



МАТЕРИАЛЫ XXVI МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

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

Новосибирск, 2013 г.

УДК 33.07
ББК 65.050
Э40

Э40 «Экономика и современный менеджмент: теория и практика»:
материалы XXVI международной заочной научно-практической
конференции. (19 июня 2013 г.) — Новосибирск: Изд. «СибАК»,
2013. — 142 с.

ISBN 978-5-4379-0303-2

Сборник трудов XXVI международной заочной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» 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 978-5-4379-0303-2

ББК 65.050

© НП «СибАК», 2013 г.

Оглавление

Секция 1. Банковское и страховое дело	6
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКОГО И СТРАХОВОГО БИЗНЕСА Водинский Алексей Андреевич	6
РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ Комаров Сергей Васильевич	11
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЛАСТИ БАНКОВСКОГО СТРАХОВАНИЯ Шевела Оксана Александровна Клишина Юлия Евгеньевна	16
Секция 2. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	21
СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСКРЫТИЯ СТАТЕЙ ОТЧЕТНОСТИ Белова Елена Львовна	21
АНАЛИЗ ФАКТОРОВ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОРПОРАЦИИ Сушили́н Анатолий Васильевич Шамис Лев Вениаминович Богомолов Александр Иванович	32
Секция 3. Инновационные подходы в современном менеджменте	43
ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Горохова Татьяна Вадимовна	43
РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЭНЕРГЕТИКЕ РОССИИ Катеров Филипп Викторович Ильченко Светлана Михайловна	51

Секция 4. Маркетинг	57
МАРКЕТИНГОВАЯ ПРОГРАММА И ЕЕ МЕСТО В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Колодий Анна Сергеевна	57
Секция 5. Мировая экономика и международные экономические отношения	63
ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН: УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ РЕАЛИЗАЦИИ Иванькова Анжела Александровна	63
ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ Щербак Елена Витальевна	69
Секция 6. Стратегический менеджмент	74
ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СФЕРЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА Першина Светлана Витальевна	74
Секция 7. Теория управления экономическими системами	79
МОДЕЛИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ОРГАНОВ, УПОЛНОМОЧЕННЫХ НА РАЗМЕЩЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКАЗОВ Хвалынский Дмитрий Сергеевич	79
Секция 8. Управление проектами	86
ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРЕДПОЧТЕНИЯ В ВЫБОРЕ РЕСТОРАНОВ Худякова Ольга Юрьевна	86
Секция 9. Финансы и налоговая политика	91
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД Абдуллаев Фарид Фикрат оглы	91

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РАМКАХ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ 2011—2015 ГГ. «ЖИЛИЩЕ» Глотова Ирина Ивановна Букина Екатерина Сергеевна	96
НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ Руцинская Мария Андреевна Клишина Юлия Евгеньевна	101
Секция 10. Экономика и управление качеством	106
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В АВТОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ Аспанбетов Даулет Абайханович	106
СИГНАЛИЗИРОВАНИЕ НА РЫНКАХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ: КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ Козлович Елена Андреевна Шейна Марина Витальевна	116
Секция 11. Экономика труда и управление персоналом	125
ЛЮДСКИЕ РЕСУРСЫ: ЭВОЛЮЦИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ Чупик Анастасия Юрьевна Костыря Юрий Степанович	125
Секция 12. Экономические аспекты регионального развития	131
ВИНОГРАДАРСТВО И ВИНОДЕЛИЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ Шутова Ирина Анатольевна Яни Артем Валерьевич	131

СЕКЦИЯ 1.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКОГО И СТРАХОВОГО БИЗНЕСА

Водинский Алексей Андреевич

*магистр экономики, Тюменский государственный университет,
Финансово-экономический институт,
г. Тюмень*

E-mail: sessia-off@yandex.ru

INTERACTION OF BANKING AND INSURANCE BUSINESS

Vodinsky Alex

*Master of Economics. Tyumen State University,
Financial-Economic Institute, Tyumen*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается современное состояние рынка банковского страхования, проблемы и перспективы его развития.

ABSTRACT

The article discusses the current state of the market banking insurance, problems and prospects of its development.

Ключевые слова: банковский страховой продукт; рынок банковского страхования; управление рисками.

Keywords: banking insurance product; market banking insurance; risk management.

С позиции страховых компаний банк выступает субъектом страховых правоотношений, он представляет собой две группы страховых интересов. Первая группа включает в себя традиционные

риски, характерные для всех хозяйствующих субъектов (имущество, транспорт, профессиональная ответственность работников и другие). Наличие второй группы страховых интересов обусловлено тем, что при осуществлении деятельности коммерческих банков существует множество рисков, связанных со спецификой банковской деятельности.

По оценкам «Эксперт РА» в 2012 году прирост рынка банковского страхования составил 30 % по сравнению с предыдущим годом. Основными источниками роста рынка стали ипотечное страхование, страхование при выдаче потребительских кредитов, страхование заложенного имущества юридических лиц, страхование товаров в обороте, дополнительное медицинское страхование сотрудников банков. Также, определенный вклад в рост рынка внесло страхование рисков самих банков: страхование выпуска банковских карт, вкладов, ВВВ, D&O. Рост на рынке был вызван за счет страхования, связанного с кредитованием, такой вид страхования можно охарактеризовать как краткосрочный. После динамичного восстановления кредитной активности банков рост в этом сегменте несколько замедлился. Так, в среднесрочном периоде «Эксперт РА» прогнозирует тенденцию устойчивого роста страхования рисков самих банков и розничных видов банкострахования, напрямую не связанных с кредитованием.

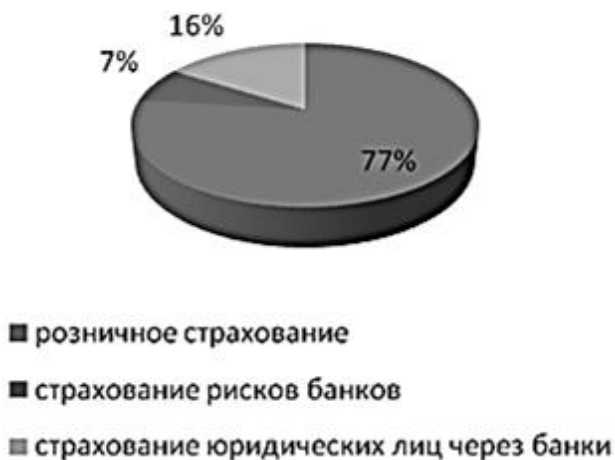


Рисунок 1. Структура рынка банковского страхования в 2012 году по состоянию на 01.01.13 г. (Составлено автором на основе [5])

Рис. 1. показывает, что наибольшую долю занимает розничное страхование — 77 %, в то время как страхование банковских рисков составляет всего лишь 7 % в структуре рынка.

Сроки по заключаемым договорам ипотечного кредитования достаточно высоки, порядка 10—20 лет, и хотя большинство кредитов погашается досрочно из-за больших сроков и процентных ставок ипотечное кредитование занимает относительно небольшой сегмент рынка. По причине недостаточно выгодных условий ипотечного кредитования их выдача находится на низком уровне и имеет тенденцию к сокращению, не смотря на некоторое смягчение требований банков к заемщикам.

Восстановление производства в строительном секторе после кризиса происходит с замедленными темпами, в основном спрос потенциальных заемщиков направлен на сегмент эконом-класса, так как в части регионов страны еще не восстановился докризисный уровень платежеспособности населения.

На сегодняшний день рынок банковского страхования несколько стабилизировался после кризиса, наблюдается увеличение объемов: за 2011 год на 2 %, за 2012 год — на 6,5 %.

Согласно прогнозам, в 2013 году ожидается снижение, предположительно, на долю банковского страхования будет приходиться 14,3 % рынка. Такая тенденция вызвана сокращением объемов продаж страховых услуг через банковские каналы по программам авто и ипотечного кредитования. Однако, предполагается, что вырастут продажи страховых продуктов при потребительском кредитовании.

Благодаря обязательным требованиям банков относительно страхования заложенного имущества развивается сектор корпоративного страхования, в котором наиболее динамично развивающимся является сектор малого и среднего бизнеса. Согласно данным «Эксперт РА» объемы кредитования малого и среднего бизнеса за 2012 год увеличились на 25 %, что значительно выше темпов прироста кредитования крупного бизнеса, в котором наблюдался рост на 9,5 % за 2012 год. Подобный рост объемов кредитования малого и среднего бизнеса вызван активным продвижением крупными банками продуктов с пониженной процентной ставкой.

Конкурентная борьба в быстрорастущем сегменте корпоративного банковского страхования происходит на фоне проявлений демпинга, поскольку именно в этом секторе рынка наблюдается значительное снижение тарифных ставок за последние годы.

Основная доля расходов банков на страхование приходится на дополнительное медицинское страхование сотрудников. Так, рынок

страхования жизни и здоровья сотрудников банков составил 0,6 млрд. рублей, объемы взносов по добровольному медицинскому страхованию увеличились на 1,8 млрд. рублей, страхование ответственности персонала и страхование ответственности руководителей увеличилось на 30 % за 2012 год.

Банки редко пользуются комплексным страхованием рисков (ВВВ) так как это достаточно дорогой страховой продукт, который имеет смысл приобретать лишь крупным банкам. В 2012 году объем рынка ВВВ вырос на 17,7 % и составил 320 млн. руб. Страхование ответственности руководства — D&O приобретается банками только в случае, если того требуют иностранные собственники банка или в случае торговли акциями банка на фондовой бирже. В 2012 году этот сектор увеличился на 35 % и составил 101 млн. рублей.

Таблица 1.

Рейтинг страховых компаний, работающих в сегменте страхования банковских рисков в РФ по состоянию 01.01.2013

№	Компания	Взносы, млн руб.	Прирост к прош- лому году, %	Уровень выплат, %		Доля в структуре страхового портфеля, %		Доля компан- ии в сегменте
				2012 г.	2011 г.	2012г.	2011 г.	
1	Группа «Дженерали ППФ»	483	19,9	0,0	0,1	20,6	23,8	55,6
2	Компания банковского страхования	195	140,5	0,3	0,0	92,4	94,2	22,4
3	Страховая компания КАРДИФ	62	214,0	4,1	1,4	16,7	6,9	7,2
4	Группа «Ингосстрах»	30	-9,2	32,2	21,3	1,4	2,1	3,4
5	ВТБ страхование	20	119,9	0,5	0,4	5,3	5,0	2,3
6	Группа «АльфаСтрахова ние»	18	57,4	21,6	14,8	0,4	0,3	2,1
7	Группа «СОГАЗ»	10	-18,6	18,6	8,4	0,1	0,2	1,1
8	Группа «Сургут- нефтегаз»	6	156,9	2,7	0,3	0,2	0,1	0,7
9	Союзник	5	61,5	0,0	—	50,1	0,0	0,6
10	Группа «Цюрих»	5	61,5	1,6	0,6	0,6	0,4	0,6
	Итого сегмент	869	43,2	2,3	2,2			

Составлено автором на основе: [3]

По данным таблицы 1 видно, что наибольшую долю в сегменте страхования банковских рисков занимает страховая группа «Дженерали ППФ» — 55,6 %, несмотря на то, что ее доля в структуре страхового портфеля в 2012 году уменьшилась на 3,2 %, по сравнению с 2011 годом, так как уровень выплат был практически нулевой.

При управлении собственными рисками банки не часто используют страхование. Это происходит лишь в тех случаях, когда их деятельность наиболее часто подвержена риску мошенничества. Как правило, страхуют банкоматы и наличность находящуюся в них, однако, по причине недостаточной степени защиты банкоматов убытки по данному виду страхования выросли на 20—25 %.

Очевидно, что рынок банкострахования после кризиса взял курс на расширение и оздоровление, как банковского сектора, так и экономики в целом.

Развитие рынка банкострахования во многом зависит от доверительных отношений руководства банка и страховой компании. Согласование тактики действий, встречи высшего менеджмента, постоянные контакты руководителей, взаимовлияние на принятие маркетинговых и технологических решений — залог успешной деятельности в области банковского страхования.

Список литературы:

1. Мировой финансовый кризис и его последствия на рынке банкострахования. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://pressrelizy.ru/archive/business/71192.html> (дата обращения: 14.05.2013).
2. Прогноз динамики рынка банкострахования 2012—2013 гг. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.raexpert.ru/search> (дата обращения: 14.05.2013).
3. Рейтинг страховых компаний, работающих в сегменте банкострахования 2011—2012 гг. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://forinsurer.com/public/10/12/17/4263> (дата обращения: 14.05.2013).
4. Страхование: учеб. пособие / М.В. Мазаева; Тюм. гос. ун-т, Междунар. ин-т финансов, управления и бизнеса. — 2-е изд. — Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2008. — 240 с.
5. Структура рынка банкострахования в 2012 году. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.raexpert.ru/search> (дата обращения: 14.05.2013).

РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Комаров Сергей Васильевич

*магистр экономики, Тюменский государственный университет,
Финансово-экономический институт,
г. Тюмень*

E-mail: sessia-off@yandex.ru

REGIONAL BANKS: PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF MODERNIZATION DEVELOPMENT

Komarov Sergey

*magister of Economics. Tyumen State University,
Financial-Economic Institute, Tyumen*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается аспект интеграционного направления развития региональных банков в условиях динамичной реструктуризации финансовой системы страны.

ABSTRACT

The article deals an informative aspect of the integration direction of the regional banks in a dynamic restructuring of the financial system of the country.

Ключевые слова: глобализация банковского сектора; роль частных региональных банков в банковском секторе.

Keywords: globalization of the banking sector; the role of private regional banks in the banking sector.

Сегодня Центральный Банк Российской Федерации основным вектором своей политики выбирает консолидацию банковского сектора. На государственный уровень выносятся предложения о том, что банки, не имеющие достаточного капитала, не могут рассматриваться в качестве учреждений банков и их деятельность следует прекратить. Очевидно, что частные банки не в полной мере

имеют доступ к государственной помощи и роль государственного регулирования в секторе банковского капитала чрезмерна. Например, регулятор занимается лоббированием интересов госбанков и в таком виде искореняет конкуренцию [1, с. 8].

Цель нашего исследования — рассмотрение условий существования малых банков и выявление направлений развития рынка региональных кредитных организаций в России. Региональные банки обладают отдельными характерными чертами (рис. 1).



Рисунок 1. Портрет регионального банка

Концентрация региональных активов по стране весьма неоднородна, но региональные банки в основном представлены тремя структурами: Сберегательный банк, филиалы банков федерального уровня и местные кредитные организации. На долю Сберегательного банка приходится 40—50 % всех производимых операций, около 40 % — на филиалы коммерческих банков, остальное — на региональные банки [3]. В России по состоянию на 1 марта 2013 года зарегистрировано 956 кредитных организаций, из них 480 региональных банков [3].

Объем кредитов, выданных малому бизнесу по стране, составляет 7,6 трлн. руб. Из них 4,5 трлн. выдано региональными банками [1]. На долю малых и средних банков приходится около двух третей всей кредиторской задолженности в регионах [1]. В связи с такой ситуацией

возникает необходимость развития региональных банков, посредством совершенствования методов управления, в частности управления рисками. Хорошо отлаженная система менеджмента позволит региональным банкам укрепиться благодаря командам профессионалов, которые понимают специфику регионов, в которых работают [4].

Региональные банки имеют долгосрочную основу отношений с хозяйствующими субъектами внутри региона и поэтому их заинтересованность в модернизации региональной экономики обоснована. В реальном секторе экономики очень важны оперативность, индивидуальность и гибкость. Эти качества присущи региональным банкам благодаря относительно небольшому масштабу охвата рынка и не столь сложной управленческой иерархии, как в больших сетевых федеральных банках. Как известно, руководство страны принимает серьезные меры по модернизации экономики страны и на наш взгляд, в этот процесс необходимо вовлекать региональные финансовые структуры и зарождающийся в регионах средний класс. Именно региональные банки могут стать по настоящему опорными для целых территорий [4].

Высокие темпы роста и набирающие оборот процессы глобализации банковского сектора не позволяют в полной мере увидеть реальные экономические выгоды от работы региональных банков. На состояние банковского сектора влияют масштабы деятельности, экономия от масштабов стимулирует еще большее укрупнение банков, однако, это несет отрицательные последствия, в частности в отношениях между банками и их клиентами. По мере увеличения масштабов и повышения институциональной сложности растет необходимость в новых бюрократических процедурах, расширении и усложнении управленческой структуры банка, что негативно сказывается на гибкости банка к изменяющимся потребностям клиентов. Безусловно, крупные транснациональные банки располагают большей экономической мощностью, клиентской базой, но нельзя утверждать, что их работа более эффективна, нежели у региональных банков.

У региональных банков есть ряд преимуществ, благодаря которым они могут конкурировать с более крупными банками. Именно в размере и структуре — главное преимущество региональных банков (табл. 1). Банкам небольших размеров легче адаптировать бизнес-модели к изменениям рынка, также их не столь сложная структура управления позволяет наладить более эффективную работу менеджмента.

Таблица 1.

Анализ региональных российских банков по методике SWOT

<p style="text-align: center;">Сильные стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> • Близость к региональной клиентуре • Соблюдение интересов своих клиентов в периоды кризиса • Более высокие процентные ставки по кредитам, что обеспечивает более высокую потенциальную прибыль • Предвзятое отношение части клиентуры к банкам федерального масштаба 	<p style="text-align: center;">Слабые стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ограниченные возможности для бизнеса • Дефицит долгосрочных ресурсов, что приводит к дефициту ликвидности • Неудовлетворительное корпоративное управление и непрозрачная структура собственности
<p style="text-align: center;">Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> • Способность быстро оформлять сделки • Оперативный процесс принятия решений 	<p style="text-align: center;">Угрозы</p> <p>Высокая конкуренция со стороны банков федерального масштаба, содержащих сеть своих подразделения в регионах</p>

Ключевыми преимуществами региональных банков является уже налаженные связи внутри региона, изученная конъюнктура, знание которой позволяет учитывать региональные особенности и наиболее гибко и своевременно реагировать на предпочтения потребителей. Еще одним потенциальным преимуществом региональных банков можно считать возможность занять сферу кредитования малого и среднего бизнеса, нуждающегося в качественном обслуживании на более выгодных условиях, так как крупные федеральные банки предпочитают работать с крупными, устоявшимися предприятиями и поэтому не могут предложить достаточно выгодных условий кредитования большинству малых компаний. Поэтому для региональных банков может стать удачной нишей обслуживание местных предприятий легкой промышленности, производства стройматериалов, лизинг, кредитование венчурных проектов. В противном случае, банки не занявшие свою нишу рискуют быть поглощенными крупными банками в силу своей несостоятельности, как отдельный банк. Так, региональный банк «Восточный экспресс» в кризис присоединил банки «Эталон», «Движение» и «Камабанк» осенью 2012 г., расширив присутствие в регионах и сделав серьезную заявку на федеральность.

Как показали кризисное время и посткризисный период, небольшие банки, особенно в регионах, подтвердили свою устойчивость. Председатель Центрального банка РФ С. Игнатьев был

вынужден признать, что устойчивость банка в России в экономический кризис не зависела напрямую от его размера: из 81 кредитной организации, которые оказались финансово несостоятельными, к числу «больших» относится 46, к числу «малых» — 35 [5]. Следовательно, гипотеза о том, что малые банки финансово менее устойчивы, нежели крупные, не подтверждается, если учесть, что в кризис 2008 г. помощь от регулятора получали только крупные и средние банки.

Считаем, что преодолением для ситуации частного характера должны стать вливания со стороны государства в большей степени частным банкам. Так как региональные банки более ориентированы на местный сектор экономики, это в перспективе может дать поддержку малому бизнесу региона, и как следствие, локальному экономическому росту.

Список литературы:

1. Андреев А.Г. Лояльный потребитель — основа долгосрочного конкурентного преимущества компании// Маркетинг и маркетинговые исследования. 2013. — № 2. — С. 16.
2. Вельских И.Е. Этапы и специфика продвижения филиала банка и его продуктов на региональном рынке в России: в поиске эффективных национальных коммуникационных бизнес-стратегий // Финансы и кредит. 2007. — № 47. — С. 2—10.
3. Конарева Л.А. Качество и социальная ответственность// США Канада. Экономика, политика, культура. 2012. — № 5. — С. 114—127.
4. Новаторов Э.Д. Методика оценки качества банковских услуг// Практический маркетинг. 2001. — № 56(10). — С. 7—12.
5. Сухов М.И. Повышение качества банковской деятельности: резервы совершенствования стандартов регулирования// Деньги и кредит. 2008. — № 2. — С. 7—13.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЛАСТИ БАНКОВСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Шевела Оксана Александровна

*студент 3 курса учетно-финансового факультета, СтГАУ,
г. Ставрополь
E-mail: ksushok_0704@mail.ru*

Клишина Юлия Евгеньевна

*научный руководитель, канд. экон. наук,
старший преподаватель СтГАУ,
г. Ставрополь*

PERSPECTIVE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INSURANCE RELATIONS IN THE SPHERE OF BANKING INSURANCE

Shevela Oksana

*3rd year student of the faculty of accounting and Finance,
The Stavropol state agrarian university, Stavropol*

Klishina Julia

*scientific supervisor, candidate of economic sciences, senior lecturer
The Stavropol state agrarian university, Stavropol*

АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи выступает рассмотрение организации процесса страхования кредитов, а также определение направлений развития страхования банковских кредитов. В результате проведенных исследований было выявлено, что создание системы страхования банковских кредитов широко обсуждается сегодня специалистами и исследователями. Спрос на услуги страхования банковских кредитов растет. Данный вид страхования является наиболее приоритетным направлением развития.

ABSTRACT

The aim of this article is a review of the organization of the process of insurance of credits, as well as determination of the directions of development of insurance of Bank loans. As a result of conducted researches it was determined that the creation of the system of insurance of

Bank loans is widely discussed today by specialists and researchers. Demand for services of insurance of Bank loans is growing. This type of insurance is the most priority direction of development.

Ключевые слова: страхование банковских кредитов; автокредитование; ипотечное страхование; страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов.

Keywords: insurance of Bank loans; car loans; mortgage insurance; life and health of the consumer borrowers.

Страхование банковских кредитов представляет собой совокупность различных видов страхования, предполагающих, что страховые компании возместят убытки в случае, если заемщик не возвратит взятые денежные средства, либо не выплатит установленные проценты.

Российский рынок кредитного страхования представлен в основном национальными страховщиками, среди которых наиболее тесно сотрудничающие с банками — Страховой дом ВСК, «РОСНО», группа страховых компаний «Русский стандарт», СГ «СОГАЗ», «ИНГОССТРАХ» и другие [4].

Рассмотрим объемы рынка страхования банковских кредитов.

Таблица 1.

Объемы рынка кредитного страхования, млрд. руб.

	2009	2010	2011
Страхование кредитов, выданных банками, всего	61,76	73,58	103,98
Автокредитование (КАСКО)	43,06	44,27	62,56
Страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов	8	18,27	27,28
Ипотечное страхование (титул, залог, жизнь заемщика, ответственность за непогашение кредита)	9,6	10,29	13,47
Автокредитование (ОСАГО)	1,1	0,75	0,5

Из таблицы видно, что в 2011 году рынок кредитного страхования значительно вырос по сравнению с предыдущими годами. В 2011 году его объем увеличился на 29,2 % и составил 103,98 млрд. руб. Прирост рынка страхования банковских кредитов произошел преимущественно за счет увеличения объемов страхования при автокредитовании КАСКО и страхования жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов.

Страхование при автокредитовании КАСКО занимает наибольшую долю рынка кредитного страхования. В 2011 году по сравнению с предыдущим годом объем застрахованных автокредитов КАСКО увеличился до 62,56 млрд. руб., что составляет 60,2 % всего рынка кредитного страхования.

Объем ОСАГО в 2011 году сократился по сравнению с предыдущим годом на 33 % и составил 0,5 млрд. руб. Сокращение нового бизнеса по автострахованию объясняется перетоком этого вида страхования из банковского канала в дилерский.

Страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов пользуется спросом. В 2011 году произошло увеличение на 18,29 млрд. руб. Доля данного вида страхования также увеличилась на 2,6 %.

Незначительное увеличение произошло в ипотечном страховании. В 2011 году его объем составил 13,47 млрд. руб., в то время как в 2010 году он был равен 10,29 млрд. руб. Объемы ипотечного страхования хоть и увеличились, но темпы роста рынка ипотечного страхования снизились, что является последствием финансового кризиса.

В 2013 году планируется повышение доли кредитных продуктов, включающих страхование, которое будет содействовать росту объемов страхового рынка России. По прогнозам специалистов прирост страхового рынка за счет страхования банковских кредитов составит 18 %.

В сфере страхования автокаско по кредитным автомобилям не ожидается существенного замедления темпов прироста страховых взносов. Так как средний срок кредита на покупку автомобиля составляет 2—3 года, то эффект от роста взносов в 2011 году и 1 полугодии 2012 года будет хорошо заметен в 2013 году.

Что касается рынка ОСАГО, то тут усовершенствование ряда страховых продуктов компаний пойдет по пути максимизации сервисных предложений. Так, страховая компания «Согласие» запустила программу, в рамках которой каждому заемщику банка, получившему в летний период автокредит, автоматом предоставляются скидки по страхованию. СК «МАКС», в свою очередь, расширила перечень услуг по ОСАГО и КАСКО, оказываемых клиентам при помощи SMS-сервера (рис. 1).



Рисунок 1. Динамика взносов по ОСАГО, %

Основной упор делается на страхование недвижимости физических лиц в рамках ипотечных программ. «Рост рынка страхования имущества физических лиц в некой степени провоцирует рост страховой культуры населения, правда, тут больше нужны экономичные программы страхования жилища — высококачественное развитие на этом секторе еще впереди», — говорит генеральный директор СК «Цюрих. Ритейл» Г. Делба [2].

Еще одним перспективным направлением деятельности страховых компаний является страхование заемщика от несчастных случаев при беззалоговом кредитовании. Развитие экспресс-кредитования почти всеми банками повышает риск по невозврату ссуд. В связи с этим данное направление развивается быстрыми темпами.

«Эксперт РА» отмечает, что страховщики, которые оперативно модернизируют информационные системы и смогут наладить бесперебойный процесс страхования на высокотехнологичной основе, займут место основных партнеров банков и увеличат свою долю рынка. Компании, не уделяющие внимания технологичности и полагающиеся на демпинг, в скором времени покинут рынок банкострахования [1].

Итак, очевидно, что кризис внес существенные коррективы в объемы кредитного страхования. Однако в настоящее время ситуация в сфере кредитного страхования более или менее стабилизировалась, и на протяжении уже нескольких лет наблюдается рост рынка страхования, связанного с предоставлением кредитов.

Список литературы:

1. Банкострахование — 2012 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.gaexpert.ru (дата обращения 13.06.2013).
2. Перспективы развития розничного рынка страхования — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.allfaces.ru (дата обращения 13.06.2013).
3. Страховой рынок 2013 года: перспективы развития — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: www.insactiv.ru (дата обращения 13.06.2013).
4. Финансы / И.И. Глотова, Е.П. Томилина, О.Н. Углицких, Ю.Е. Клишина. Стандарт третьего поколения. Ставрополь, ООО «Альфа Принт2, 2012. — 401 с.
5. Щербаков В.А. Страхование: учеб. пособие / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева — М.: КНОРУС, 2007. — 312 с.

СЕКЦИЯ 2.

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСКРЫТИЯ СТАТЕЙ ОТЧЕТНОСТИ

Белова Елена Львовна

*канд. экон. наук, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
доцент Калужского филиала Финуниверситета,
г. Калуга*

E-mail: beloffael@rambler.ru

CONTENTS AND METHODOICAL ASPECTS OF DISCLOSURE OF THE REPORTS ARTICLAES

Belova Elena L`vovna

*candidate of Economic Sciences, the Head of the «Accounting, analysis and
audit» department, the Reader of Financial University of Kaluga branch,
Kaluga*

АННОТАЦИЯ

В ходе профессионального расчета показателей форм бухгалтерской отчетности у организаций имеется возможность качественно рассмотреть показатели отдельных форм отчетности и сформировать их взаимоувязку для принятия грамотных управленческих решений во всех сферах деятельности.

ABSTRACT

During the professional calculation of indicators of accounting reports forms, organizations have a possibility to consider indicators of the separate reports forms in a high quality and to form their communication. It is necessary to accept the right administrative decisions in all spheres of activity.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность; бухгалтерский баланс; актив; пассив; выручка; прибыль; убыток; чистые активы.

Keywords: accounting reports; balance sheet; assets; liabilities; revenue; profit; loss; net assets.

Формы бухгалтерской отчетности и инструкция по их заполнению утверждаются в Российской Федерации Министерством финансов. В настоящее время применяются отчетные формы, приведенные в приложениях к приказу Минфина России от 02.07.2010 г. № 66н «Формы бухгалтерской отчетности» с учетом Приложения 4 к приказу № 66н «Коды строк в формах бухгалтерской отчетности, указываемые в годовой бухгалтерской отчетности организации, представляемой в органы государственной статистики и другие органы исполнительной власти».

Следует отметить, что применение типовых форм возможно только в том случае, если предусмотренные в них показатели позволяют обеспечить соблюдение требований ПБУ 4/99. При разработке и принятии форм показатели отчетности кодируются организацией самостоятельно. В свою очередь, пунктом 8 Указаний о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности рекомендовано применять коды итоговых строк валюты баланса, разделов и групп статей типовой формы по ОКУД 0710001.

При раскрытии информации в бухгалтерском балансе используются только конечные остатки счетов учета, поэтому зачастую бухгалтерский баланс называют «сальдовым» [3].

Структурно баланс состоит из активной части, которая характеризует имущественные средства организации, и пассивной, где раскрываются их источники, то есть собственный и заемный капитал.

Актив бухгалтерского баланса представлен двумя разделами. Раздел I «Внеоборотные активы» формируется показателями о стоимости нематериальных активов, основных средств, результатах исследований и разработках, нематериальных и материальных поисковых активах, доходных вложений в материальные ценности, финансовых вложениях, отложенных налоговых активов и прочих внеоборотных активов. Поскольку числовые показатели в балансе раскрываются в нетто-оценке, то есть за вычетом регулирующих величин, данные о нематериальных активах и основных средствах приводятся по строкам 1110 и 1150 соответственно по остаточной стоимости. На расчет остаточной стоимости нематериальных активов и ее отражение в балансе оказывает влияние принятый организацией способ учета амортизационных отчислений на счете 05 или 04.

Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (далее по тексту — НИОКР) в случае их существенности согласно п. 16 ПБУ 17/02 подлежат обособленному отражению по самостоятельной группе статей. Незарегистрированные результаты таких работ указываются по строке 1190 баланса. Что касается основных средств, при заполнении строки 1150 во внимание не принимается остаток по субсчету «Амортизация по имуществу, предоставленному другим организациям во временное пользование» счета 02 по сданным в аренду объектам. На его сумму уменьшается дебетовое сальдо счета 03, что показывается по строке 1160 баланса.

Содержание раздела II «Оборотные активы» раскрывается в статьях запасов, налога на добавленную стоимость (далее по тексту — НДС) по приобретенным ценностям, дебиторской задолженности, финансовых вложений, денежных средств и денежных эквивалентов и прочих оборотных активов в стоимостной оценке.

Алгебраическая сумма итогов разделов I и II актива баланса составляет валюту баланса (строка 1600). При этом должно быть обеспечено ее равенство с валютой баланса, исчисленной суммированием разделов III, IV и V пассива.

Итог раздела III «Капитал и резервы» формируется суммой строк 1310, 1350, 1360, 1370, которые отражают величину уставного капитала, зарегистрированного в учредительных документах организации, добавочного, резервного капитала и нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) соответственно, за минусом строки 1320 в части фактических затрат организации по выкупу собственных акций. Таким образом, показатели указанных строк образуются кредитовыми остатками по счетам 80, 83, 82, 84 (при наличии прибыли отчетного года и прошлых лет) и дебетовым остатком по счету 81, 84 (в случае убытка).

В разделе IV «Долгосрочные обязательства» приводятся величина полученных на срок свыше года заемных средств с начисленными процентами на счете 67, отложенные налоговые обязательства в сумме остатка по кредиту счета 77, оценочные обязательства, а также прочие обязательства, к которым может быть отнесено кредитовое сальдо по счетам 60, 62, 76 сроком погашения более 12 месяцев.

Краткосрочные кредиты и займы с учетом начисленных по ним процентов по счету 66 приводятся в разделе IV «Краткосрочные обязательства» вместе с суммами кредиторской

задолженности, доходов будущих периодов, оценочных обязательств и прочих обязательств краткосрочного характера.

Составление отчета о финансовых результатах призвано обеспечить сопоставление доходов и расходов в разрезе обычных и прочих видов деятельности и исчисление финансового результата по ним в виде прибыли (убытка) от продаж, прибыли (убытка) до налогообложения. При этом отнесение доходов и расходов к категории «обычных» и «прочих» производится на основании норм ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». Конечный результат деятельности организации за отчетный период выражает показатель чистой прибыли (убытка), то есть конечный остаток счета 99, путем корректировки прибыли (убытка) до налогообложения на величину отложенных налоговых активов и обязательств, текущего налога на прибыль и налоговых санкций. Расчет финансового результата отчетного периода, который лежит в основе построения отчета о финансовых результатах, можно изобразить схематично, что отражено на рисунке 1.

Выручка приводится по строке 2110 отчета о финансовых результатах в нетто-оценке, то есть в величине кредитового оборота счета 90 субсчет «Выручка» за вычетом дебетовых оборотов субсчетов «Налог на добавленную стоимость», «Акцизы» счета 90. Дебетовый оборот счета 90 субсчет «Себестоимость продаж» в корреспонденции по счетам 43, 41, 42, 45, 20, 23, 29 формирует строку 2120, оборот этого же счета субсчета «Управленческие расходы» в корреспонденции со счетом 26 — строку 2220, а оборот по дебету субсчета «Коммерческие расходы» счета 90 и кредиту счета 44 — строку 2210. В случае списания общехозяйственных расходов в пропорциональном объеме на затраты на производство (счета 20, 23, 29) строка 2220 в форме не открывается.

Прибыль (убыток) от продаж увеличивается на сумму прочих доходов, учитываемых по кредиту счета 91 субсчет «Прочие доходы», и уменьшается на величину прочих расходов, то есть дебетовый оборот счета 91 субсчет «Прочие расходы», что приводит к исчислению прибыли (убытка) до налогообложения. Обособленно в отчете раскрываются суммы причитающихся к получению и уплате процентов по предоставленным в пользование денежным средствам, поступлений от участия в уставных капиталах сторонних организаций.

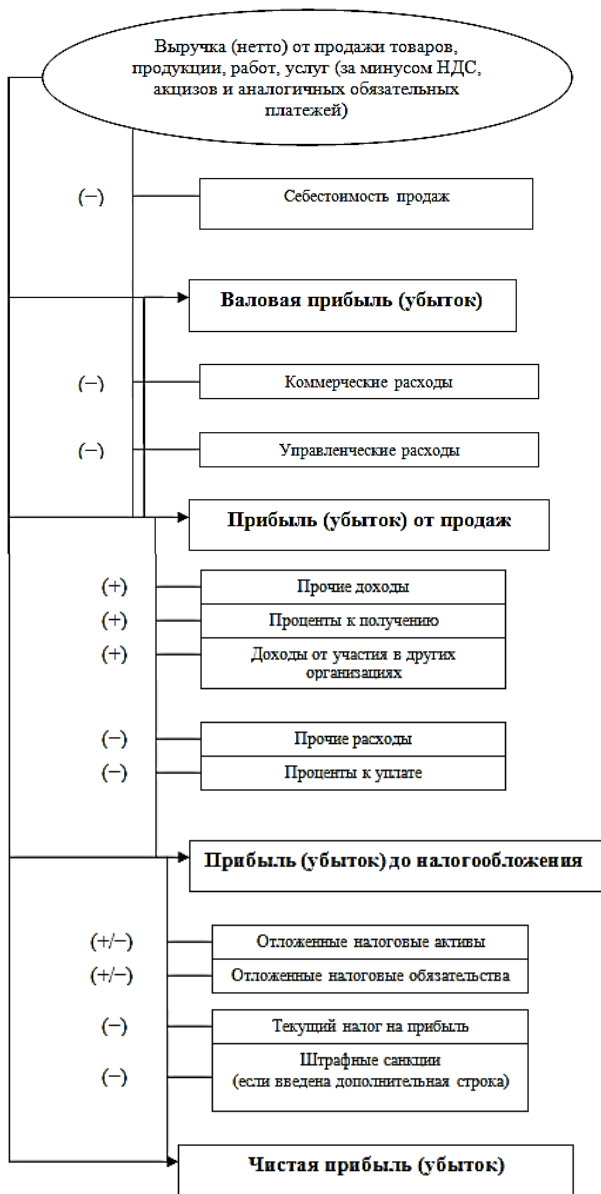


Рисунок 1. Схема формирования финансовых результатов деятельности организации

В разделе «Справочно» подлежат раскрытию отдельные прибыли и убытки, полученные и выявленные организацией в течение отчетного периода и в аналогичном периоде предыдущего года.

В итоге, данные отчета о финансовых результатах должны соответствовать показателям годового бухгалтерского баланса, что видно из данных таблицы 1.

Таблица 1.

**Взаимная увязка показателей формы «Бухгалтерский баланс»
и формы «Отчет о финансовых результатах»**

Бухгалтерский баланс	Отчет о финансовых результатах
1	2
Строка 1370 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (графа 4)	Строка 2400 «Чистая прибыль (убыток)» (графа 4)
Строка 1370 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (графа 5)	Строка 2400 «Чистая прибыль (убыток)» (графа 5)
Строка 1180 «Отложенные налоговые активы» (разница между показателями граф 4 и 5)	Строка 2450 «Изменение отложенных налоговых активов» (графа 4)
Строка 1180 «Отложенные налоговые активы» (разница между показателями граф 5 и 6)	Строка 2450 «Изменение отложенных налоговых активов» (графа 5)
Строка 1420 «Отложенные налоговые обязательства» (разница между показателями граф 4 и 5)	Строка 2430 «Изменение отложенных налоговых обязательств» (графа 4)
Строка 1420 «Отложенные налоговые обязательства» (разница между показателями граф 5 и 6)	Строка 2430 «Изменение отложенных налоговых обязательств» (графа 5)

В отчете об изменениях капитала отражаются данные о движении собственного капитала организации за три отчетные даты: на 31 декабря отчетного года, на 31 декабря предыдущего года и на 31 декабря года, предшествующего предыдущему в разрезе его составных частей: уставного (складочного) капитала, собственных акций, выкупленных у акционеров, добавочного, резервного капитала и нераспределенной прибыли (непокрытого убытка). Так, в разделе I «Движение капитала» раскрывается информация об источниках увеличения собственных средств организации и направлениях

их использования. Увеличение уставного капитала может быть вызвано чистой прибылью, переоценкой имущества, выпуском дополнительных акций, увеличением их номинальной стоимости, процедурой реорганизации юридического лица, что отражается в графе «Уставный капитал» как положительная разница между кредитовым и дебетовым оборотами по счету 80. Отрицательная разница оборотов по данному счету, вызванная обратными операциями, приводится в графе «Уставный капитал» в скобках и означает уменьшение размера уставного капитала.

В разделе II «Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок» Отчета об изменениях капитала изменение капитала отражено как за счет чистой прибыли, так и иных факторов. Информация представлена по состоянию на 31 декабря года, предшествовавшего предыдущему, и 31 декабря предыдущего года. В отчете указывается величина собственного капитала до корректировки, затем отражается величина корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок, что позволяет рассчитать величину собственного капитала после корректировок. Аналогичные данные приводятся в отношении нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) и других статей капитала, по которым осуществлялись корректировки.

В разделе III «Чистые активы» формы отражаются данные о величине чистых активов организации.

Таким образом, данные раздела I отчета должны соответствовать показателям годового бухгалтерского баланса, что отражено в таблице 2.

Таблица 2.

Взаимная увязка показателей формы «Бухгалтерский баланс» и формы «Отчет об изменениях капитала»

Бухгалтерский баланс	Отчет об изменениях капитала
1	2
Строка 1310 «Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)» (графа 6)	Строка 3100 «Уставный капитал» (графа 3)
Строка 1310 «Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)» (графа 5)	Строка 3210 «Увеличение капитала — всего:» (графа 3)

Строка 1320 «Собственные акции, выкупленные у акционеров» (графа 6)	Строка 3100 «Собственные акции, выкупленные у акционеров» (графа 4)
Строка 1320 «Собственные акции, выкупленные у акционеров» (графа 5)	Строка 3210 «Увеличение капитала — всего:» (графа 4)
Строка 1360 «Резервный капитал» (графа 6)	Строка 3100 «Резервный капитал» (графа 6)
Строка 1360 «Резервный капитал» (графа 5)	Строка 3210 «Увеличение капитала — всего:» (графа 6)
Строка 1370 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (графа 6)	Строка 3100 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (графа 7)
Строка 1370 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (графа 5)	Строка 3200 «Увеличение капитала — всего:» (графа 7)
Строка 1300 «Итого по разделу III» (графа 6)	Строка 3100 «Итого» (графа 8)
Строка 1300 «Итого по разделу III» (графа 5)	Строка 3210 «Увеличение капитала — всего:» (графа 8)
Строка 1310 «Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)» (графа 4)	Строка 3300 «Величина капитала на 31 декабря 20__ г.» (графа 3)
Строка 1320 «Собственные акции, выкупленные у акционеров» (графа 4)	Строка 3300 «Величина капитала на 31 декабря 20__ г.» (графа 4)
Строка 1350 «Добавочный капитал (без переоценки)» (графа 4)	Строка 3300 «Величина капитала на 31 декабря 20__ г.» (графа 5)
Строка 1360 «Резервный капитал» (графа 4)	Строка 3300 «Величина капитала на 31 декабря 20__ г.» (графа 6)
Строка 1370 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (графа 4)	Строка 3300 «Величина капитала на 31 декабря 20__ г.» (графа 7)
Строка 1300 «Итого по разделу III» (графа 4)	Строка 3300 «Величина капитала на 31 декабря 20__ г.» (графа 8)

В отчете о движении денежных средств подлежат отражению сведения об остатках, поступлении и использовании денежных средств, учтенных в течение отчетного года на счетах 50, 51, 52, 55 в корреспонденции со счетами учета расчетов, финансовых резуль-

татов и целевого финансирования в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

При составлении отчета следует помнить, что информация о наличии и движении денежных средств в иностранной валюте формируется по каждому ее виду с последующим пересчетом по курсу Центрального Банка Российской Федерации на отчетную дату, а обороты по поступлению денежных средств с лицевых счетов организации в банках, то есть записи по дебету счета 50 и кредиту счета 51, обороты по счету 50 субсчет «Денежные документы» не принимаются во внимание. Таким образом, показатели строки 1250 баланса соответствуют остатку денежных средств в отчете о движении денежных средств на начало (строка 4450) и конец (строка 4500) отчетного года соответственно только при отсутствии остатка по счету 50 субсчет «Денежные документы» (таблица 3).

Таблица 3.

**Взаимная увязка показателей формы «Бухгалтерский баланс»
и формы «Отчет о движении денежных средств»**

Бухгалтерский баланс	Отчет о движении денежных средств
1	2
Строка 1250 «Денежные средства и денежные эквиваленты» (графа 5)	Строка 4450 «Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода» (графа 3)
Строка 1250 «Денежные средства и денежные эквиваленты» (графа 4)	Строка 4500 «Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода» (графа 3)
Строка 1250 «Денежные средства и денежные эквиваленты» (графа 6)	Строка 4450 «Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода» (графа 4)
Строка 1250 «Денежные средства и денежные эквиваленты» (графа 5)	Строка 4500 «Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода» (графа 4)

При раскрытии информации в Пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках данные о движении амортизируемого имущества приводятся в оценке по первоначальной (восстановительной) стоимости в разрезе отдельных их видов и сумм начисленной амортизации по разделам «Нематериальные активы», «Основные средства», «Доходные вложения в материальные ценности».

Содержание Пояснений расширено показателями об объектах основных средств, переданных в аренду, переведенных на консер-

вацию, отраженных на соответствующих субсчетах счета 01, полученных в аренду (по данным забалансового счета 001), об объектах недвижимости, принятых в эксплуатацию без регистрации прав (по данным аналитического учета счета 08 субсчет «Приобретение объектов основных средств» или счета 01 субсчет «Основные средства, право собственности на которые не зарегистрировано»), а также результатами переоценки, достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации (оборот по дебету счета 01 и кредиту счета 08).

В отдельных разделах Пояснений приводятся суммы результатов НИОКР, расходов на освоение природных ресурсов, величины полученных и выданных обеспечений, средств государственной помощи, долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, суммы изменения их стоимости в результате корректировки оценки. Дебиторская и кредиторская задолженности отражаются в аналитическом разрезе по соответствующим счетам расчетов с расшифровкой по долгосрочным и краткосрочным суммам, в связи с чем, достигается соответствие итоговых показателей и видов задолженности с балансовыми данными.

В разделе «Затраты на производство» отражается величина материальных затрат, затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды, амортизации и прочих затрат организации, произведенных в рамках обычной деятельности. Раскрытию подлежит и абсолютная величина изменения незавершенного производства, расходов будущих периодов, резервов предстоящих расходов.

Пояснительная записка представляет собой текстовую часть годовой бухгалтерской отчетности и содержит существенную информацию об организации, ее финансовом положении, сопоставимости данных между отчетными периодами, методах оценки активов и обязательств, изменениях в учетной политике на следующий отчетный год.

В свою очередь, ПБУ 4/99 разрешает раскрывать в пояснительной записке сопутствующую информацию, в частности, о перспективах деятельности организации, планируемых финансовых вложениях, о динамике экономических и финансовых показателей. В целях обеспечения соблюдения требований положения по бухгалтерскому учету по решению организации типовые формы отчетности могут быть дополнены соответствующими показателями, что также должно найти отражение в пояснительной записке [2]. Необходимость дополнительного раскрытия может быть вызвана как аналитическим интересом, так и насущным требованием руководителей организаций — принятием грамотных управленческих решений для ведения

более доходной финансово-хозяйственной деятельности в каждом отдельном сегменте бизнеса организации.

Список литературы:

1. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению. Утверждены Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. Приказов Минфина РФ от 08.11.2010 г. № 142н).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Утверждено Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 г. № 142н).
3. Пошерстник Н.В., Мейксин М.С. Самоучитель по бухгалтерскому учету. Издание 14-е. — СПб.: «Издательский дом Герда», 2009. — 400 с.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ ТОПЛИВНО- ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОРПОРАЦИИ

Сушилин Анатолий Васильевич

*канд. техн. наук, зав. отделом анализа
основных производственных фондов НИИ газэкономика,
г. Москва,*

E-mail: A.Sushilin@econom.gazprom

Шамис Лев Вениаминович

*канд. экон. наук, зам. директора Центра финансового анализа
НИИ газэкономика,
г. Москва,*

Богомолов Александр Иванович

*канд. техн. наук, доцент Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва*

E-mail: alivbog@yandex.ru

ANALYSIS OF THE FACTORS OF AMORTIZATION POLICY ON THE EXAMPLE OF FUEL-ENERGY CORPORATION

Sushilin Anatoly

*candidates of economic sciences, head. Department of the analysis of the
main production assets Economics research Institute of gas industry,
Moscow*

Shamis Lev

*candidates of economic sciences, Deputy Director of the Center for
financial analysis of Economics research Institute of gas industry, Moscow*

Bogomolov Alexander

*candidate of technical sciences, associate professor of Financial University
under the Government of Russian Federation, Moscow*

АННОТАЦИЯ

Расширение возможностей накопления амортизационных отчислений для инвестирования в новые технологии связано, главным образом, с вопросами переоценки основных средств. С целью определения влияния политики амортизации основных средств на основные экономические и финансовые показатели ОАО «Газпром» рассмотрены результаты переоценки основных средств за предыдущие периоды при различных значениях индекса переоценки

ABSTRACT

Empowerment accumulation of depreciation for investment in new technologies is associated mainly with questions of revaluation of fixed assets. To identify the impact of policies depreciation on key economic and financial indicators of OJSC «Gazprom» considered the results of fixed assets revaluation for previous periods at different values of the index revaluation

Ключевые слова: Газпром; инвестиции; основные средства; политика амортизации; индекс переоценки.

Keywords: Gazprom; investments; fixed assets; depreciation policy; index revaluation.

Одной из важнейших составляющих развития рыночных отношений в отечественном топливно-энергетическом комплексе является проведение эффективной амортизационной политики.

Амортизационная политика формируется, как на федеральном уровне, так и на уровне предприятия (корпорации). На государственном уровне в целях стимулирования инвестиционной активности и обновления основных средств (ОС) организаций — реализуется амортизационная политика, направленная на повышение степени свободы организаций при выборе методов начисления амортизации (использование ускоренной амортизации, нелинейных методов амортизации), снижение сроков полезного использования основных средств в налоговом учете.

В свою очередь, амортизационная политика компаний формируется, главным образом, исходя из ускорения процессов обновления материально-технической базы за счет аккумуляции источников простого и расширенного воспроизводства ОС и оптимизации налоговых платежей. При этом учитывается комплекс методов расчета амортизации ОС как для цели формирования себестоимости продукции и определения остаточной стоимости имущества (экономическая амортизация), так и амортизация ОС для расчета налога на прибыль (налоговая амортизация). Амортизационную

политику организаций можно представить как совокупность рационального использования федеральных экономических механизмов и инструментов для достижения главной цели — аккумуляции амортизационных ресурсов для инвестирования воспроизводства ОС [1, с. 544].

К основным функциям амортизационной политики на уровне фирмы (корпорации) следует отнести:

- начисление амортизации, включающей задачи по: объективной оценке ОС, установлению сроков их полезного использования, выбору методов начисления амортизации;
- решение вопросов переоценки основных фондов;
- оптимизация налогообложения амортизируемого имущества;
- накопление и целевое использование амортизационных отчислений.

Следует отметить, что если вопросы, связанные с начислением амортизации, получили и получают свое решение на федеральном уровне, то вопросы, связанные с целевым использованием амортизационных отчислений не решены. В настоящее время крайне необходимо разработать положение о целевом использовании амортизации. Это касается и вопросов формирования налоговых льгот для амортизируемого имущества и стимулирования накопления амортизации [5, с. 286].

Расширение возможностей накопления амортизационных отчислений для инвестирования воспроизводства ОС связано, главным образом, с вопросами переоценки основных средств. Переоценка ОС имеет целью сближение балансовой стоимости основных средств, по которым они отражаются в бухгалтерском учёте, с их восстановительной стоимостью, отражающей затраты на воспроизводство ОС в ценах на текущий момент времени [2, с. 5].

Вышеперечисленные проблемы весьма полно стоят и перед ОАО «Газпром» — ведущей корпорацией отечественного топливно-энергетического комплекса. В течение следующего десятилетия необходимо будет поддерживать действующие мощности в добыче и транспорте газа, т. е. обеспечить их простое воспроизводство и ввести новые мощности. Простое воспроизводство мощностей в добыче газа сопровождается расширенным воспроизводством основных средств, поэтому обеспечение финансирования, в первую очередь за счет собственных источников, является важнейшей задачей корпорации [3, с. 292]. В настоящее время одной из задач ОАО «Газпром» является необходимость поиска дополнительных собственных источников инвестиций, так как в 2013—2030 гг. корпорацией планируется ввести в эксплуатацию новые месторождения газа, в том числе

на полуострове Ямал, и реализовать газотранспортные мегапроекты — «Южный поток» и «Сила Сибири».

Следует подчеркнуть, что для формирования рациональной амортизационной политики на перспективу важно и необходимо проводить анализ ее реализации за прошлый период, и в первую очередь проводить анализ и оценку результатов проведенных переоценок основных средств ОАО «Газпром», что позволит избежать повторения ошибок [4, с. 516].

Так, например, в результате проведения переоценки ОС корпорации по состоянию на 01.01.1997 г. стоимость основных средств удвоилась. Эта переоценка, в значительной степени, коснулась основных фондов магистрального транспорта газа, которые были переоценены с коэффициентом 3,14. Остальные виды основных средств или незначительно увеличили свою стоимость (коэффициенты переоценки составляли 1,02—1,12), или даже были уценены (здания, инвентарь и некоторые другие основные средства).

В период 1997—2000 гг. уровень инфляции в РФ составил: в 1997 г. — 11,6 %, в 1998 г. — 84,4 %, в 1999 г. — 36,5 %, в 2000 г. — 20,2 %. В целом за этот период цены на потребительские товары и услуги возросли почти в 3,38 раза, а на промышленные товары в 2,9 раза.

Переоценка ОС по состоянию на 1.01.2001 г., проведенная только через 4 года, увеличила стоимость основных средств ОАО «Газпром» в среднем в 2,77 раза.

Стоимость групп ОС выросла:

- здания — в 2,0 раза;
- скважины — в 5,52 раза;
- магистральные газопроводы — в 2,57 раза;
- компрессоры — в 4,66 раза;
- прочие машины и оборудование — в 2,0 раза.

Переоценка по состоянию на 1.01.2005 г., также произошедшая, как и предыдущая только через 4 года, увеличила стоимость основных средств, арендуемых дочерними организациями ОАО «Газпром», в среднем в 1,72 раза.

В результате переоценки на 1.01.2006 г. первоначальная стоимость основных средств ОАО «Газпром» увеличилась в среднем в 1,17 раза.

После проведения переоценки ОС сумма дооценки будет отнесена к добавочному капиталу организации, увеличив общую стоимость активов. Следует отметить, что занижение стоимости ОС по сравнению с их восстановительной стоимостью уменьшает амортизацию и деформирует структуру издержек, а завышение

стоимости ОС, в свою очередь, занижает прибыль, увеличивает налог на имущество. Поэтому стоит задача адекватного определения стоимости ОС при переоценке групп основных средств [4, с. 516].

Был проведен анализ структуры основных средств ОАО «Газпром», которые включают в себя ряд основных групп, различающихся по своему материально-вещественному содержанию, стоимости и роли их в производственном технологическом процессе: здания, скважины, магистральные газопроводы, прочие сооружения, газоперекачивающие агрегаты, прочие машины и оборудование газовой промышленности. При оценке изменения цен на объекты основных средств была использована информация из различных источников: справочные данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат), «Ко-Инвест» и динамика цен на технологические объекты ОС, полученная от различных Департаментов корпорации, ряда отраслевых организаций и материалов совещаний [3, с. 292].

Переоценка основных средств ОАО «Газпром» происходила при учете всех инфляционных факторов. Как правило, за рассмотренный период динамика роста цен производителей продукции для газовой промышленности (без трубопровода) постоянно превышала рост цен производителей промышленной продукции (по прогнозу Росстата) и это следует учитывать при принятии решения о проведении переоценки основных средств.

Переоценка ОС оказывает прямое влияние на следующие показатели:

- первоначальную (восстановительную) стоимость основных средств;
- накопленную амортизацию по основным средствам;
- остаточную стоимость основных средств;
- годовую сумму амортизации основных средств;
- размер добавочного капитала или нераспределенной прибыли;
- налог на имущество.

Через изменение уровня амортизационных отчислений переоценка основных средств влияет на себестоимость продукции (работ, услуг) и на финансовые результаты деятельности корпорации.

Основные показатели деятельности организации, на которые влияет переоценка основных средств:

1. Собственные источники финансирования капитальных вложений: амортизация + прибыль остающаяся в распоряжении организации.

2. Рентабельность по чистой прибыли (совокупных активов, собственного капитала, расходов, основных средств, продаж).

3. Эффективность использования основных средств (фондоотдача, фондоемкость).

4. Показатели финансовой устойчивости:

- коэффициент финансовой автономии;
- коэффициент финансовой активности (финансового левериджа);

- коэффициент мобильности;
- коэффициент маневренности;
- коэффициент финансирования;
- индекс постоянного актива;
- коэффициент финансовой устойчивости.

Результирующее влияние переоценки ОС на показатели организации показано в таблице 1.

Таблица 1.

Результирующее влияние переоценки основных средств на экономические и финансовые показатели

№	Показатели	Дооценка	Уценка
1	Рентабельность совокупных активов	-	+
2	Рентабельность собственного капитала	-	+
3	Рентабельность расходов	-	+
4	Рентабельность основных средств	-	+
5	Фондоотдача	-	+
6	Фондоемкость	+	-
7	Чистые активы	+	-
8	Коэффициент финансовой автономии	+	-
9	Коэффициент финансовой активности	-	+
10	Коэффициент маневренности	-	+
11	Коэффициент финансовой устойчивости	+	-
12	Коэффициент финансирования	+	-
13	Индекс постоянного актива	+	-
14	Коэффициент имущества производственного назначения	+	-
15	Коэффициент мобильности	-	+

Влияние прогнозируемой на 1.01.2007 г. переоценки ОС корпорации на основные ее финансовые показатели оценивалось

на основе фактических результатов деятельности по данным ее финансовой (бухгалтерской) отчетности.

В результате проведенного анализа динамики цен и инфляции в 2006 г. были рассмотрены следующие возможные варианты коэффициентов переоценки основных средств ОАО «Газпром» на 1.01.2007 г.:

$K = 1,09$ (вариант «основной»); $K = 1,10$ (вариант «1 — реальный»);

$K = 1,14$ (вариант «2»), а также $K = 1,05$ (вариант «5 %»), который был рассмотрен с целью обоснования уровня существенности показателей при принятии решения о проведении переоценки ОС.

При проведении расчетов были сделаны следующие допущения:

- цены на продукцию (работы, услуги) и объемы реализации не изменяются и сохраняются на уровне рассматриваемого года;
- вся амортизация включается в себестоимость продукции;
- условия налогообложения прибыли и имущества не изменяются по сравнению с нормами предыдущего года;
- чистая прибыль отчетного периода компании рассчитана как прибыль до налогообложения, увеличенная на сумму отложенных налоговых активов и уменьшенная на сумму отложенных налоговых обязательств, текущего налога на прибыль и прочих расходов за счет прибыли.

Вариантные предпосылки, принятые в расчетах: какими бы были итоги хозяйственной деятельности головной компании ОАО «Газпром» в соответствующем году, если бы с самого начала года был реализован заложенный в соответствующем варианте коэффициент переоценки основных средств. Принятое допущение относительно постоянного уровня цен на продукцию отражает (при прочих равных условиях), конечно, «пессимистический» результат итогов переоценки основных средств на экономические и финансовые показатели.

При проведении вариантных расчетов применялся следующий алгоритм формирования данных:

- в расчетную таблицу заносятся фактические показатели деятельности организации - в основном данные из баланса (форма № 1), а также из форм бухгалтерской отчетности № 2, 5;
- затем проводится корректировка на коэффициент переоценки основных средств таких показателей, как: первоначальная стоимость основных средств, внеоборотные активы (остаточная стоимость основных средств), амортизационные отчисления. На величину изменения остаточной стоимости основных средств корректируется собственный капитал, валюта баланса;

- на следующем этапе корректируется себестоимость продукции на сумму изменения, включаемой в нее амортизации, соответственно, на ту же величину изменяется и прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) до налогообложения;
- корректируется налог на имущество в операционных расходах, изменение величины налога на имущество рассчитывается как произведение изменения величины остаточной стоимости имущества за счет переоценки основных средств на ставку налога на имущество и на процент имущества, не подлежащего льготированию;
- затем рассчитывается условный расход по налогу на прибыль равный величине, определяемой как произведение бухгалтерской прибыли (прибыль до налогообложения), сформированной в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль;
- текущий налог на прибыль определяется исходя из величины условного расхода, скорректированной на суммы постоянного налогового обязательства, постоянного налогового актива, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства;
- показатель чистой прибыли отчетного периода получается арифметическим путем: прибыль до налогообложения увеличивается на сумму отложенных налоговых активов и уменьшается на сумму отложенных налоговых обязательств, текущего налога на прибыль и прочих расходов за счет чистой прибыли.

В данном расчете суммы отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств взяты без изменения, изменению подвержена лишь сумма постоянного налогового обязательства, т. к. амортизация переоцененных объектов основных средств не признается в налоговом учете. Постоянный налоговый актив в данном случае не возникает.

Результаты вариантных расчетов влияния переоценки основных средств на экономические и финансовые показатели ОАО «Газпром».

1. Оценочные расчеты и проведенный анализ показали, что в результате переоценки (дооценки) увеличится по сравнению с базовым вариантом первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств, годовая сумма амортизационных отчислений (включаемая в себестоимость) и налог на имущество (включаемый в операционные расходы).

Рассмотрим результаты влияния переоценки ОС на основные экономические и финансовые показатели корпорации при различных вариантах переоценки: *растут*: доля амортизационных отчислений в себестоимости продукции по сравнению с уровнем показателей последней переоценки с 44,0 % до 46,2% (K=1,09) и 47,3 % (K=1,14)

и доля налога на имущество в операционных расходах: с 1,09 % до 1,18 % ($K=1,09$) и 1,24 % ($K=1,14$).

2. Возрастет доля чистых активов в валюте баланса на 1,4 % ($K=1,09$) и 2,1 % ($K=1,14$), а коэффициент имущества производственного назначения увеличится на 1,1 % и 1,6 % соответственно.

3. Несколько снизится показатель чистой прибыли отчетного периода на — 11,3 % (при $K=1,09$) и — 17,4 % (при $K=1,14$).

4. Также произойдет незначительное снижение собственных источников финансирования капитальных вложений ОАО «Газпром» на — 0,9 млрд. руб. или 0,25 % при $K=1,09$ и на — 1,5 млрд. руб. или 0,4 % при $K=1,14$ (рисунок 1).

5. Влияние переоценки на показатели *эффективности использования* основных средств — фондоотдачу и фондоемкость показано на рисунке 1. Фондоотдача находится в обратной зависимости от коэффициентов переоценки, т. е. фондоотдача снижается с 0,19 до 0,17 ($K=1,09$) и 0,16 ($K=1,14$); фондоемкость, при увеличении коэффициента переоценки увеличивается с 5,31 до 5,79 ($K=1,09$) и 6,05 ($K=1,14$).

6. Показатель рентабельности расходов показывает, сколько чистой прибыли имеет головная компания ОАО «Газпром» с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции; при увеличении стоимости основных средств (после переоценки) ОАО «Газпром» рентабельность несколько падает. Так, при переоценке чистая прибыль снизится с 7,4 коп. на 1 руб. расходов до 6,5 коп. (при $K=1,09$) и 6,1 коп. (при $K=1,14$).

Показатель чистой рентабельности продаж характеризует уровень доходности хозяйственной деятельности организации. Данный показатель показывает, сколько чистой прибыли имеет организация с каждого рубля продаж. Так, при увеличении коэффициента переоценки чистая прибыль падает с 13,8 коп. на 1 руб. выручки до 12,2 коп. при $K=1,14$ и 11,4 коп. $K=1,14$ (см. рис. 1)

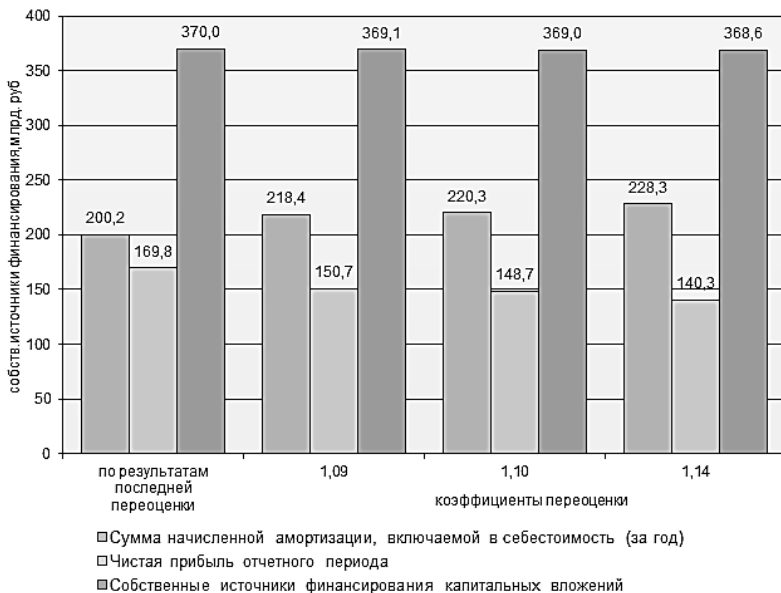


Рисунок 1. Влияние переоценки ОС на собственные источники финансирования капитальных вложений

В результате переоценки основных средств (при возрастании индексов переоценки) происходят следующие изменения:

1. *увеличиваются уровни* коэффициентов финансовой автономии, финансовой устойчивости и финансирования:

- коэффициент финансовой автономии с 0,788 до 0,799 при $K=1,09$ и 0,805; при $K=1,14$;
- коэффициент финансовой устойчивости с 0,954 до 0,956 при $K=1,09$ и 0,957 при $K=1,14$;
- коэффициент финансирования с 3,719 до 3,986 при $K=1,09$ и 4,130 при $K=1,14$.

2. *снижаются уровни* коэффициентов: финансовой активности, мобильности, но показатели остаются на оптимальном уровне, что свидетельствует об устойчивости финансового состояния ОАО «Газпром»:

- коэффициент финансовой активности с 0,269 до 0,251 при $K=1,09$ и 0,242 при $K=1,14$;

- коэффициент мобильности с 0,235 до 0,219 при $K=1,09$ и 0,212 при $K=1,14$.

3. *увеличилась* доля собственного капитала, темпы прироста собственного капитала возросли на 7,2 % ($K=1,09$) и на 11,1 % ($K=1,14$), что, соответственно, привело к снижению заемного капитала;

4. *возрастет* сумма чистых активов на 240,8 млрд. руб. (при $K= 1,09$) и на 371,1 млрд. руб. (при $K=1,14$), и, соответственно, увеличится их доля в валюте баланса.

С помощью вариантных расчетов и анализа влияния переоценки (с разными коэффициентами) на экономические показатели можно определить целесообразность (нецелесообразность) проведения переоценки основных средств.

Таким образом, основные результаты переоценки основных средств способствовали устойчивости финансового состояния ОАО «Газпром» (при рассмотренных коэффициентах переоценки основных средств), несмотря на незначительное снижение некоторых финансово-экономических показателей деятельности Общества. При этом следует учитывать, что важно — не возникнет риск предъявления претензий со стороны налоговых органов по налогу на имущество.

Список литературы:

1. Актуальные проблемы экономики, управления и развития газовой промышленности/ Сборник статей. — М.: Издательство «Нефть и газ», 2007. — 544 с.
2. Переоценка основных средств при подготовке к отчетности. Второва Е.М., ведущий аудитор консалтинговой компании «Косов и Партнеры». Практический журнал для бухгалтера «Главбух» № 7, 2006. — 5 с.
3. Повышение эффективности управления основными фондами объектов добычи ОАО «Газпром»/ Материалы совещания. — М.: ООО «Газпром экспо», 2008. — 292 с.
4. Резниченко В.А., Ленинцев Н.Н. Системные подходы к определению цен и управлению стоимостью в строительстве. Справочное пособие с методиками и примерами расчетов. — М.: Издательский дом «Слово», 2005. — 516 с.
5. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 286 с.

СЕКЦИЯ 3.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Горохова Татьяна Вадимовна

*аспирант, Государственное высшее учебное заведение
«Приазовский государственный технический университет»,
г. Мариуполь, Украина*

E-mail: tanya_gorokhova@nextmail.ru

INTEGRATED ASSESSMENT LEVEL OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

Tatiana Gorokhova

*graduate student State higher educational institution
"Priazovskyi State Technical University",
Mariupol, Ukraine*

АННОТАЦИЯ

Проведена детализация сущности понятия корпоративной социальной ответственности (КСО), указаны ее принципы и составляющие. Рассмотрена концепция КСО через призму взаимосвязи с устойчивым развитием предприятия и общества в целом. Разработан механизм внедрения КСО на предприятия, а также оценка уровня внедрения КСО на основе расчета интегральной оценки КСО. Проведен анализ количественной составляющей оценки внедрения корпоративной социальной ответственности на промышленных предприятиях с учетом отраслевой и региональной специфики.

ABSTRACT

The article presents the specification of the concept of corporate social responsibility (CSR) and listed the principles and elements of this concept. The concept of CSR considered through the prism of the relationship to the sustainable development of enterprise and society as a whole. In the article was worked the implementation mechanism of CSR on enterprise, as well as the assessment of the CSR implementation level of based on the calculation of the integral evaluation CSR. We have analyzed the quantitative components of the evaluation of the implementation corporate social responsibility in industry, taking into account sectoral and regional characteristics.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность; устойчивое развитие; анализ внедрения КСО; количественный уровень КСО; интегральная оценка КСО.

Keywords: corporate social responsibility; sustainable development; analysis of the implementation CSR; quantitative level of the CSR; integral evaluation CSR.

Современный рынок металлопродукции характеризуется нестабильностью мировой экономики, снижением цен на сталь, ее перепроизводством наличием сырьевой проблемы из-за снижения содержания металла в руде. Все эти аспекты оказывают существенное влияние на эффективность функционирования крупных отечественных и зарубежных промышленных предприятий. Вследствие возрастания давления ценового фактора предприятиям необходимо привлекать новые инвестиции, что позволит нивелировать влияние более серьезных колебаний. Таким образом, организации более не могут функционировать и применять традиционные экономические модели. В настоящее время для реализации новых проектов необходимо учитывать ряд факторов: законодательные и правовые изменения, ограниченность ресурсов, возрастающую роль сообщества и потребности в высококвалифицированных кадрах, а также взаимодействие с рыночными контрагентами. Это требует новой концепции управления, ориентированной на устойчивое развитие предприятий и общества в целом. Понятие «устойчивого развития» формируется из следующих ключевых аспектов:

- стабильное функционирование предприятий в долгосрочном периоде, управление рисками, обеспечение показателей роста, рентабельности и рабочих мест;

- рациональное использование природных ресурсов и снижение воздействия на окружающую среду;
- устойчивое развитие жизни сообщества, повышение качества и уровня жизни людей [1, с. 125].

Таким образом, устойчивое развитие — это модель, которая системно интегрирует три основных компонента развития общества: экономическую, экологическую и социальную. Исходя из вышесказанного, стоит отметить, что синтезирующим понятием микроуровня устойчивого развития общества является концепция корпоративной социальной ответственности как стратегия функционирования предприятия, охватывающая экономическую, социальную и экологическую деятельность организации, оптимизацию рисков для максимального использования возможностей дальнейшего развития.

В свою очередь, корпоративная социальная ответственность расценивается в качестве измерителя влияния предприятий на сферы устойчивого развития общества.

Термин «корпоративная социальная ответственность» до сих пор является предметом теоретических дискуссий. Изучению данного вопроса посвящены труды как известных зарубежных ученых П. Друкера, К. Дэвиса, Д. Карнеги, М. Фридмана и других, так и отечественных: А. Беляева, С. Гончарова, Н. Кричевского, С. Перегудова, С. Туркина и других. В работах рассматривается построение отношений предприятий, государства и общества через влияние на дифференциацию общества, виды и масштабы социальной поддержки, этапы внедрения социальных программ в деятельность предприятий и др.

Однако, анализируя современные труды, нужно подчеркнуть, что недостаточно представлены и разработаны инструменты стратегического планирования расходов на социальную ответственность, методика оценки уровня социальной ответственности, связь социальных мероприятий с инвестиционной привлекательностью организаций, а также оценка эффективности социальной деятельности бизнеса.

Таким образом, детализируя понятие корпоративной социальной ответственности, отметим, что данная концепция представляет собой совокупность целенаправленных мер по решению социально-экономических и правовых проблем как самого предприятия, так и региона его присутствия путем вложения средств в различные программы, способные принести в долгосрочном периоде выгоду всем участникам процесса. При этом возврат средств в традиционном понимании не является обязательным условием социального инвестирования — результат может оцениваться и косвенными

качественными показателями в виде социального эффекта (повышение качества воспроизводства трудовых ресурсов) или выгоды для бизнеса (рост имиджа, повышение репутации) [3, с. 422].

Поскольку промышленные предприятия продолжают оказывать влияние как на развитие отдельного региона, так и на показатель ВВП в целом, они должны иметь более четкую политику в сфере корпоративной социальной ответственности, что подтверждает актуальность данного исследования.

Целью данной работы является апробация методических подходов к количественной оценке показателей уровня корпоративной социальной ответственности на примере ведущих промышленных предприятий Украины и России.

Первоначальным этапом анализа мониторинга социальной активности предприятия является формирование системы оценочных показателей КСО и определение количественного их уровня. Данные индикаторы учитывают диагностику абсолютной и относительной величин денежных сумм, выделяемых компаниями на социальные программы, а также коэффициенты отражающие основные аспекты деятельности предприятия. Стоит отметить, что так как КСО предполагает взаимодействие со многими стейкхолдерами в рамках функционирования предприятия, то затраты компании на данные мероприятия в той или иной степени влияют на заинтересованных сторон. Поэтому показатели в идеале должны быть разработаны с участием всех заинтересованных сторон в рамках сообщества после анализа видения процесса. Это позволяет более объективно определить состояние и отношение к современным целям сообщества и быть понятным для членов сообщества. Совместная разработка индикаторов также способствует проведению мониторинга оценки и результатов, повышению потенциала сообщества и качества подотчетности. Формирование системы оценочных показателей должно основываться на достоверной, своевременной, точной и последовательной информации.

На втором этапе анализа происходит оценка качественных аспектов КСО. Данный анализ является более формализованной задачей и проводится на основе количественной составляющей. Совокупность же качественных и количественных индикаторов определяет потенциал предприятия решать социальные проблемы и повышать устойчивость своего развития и общества в целом.

В данной статье рассмотрим анализ количественной составляющей оценки внедрения КСО на промышленных предприятиях. Для исследований были выбраны Открытое акционерное общество

«Магнитогорский металлургический комбинат» (ОАО «ММК»), Открытое акционерное общество «Новолипецкий металлургический комбинат» (ОАО «НЛМК»), Публичное акционерное общество «Арселор Миттал Кривой Рог», Финансово-промышленная группа СКМ (ООО «Метинвест холдинг», вертикально-интегрированная энергетическая компания «ДТЭК»)

Апробация предложенной методики оценки социальной ответственности осуществлялась с учетом отраслевой специфики и типа предприятий. Другими словами, анализ проводился на основе оценки только типичных социальных практик и учета специфики направления экономической деятельности предприятий. Отметим, что в процессе анализа исключено влияние размерности предприятия, а соответственно, и колебания доли затрат на КСО в общем объеме.

Таким образом, из вышесказанного была проведена систематизация и выбор наиболее значимых показателей для металлургической отрасли в количественном аспекте (таблица 1).

Таблица 1.

Количественные показатели КСО и их составные части

Показатель	Составляющие статьи
Степень влияния деятельности предприятия на уровень жизни населения	Темпы роста ЗП Уровень занятости среди молодых специалистов Темпы роста инвестиций в персонал (обучение, на лечение сотрудников и детей сотрудников; определенные выплаты) Темпы роста социальных отчислений на одного работника
Уровень промышленной безопасности на производстве	Темпы роста инвестиций в охрану труда и промышленную безопасность Частота несчастных случаев на производстве Уровень профессиональных заболеваний
Уровень социальных инвестиций в общество	Финансирование и реализация благотворительных проектов, социальных проектов)
Степень влияния деятельности на улучшение экологической ситуации	Инвестиции на природоохранные мероприятия Экономия объемов тепловой энергии Количество выбросов в окружающую среду

По каждой составляющей статье осуществлен расчет темпов роста, что позволяет обеспечить сопоставимость и соразмерность разнородных показателей. Расчет обобщающих показателей предла-

гается производить путем синтезирования отдельных статей на основе среднегеометрической величины, которая дает возможность сохранять в неизменном виде не сумму, а произведение индивидуальных значений показателей, что позволяет избежать искажений результатов анализа. Интегральный показатель КСО определяется на основе усреднения обобщающих показателей с помощью среднегеометрической величины (таблица 2). Также следует отметить, что анализ проводился по данным за 2011 год, т. к. отчеты о реализации политики корпоративной социальной ответственности публикуются в основном в конце следующего за отчетным годом.

Таблица 2.

Результаты оценки количественного уровня КСО

Показатели	Предприятия			
	ОАО «ММК»	ОАО «НЛМК»	ПАО «Арселор Миттал Кривой Рог»	ФПГ «СКМ»
1. Степень влияния деятельности предприятия на уровень жизни населения				
2008/2007	1,0423	1,2848	1,0559	1,1024
2009/2008	0,9330	1,1332	0,9970	1,1156
2010/2009	1,1083	1,0095	1,0547	1,4345
2011/2010	1,0559	1,4857	1,0237	1,2570
2. Уровень промышленной безопасности на производстве				
2008/2007	0,7755	1,1472	1,2526	1,7029
2009/2008	1,4320	0,8043	1,3540	1,0323
2010/2009	0,8480	0,9875	0,9947	1,6888
2011/2010	1,5312	1,2261	1,3655	1,1810
3. Уровень социальных инвестиций в общество				
2008/2007	1,1001	1,1751	1,1040	1,2947
2009/2008	0,9487	0,9469	1,0978	0,8493
2010/2009	1,1684	0,8771	1,3047	1,2373
2011/2010	1,0351	1,1402	1,9969	1,3013
4. Степень влияния деятельности на улучшение экологической ситуации				
2008/2007	0,6661	1,3038	0,7968	0,9331
2009/2008	1,2420	1,5936	1,2841	1,0616
2010/2009	0,7262	2,1746	0,7547	1,4185
2011/2010	1,0174	1,0230	1,0189	1,3386
Интегральный показатель КСО				
2008/2007	0,8773	1,2259	1,0385	1,2272
2009/2008	1,1201	1,0829	1,1745	1,0095
2010/2009	0,9450	1,1743	1,0082	1,4360
2011/2010	1,1423	1,2073	1,2987	1,2681

Исходя из проведенного анализа, можно сделать следующие заключения. Важность функционирования объектов социальной сферы на промышленных предприятиях объясняется следующими причинами: персонал промышленного предприятия является одним из стейкхолдеров предприятия и оказывает ключевое влияние на эффективность и результативность деятельности предприятий, следовательно, мера взаимного воздействия предприятия на персонал и персонала на функционирование предприятия является достаточно высокой. Поэтому наблюдается системность в повышении инвестиций на развитие персонала, повышение его квалификации, уровня жизни на всех исследуемых предприятиях.

Также одним из определяющих факторов устойчивого развития является эффективное использование энергии, а также экологичность производства, что является стратегическим приоритетом для промышленных предприятий в краткосрочной и среднесрочной перспективе, вследствие ограниченности ресурсов, а также экспортноориентированной политики. Соответствие мировым стандартам экологичности (ISO 14000, международный стандарта по созданию системы экологического менеджмента ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» и т. д.), соблюдение статей Киотского протокола необходимы при функционировании на мировом рынке. Высокие результаты в этой сфере способствуют привлечению инвестиций в повышение энергоэффективности и сокращению выбросов в окружающую среду, снижению штрафных санкций и т. п.

Также ключевым риском промышленности является промышленная безопасность. Обеспечение роста инвестиций на снижение травматизма и профессиональных заболеваний необходимо в рамках стратегий функционирования предприятий, отвечающих действующему законодательству стран-присутствия, а также международным стандартам в области охраны труда и промышленной безопасности.

Инвестиции в развитие региона присутствия по темпам роста в сравнении с ключевыми показателями деятельности КСО являются менее динамичными, что объясняется недостаточно эффективным, рациональным сотрудничеством с местными и региональными органами власти, пониманием и согласованностью проектов.

Стоит отметить, что приоритетность финансирования и динамика показателей зависят, в первую очередь, от отраслевой принадлежности и особенностей предприятий. Кроме того, существенное влияние на результаты интегральной оценки КСО оказывает уровень значимости нефинансовых факторов и их влияния на финансовые показатели и на эффективность ведения бизнеса в целом. В рамках дальнейших исследований считаем целесообразным установить

взаимосвязь между указанными показателями КСО и основными результирующими показателями деятельности исследуемых предприятий. Оценка в рамках данной методологии направлена на выявление эффективности предпринимаемых каждым конкретным предприятием мер по управлению существующими факторами риска.

Таким образом, используя данный анализ, предприятия могут выявлять события или факторы, которые являются индикаторами потенциальных рисков. В контексте оценки корпоративной социальной ответственности это может наглядно показать формирование отношения сообщества к проекту и/или всей отрасли и даже получение информации о тенденциях в рабочей среде. Расширенный анализ позволяет организациям выявлять уязвимые места и планировать мероприятия по их устранению до возникновения критических ситуаций, а также способствовать привлечению дополнительных инвестиций, что ведет к созданию новых рабочих мест, укреплению местной инфраструктуры, снижению уровня бедности, способствуют распространению передовых технологий, стимулирует межрегиональное взаимодействие, ускоряет экономический рост, влияет в целом на состояние мировой экономики и сокращение влияния таких факторов внешнего риска, как изменение климата, истощение ресурсов и демографические изменения.

Список литературы:

1. Брянцева И.В. Экономическая устойчивость предприятия: сущность, оценка, управление. Хабаровск: Изд-во Хабаровского государственного технического университета, 2003. 211 с.
2. Главный аналитический медиа-портал о корпоративной социальной ответственности [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.csr-review.net/headnews.html> (дата обращения 25.05.13).
3. Черната Т.М., Горохова Т.В. Формування цілісної оцінки корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах промислової галузі // Економічний аналіз: зб. наук. праць/ Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарбан (голов. ред.) та ін. — Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського економічного університету «Економічна думка», 2011. — Вип. 9. — Частина 2. — 439 с.
4. Яковлев Г.И. Управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: теория и практика (на материалах работы предприятий промышленности): автореф. дис. д-ра экон. наук: 08.00.05 / Г.И. Яковлев. — Самара, 2007. — 48 с.
5. Center corporate social responsibility development [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://csr-ukraine.org/> (дата обращения 05.06.2013).

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЭНЕРГЕТИКЕ РОССИИ

Катеров Филипп Викторович

*студент 3 курса, ЭНИ, ОмГТУ,
г. Омск*

E-mail: philipkateroff@mail.ru

Ильченко Светлана Михайловна

*канд. экон. наук, доцент ОмГТУ,
г. Омск*

E-mail: ilchenkosm@yandex.ru

THE DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIAN POWER INDUSTRY

Katerov Philip

Student, Omsk State Technical University, Omsk

Ilchenko Svetlana

*Candidate of economic sciences, associate professor of Omsk State
Technical University, Omsk*

АННОТАЦИЯ

В статье приведен краткий обзор актуальных примеров государственно-частного партнерства в системе энергоснабжения России. С учетом специфики отрасли, сформулированы выводы о практической пользе и вероятном дальнейшем развитии данного вида взаимодействия государства и бизнеса.

ABSTRACT

The article gives a brief overview of current examples of public-private partnership in power supply system of Russia. Taking into account the special nature of the industry, the implications about practical usefulness were formulated. Besides the article is referred to the expectable future development of this type of interaction between the state and the business.

Ключевые слова: экономика; государственно-частное партнерство; энергетика.

Keywords: public-private partnership; power industry; economy.

До недавнего времени развитию государственно-частного партнерства в России не уделялось достаточного внимания на высших законодательных уровнях власти, несмотря на особую актуальность и необходимость определенных мер по модернизации и развитию законодательной базы. Однако в последние годы все чаще принимаются указы, постановления и законы на различных уровнях управления государством. В частности в энергетике, как в одной из наиболее важной области промышленности, данная тенденция набирает все большие обороты. По мнению некоторых политиков, в России уже создана законодательная база, которая позволяет эффективно реализовывать механизм государственно-частного партнерства, однако с этим утверждением согласиться сложно, так как на данный момент отсутствует целостная и четко структурированная система законов и подзаконных актов, посвященная ГЧП. Большинство нормативных документов принято лишь на уровне субъектов РФ, часто носят разрозненный характер и мало взаимодействуют между собой. Представляется, что принятие федерального закона о государственно-частном партнерстве, который четко закрепил бы принципы ГЧП и гарантии партнеров, предложил единый категориальный аппарат, регламентировал правовые формы применения ГЧП, существенно облегчило бы внедрение данного института на практике.

Обычно, методы государственно-частного партнерства и регулирования применяются в таких стратегически и социально значимых отраслях, где государство традиционно считается монополистом. Это связано с тем, что соответствующие предприятия не всегда могут быть приватизированы из-за риска прекращения оказания услуг населению или по соображениям государственной безопасности. Это же в первую очередь относится и к энергетике. Ведь она, можно сказать, является фундаментом всей даже мировой экономики, так как без тех ресурсов, которые она добывает и перерабатывает, не может осуществлять свою нормальную жизнедеятельность любое государство, и соответственно вся экономика в целом. На современном этапе развития человечества именно выработка электроэнергии все еще является одним из важнейших показателей экономического потенциала, не только региона где располагается завод, но и всей страны.

Существует несколько возможных вариантов использования механизмов государственно-частного партнерства в энергетике. Предпосылками к этому может считаться тот факт, что в рамках реализации ГЧП-проектов возможно решение задач развития региональной и межрегиональной энергетической инфраструктуры, а, учитывая опыт и умения частного инвестора, который напрямую

заинтересован в получении большей прибыли, попутно разрешаются задачи более эффективного управления и внедрения инноваций в производстве. Таким образом, передача некоторых функций частному партнеру в рамках ГЧП позволяет сократить расходы бюджета путем повышения эффективности и качества предоставления услуг, контроля издержек, обеспечения доступности новых технологий и новаторских методов управления, сокращения численность административного и управленческого персонала.

В энергетике, в отличие от многих других отраслей промышленности, развитие своего производственного аппарата требует колоссального количества производственных и временных ресурсов. В первую очередь это относится к созданию новых электрических станций. В среднем, процесс строительства может занимать от 4 до 10 лет, при длительности функционирования в 50 лет. Но, с учетом специфики ведения российского бизнеса, этот процесс может затянуться на более долгий срок. Именно этим энергетика существенно и отличается от других областей промышленности. Помимо этого, следует учесть особенности отрасли в период эксплуатации объектов. К ним можно отнести непрерывность и соразмерность во времени производства и потребления энергии; невозможность выработки продукции на «склад»; зависимость объема выработки и показателей производства энергии от объема и режима потребления. Да и вообще, энергетика не может быть направлена исключительно на получение прибыли, так как она формирует уровень жизни населения и условия развития экономики. Все это, безусловно, влияет на возвратности вложенного капитала для частного инвестора. Таким образом, можно сделать вывод о том, что любые капиталовложения несут достаточно долгосрочный характер (10 лет). При этом для инвестора, доход может оказаться ниже, по сравнению со средним рыночным, поскольку он не имеет прав на формирование тарифа электроэнергии по своему усмотрению для скорейшего возврата инвестиций.

Тем не менее, в качестве достойного примера взаимодействия на основе механизмов государственно-частного партнерства можно привести ввод в эксплуатацию 14 объектов электроэнергетики, в рамках реализации проекта от компании ОАО «Энергокомплекс», который реализуется в соответствии с распоряжением правительства Москвы от 21 февраля 2006 г. № 250-РП (в редакции от 1 сентября 2008 г.) «О внебюджетном финансировании строительства электроподстанций высокого напряжения» и является частью программы комплексного развития системы электроснабжения столицы на 2006—2010 гг. В рамках реализации проекта заключены договоры

о реализации инвестиционных проектов строительства каждой подстанции с инвестором-заказчиком — ОАО «Энергокомплекс». Подписан договор об электроснабжении, в соответствии с которым инвестор обязуется предоставить не менее 25 % установленной мощности электроподстанции для объектов городского заказа по тарифам, установленным региональной энергетической комиссией Москвы без взимания платы за подключение. Инвестор-заказчик самостоятельно осуществляет подбор проектировщика, поставщиков оборудования и генерального подрядчика для реализации инвестиционного проекта. Финансирование проекта осуществляет Внешторгбанк в рамках подписанного с правительством Москвы соглашения, ориентированного на разработку инвестиционных проектов. По состоянию на 2012 год было построено и сдано в эксплуатацию 9 подстанций: «Грач», «Яшино», «Марфино», «Никулино», «Ново-Орехово», «Мещанская», «Перерва», «Ново-Кузьминки», «Первомайская». В разной степени готовности находятся еще 5 подстанций [3].

Помимо этого, можно упомянуть такой инвестиционный проект, как «Развитие энергетики жилищно-коммунальных комплексов муниципальных образований Свердловской области», который так же реализуется в рамках государственно-частного партнерства. Он предполагает участие ООО «ЭК «ЭНЕКО» в реализации программы капитальных вложений в строительство объектов тепло-снабжения (233 котельных, 14 установок комбинированной выработки тепловой и электрической энергии, внедрение 283 автоматизированных систем коммерческого учета энергоресурсов) на территории Свердловской области [4].

Один из самых крупномасштабных актуальных проектов, реализуется сегодня в Якутии — инвестиционный проект «Комплексное развитие Южной Якутии» имеет своей целью создание на Дальнем Востоке России нового крупного промышленного района, состоящего из объектов гидроэнергетики и кластера промышленных производств — гарантированных потребителей электроэнергии, преимущественно связанных с глубокой переработкой имеющихся на территории полезных ископаемых (природного газа, апатитов, угля, железных и урановых руд и др.). Этот мегапроект по развитию Южной Якутии реализуется в два этапа: на первом (2009—2010 годы) разрабатывалась проектная документация, а на втором этапе (2011—2019 годы) будут строиться промышленные и инфраструктурные объекты. В рамках первого этапа частные инвесторы проектировали объекты промышленности, а государство в лице ответственных исполнителей (Минэнерго, «Росатом»,

Росжелдор, Росавтодор) проектировало стратегические объекты промышленности (Канкунскую ГЭС, Эльконский ГМК) и объекты инфраструктуры. Заявленная стоимость проекта (в ценах 2007 года) — около 422,5 млрд. рублей, в том числе средства Инвестфонда РФ — 114,5 млрд. рублей, средства инвесторов — около 308 млрд. рублей [5, 7].

Однако, несмотря на то, что новые объекты электроэнергетики продолжают вводиться в эксплуатацию, в условиях износа активной части фондов отечественного энергетического комплекса, многие из которых уже выработали свой ресурс, так же накоплен внушительный долг по обновлению устаревших, энергетических объектов. Именно поэтому в Энергетической стратегии России на период до 2030 г. предлагается использование механизмов государственно-частного партнерства для достижения необходимого энергетического потенциала, энергетической безопасности, а так же развития энергетической инфраструктуры, геологоразведки, подготовки и освоения новых месторождений; поддержания стратегических инициатив при реализации энергетических проектов и обеспечения бюджетной эффективности энергетики. Сегодня уже известно, что в период до 2025 года требуется ввести в эксплуатацию порядка 150 млн. кВт новых энергетических мощностей с общим объемом инвестиций в электроэнергетику, оцениваемым в триллионы рублей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящий момент, несмотря на отсутствие единого закона федерального уровня, в котором бы закреплялись все принципы и начала государственно-частного партнерства, данный вид сотрудничества находит все более широкое применение в разных отраслях, и даже в такой специфичной, как энергетика. Мы полагаем, этому способствует принятие различных законов и подзаконных актов на уровнях отдельных субъектов России. А учитывая, что подобное сотрудничество отражается на повышении благосостояния граждан и общества в целом, можно ожидать дальнейшего развития данной формы хозяйственной интеграции бизнеса и государства.

Список литературы:

1. Акопов А.С. Проблемы управления субъектом ТЭК в современных условиях: Монография. — М.: ЦЭМИ РАН, 2004. — с. 38—41.
2. Ильин Д. ОАО «Энергокомплекс» — эффективный пример государственно-частного партнерства // Московские торги — 2009— № 11. — с. 119—120.

3. Объекты компании ОАО «Энергокомплекс» [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://ecomplex.ru/content/view/48/79/lang.ru/> (дата обращения 17.05.2013).
4. Подписано соглашение между Внешэкономбанком и ООО «ЭК ЭНЕКО» [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: http://www.bank-city.ru/fin_news/15635-podpisano-kreditnoe-soglashenie-me_zhdu.html (дата обращения 17.05.2013).
5. Производство электроэнергии [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/activity/energy_complex/electricitygeneration/ (дата обращения 17.05.2013).
6. Распоряжение Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://government.ru/gov/results/8374/> (дата обращения 21.04.2013).
7. Распоряжение Правительства РФ № 302-р от 10 марта 2009 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/6298554/> (дата обращения 21.04.2013).
8. Сорокин А.Н. Специфика предприятий энергетической отрасли как объекта инвестиций // Российское предпринимательство. — 2011. — № 11 Вып. 1 (195) . — с. 102—107.

СЕКЦИЯ 4.

МАРКЕТИНГ

МАРКЕТИНГОВАЯ ПРОГРАММА И ЕЕ МЕСТО В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Колодий Анна Сергеевна

*аспирант, Классический приватный университет,
г. Запорожье, Украина*

E-mail: businessann@gmail.com

MARKETING PROGRAM AND ITS PLACE IN THE ACTIVITIES OF ENGINEERING ENTERPRISES

Kolodiy Anna

*postgraduate of Classical private university,
Zaporozhye, Ukraine*

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается необходимость маркетинговой программы на машиностроительных предприятиях, раскрывается ее сущность и классификация. Также предлагается структура разработки маркетинговой программы.

ABSTRACT

This article considers the need a marketing program for engineering enterprises, disclosed its essence and classification. It is also proposed structure of develop a marketing program.

Ключевые слова: маркетинг; маркетинговая программа; машиностроительные предприятия; маркетинговые цели; маркетинговый анализ; комплекс маркетинговых мероприятий; контроль.

Keywords: marketing, marketing program, engineering enterprises, marketing objectives, marketing analysis, marketing mix, control.

В условиях современного экономического кризиса предприятиям крайне необходимо пересмотреть старые методы функционирования и ввести новые, более действенные. Основным пробелом в машиностроении является маркетинг, ведь менеджеры до конца не понимают его силы. На одних предприятиях не существует соответствующих отделов, на других — маркетинг выполняет только сбытовые функции, в то время как в зарубежных странах уже давно поняли, что маркетинг — движущая сила и в большинстве развитых стран уже разрабатываются и внедряются маркетинговые программы, позволяющие руководителю принимать взвешенные, обоснованные и адекватные управленческие решения.

Маркетинговая программа направлена на осуществление миссии предприятия, создание имиджа, рост конкурентоспособности, а также формирует задачи, выполнение которых приведет к повышению эффективности деятельности предприятия через наиболее полное использование его ресурсов.

При исследовании категории «маркетинговая программа» и особенностей ее разработки было обнаружено, что единого мнения по этому вопросу не существует.

Такие авторы как С.Н. Шестов [12], Вуд Мэриан Берк [5] и Г.Л. Багиев [1] отождествляют маркетинговую программу и маркетинговый план, считая их синонимами.

Другие — А.Н. Азрилиян [10], М. Портер [11], Т.А. Заяц, И.А. Тарлопов, О.О. Пилипенко [7], В.Г. Лыходий и М.М. Ермошенко [8], Л.В. Балабанова [2], С.С. Гаркавенко [6] — определяют маркетинговую программу как самостоятельный комплекс мероприятий, определяющий действия предприятия по всем блокам маркетинга, отделяя ее от маркетингового планирования.

Анализ подходов свидетельствует, что маркетинговые программы является обязательным элементом маркетинговой деятельности предприятий, без которого невозможно достичь поставленной цели. По нашему мнению, маркетинговая программа — это упорядоченный, стратегический комплекс мер производственно-сбытовой деятельности, разработанный на основе проведенного комплексного маркетингового исследования, конечной целью которого является создание предприятия конкурентоспособного и гибкого в инновационных преобразованиях, а также обеспечение перспективного стратегического развития предприятия.

Считаем, что понятие маркетинговый план и маркетинговая программа разные, однако они взаимодействуют друг с другом. При маркетинговом планировании определяются показатели, достижение

которых является целью предприятия, а маркетинговая программа, в свою очередь, отражает конкретные действия, направленные на ее достижение. Считаем, что маркетинговая программа является основой для планирования деятельности всего предприятия. Ведь она направляет производство на потребности рынка, формулируя такие вопросы как: Что, когда и каким образом фирма будет производить? Каким образом она будет реализовывать свою продукцию? Как можно способствовать реализации продукции, чтобы эффективно использовать имеющиеся возможности? Ответы на эти вопросы позволят обеспечить достижение коммерческого успеха предприятия.

Согласно классификации И.В. Бондаренко и В.И. Дубницкого маркетинговые программы делятся [4, с. 217]:

1. по сроку на: долгосрочные (период больше 5 лет), среднесрочные (период от 2 до 5 лет), краткосрочные (период до 1 года) и оперативные (период от нескольких недель до нескольких месяцев);

2. по объему проблематики на: интегрированные (охватывают все основные виды деятельности предприятия на долгосрочный или длительный период) и отдельные, небольшие программы (охватывают вопросы деятельности подразделений, совершенствование ассортимента, каналов сбыта, рекламы и т. д.);

3. по методам разработки на: децентрализованные, которые разрабатываются функциональными подразделениями, затем утверждаются руководством и сводятся в единую программу маркетинга по фирме; централизованные, когда составление общей программы маркетинга и отдельных ее частей осуществляется руководством фирмы на основе информации исследовательских служб; встречные, сочетание первых двух.

В своей работе Р.Б. Ноздрева, Г.Д. Крылова и др., кроме названных, выделяют еще классификацию маркетинговых программ по адресату, объекту, методу составления и трудоемкости составления [9, с. 121].

В зависимости от адресата маркетинговые программы могут быть для высшего руководства (короткие и сжатые, выделяют только наиболее важные направления дальнейшей работы) и для низших звеньев (детальные, включают конкретные вопросы).

В зависимости от объекта составления маркетинговые программы разделяют на программы по продукту (для каждого вида выпускаемой на предприятии продукции) и программы по производственному отделению (основываются на маркетинговых программах по продукту, объединяя их, и представляют основу

для координации и планирования производственно-сбытовых действий центральных служб аппарата управления компании) [9, с. 121].

В зависимости от сроков, трудоемкости разработки и общего круга поставленных и решаемых задач программы маркетинга могут быть простыми, которые возможно составить в течение нескольких дней или 1—2 месяцев, и сложными, для разработки которых требуется более длительные сроки — до 1—1,5 лет [9, с. 121].

Согласно большой экономической энциклопедии [3, с. 509], различают маркетинговую программу долгосрочную, краткосрочную и единую. Долгосрочная маркетинговая программа — маркетинговая программа, объединяющая мероприятия, предусмотренные на длительный период времени. Краткосрочная маркетинговая программа — маркетинговая программа, имеющая большую детализацию и конкретное программирование действий предприятия на короткий период. Единая маркетинговая программа — представляет собой взаимосвязанную систему маркетинга по отдельным рынкам и по группам однородной продукции. Она является базой для создания планов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, производства, сбыта, сервиса [3, с. 509].

Маркетинговая программа решает следующие задачи:

1. Определение объема выпуска новой и усовершенствование старой продукции в натуральном и стоимостном выражении на текущий и перспективный период.
2. Выбор целевого рынка и конечного потребителя с учетом их требований и потребностей в продукции.
3. Сопоставление издержек производства, цены и прибыли по каждому конкретному продукту.

Содержание маркетинговой программы разрабатывается на базе маркетинговых исследований состояния рынка сбыта, его конкуренции, конъюнктуры с учетом внутренних и внешних факторов маркетинговой среды. При этом выполняется многовариантная оценка реальных возможностей фирмы, источников покрытия потребности, совокупных финансовых затрат. Как правило, маркетинговая программа составляется на 5 лет, однако с годовой разбивкой.

Универсальной методики разработки маркетинговой программы нет, что связано с разнородностью ресурсов. Анализ последних исследований показывает, что структура маркетинговой программы имеет множество вариантов, но еще не создан алгоритм, по которому следует ее формировать. Поэтому нами предлагается разрабатывать ее по следующей структуре: преамбула, маркетинговые цели, маркетинговый анализ, комплекс маркетинговых мероприятий, контроль.

В преамбуле осуществляется краткое изложение сути предложенной на рассмотрение руководства маркетинговой программы. В следующем разделе определяются маркетинговые цели, стоящие перед предприятием, а также задачи, решение которых обусловлено поставленными целями.

Маркетинговый анализ дает возможность получить информацию о рыночной ситуации, перспективу сбыта и способствует формированию основы стратегии дальнейшего развития. Этот раздел включает:

- анализ конкурентов, в котором рассматриваются слабые и сильные стороны конкурентов, изучают их;
- анализ потребителей, в котором характеризуются потенциальные потребители, их доходы, потребности;
- анализ финансовых возможностей, в котором определяется финансовая состоятельность предприятия производить и реализовывать продукцию.

Комплекс маркетинговых мероприятий является основным инструментом маркетинга, который содержит следующие компоненты:

- товар, имеющий ценность для потребителя;
- политика ценообразования, целью которой является создание такой цены товара, которая будет устраивать как потребителя так само предприятие;
- политика распределения, включающая выбор оптимальных каналов распределения, организацию сбытовой сети, обеспечения транспортировки;
- политика продвижения, целью которой является информирование потребителей о достоинствах продукта, а также создание имиджа предприятия.

Для того, чтобы оценить выполнение маркетинговой программы осуществляется контроль. Он заключается в постоянном слежении за текущими маркетинговыми усилиями и достигнутыми результатами.

Влияние маркетинговых программ следует рассматривать как двуединую задачу. С одной стороны, они повышают текущую прибыль компании, с другой — способствуют росту имиджа фирмы и, как следствие, создают интегральный эффект, действующий в течение нескольких ближайших лет.

Таким образом, маркетинговая программа занимает решающее место в деятельности машиностроительных предприятий, поскольку предприятия, использующие ее, имеют улучшенную производительность и большую рентабельность, чем у тех, которые не используют ее в своей деятельности. Такие выгоды вытекают в основном из следующего: систематического поиска возможностей и угроз,

определение конкурентных преимуществ; готовности и способности реагировать на изменения; улучшенной связи между исполнителями; участия в процессе планирования всех уровней управления.

Список литературы:

1. Багиев Г.Л. Маркетинг: Учебник/ Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич. — М.: Экономика, 2001. — 718 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2004. — 645 с.
3. Большая экономическая энциклопедия. — М.: Эксмо, 2007. — 816 с.
4. Бондаренко И.В., Дубницкий В.И. Современный маркетинг: Учебное пособие. — Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2001. — 354 с.
5. Вуд Мэриан Берк. Маркетинговый план / Вуд Мэриан Берк. — М.: «Вильямс», 2007. — 352 с.
6. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник. — К.: Лібра, 2002. — 712 с.
7. Заяць Т.А., Тарлопов І.О., Пилипенко О.О. Управління маркетингом на підприємстві: Монографія. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. — 253 с.
8. Лиходій В.Г., Єрмошенко М.М. Маркетинг. — К.: Національна академія управління, 2002. — 404 с.
9. Маркетинг: Учебник, практикум и учебно-методический комплекс по маркетингу / Р.Б. Ноздрева, Г.Д. Крылова, М.И. Соколова, В.Ю. Гречков. — М.: Юристъ, 2000. — 568 с.
10. Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. — 2-е изд. доп. — М.: Институт новой экономики, 2007. — 1088 с.
11. Портер М. Конкуренция / Портер М.; пер. с англ. — М.: «Вильямс», 2003. — 496 с.
12. Шестов С.Н. Словарь рекламных и маркетинговых терминов. — Донецк: ДонГУЭТ, 2005. — 160 с.

СЕКЦИЯ 5.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН: УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Иванькова Анжела Александровна

*ст. преподаватель НЭПИ (филиала) ФГБОУ ТюмГУ
г. Нижневартовск*

E-mail: ivankovaanzhela@mail.ru

PERCENTAGE POLICY OF DEVELOPING COUNTRIES: CONDITIONS AND REALIZATION FACTORS

Ivankova Anzhela

senior lecturer of NEPI (branch) FGBOU TjumGU, Nizhnevartovsk

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена характеристике условий и факторов формирования ссудного процента и определения проблем реализации процентной политики в России и других, стремительно развивающихся странах в 2003—2011 годах, анализу тенденций макроэкономических показателей и степени воздействия их на стоимость кредита исходя из национальных особенностей.

ABSTRACT

Article is devoted to the characteristic of conditions and factors of formation of loan percent and definition of problems of realization of percentage policy in Russia and others, promptly developing countries in 2003—2011, to the analysis of tendencies of macroeconomic indicators and extent of their impact on credit cost proceeding from national features.

Ключевые слова: процентная политика; ссудный процент; макроэкономические показатели.

Keywords: percentage policy; loan percent; macroeconomic indicators.

В экономике интенсивно развивающихся стран — кредит, как коммерческий, так и банковский активно используется для финансирования производства и потребительского спроса. Стоимость кредита выражает ссудный процент, как иррациональная цена кредита. С одной стороны, в зависимости от величины, он становится гарантией эффективного использования в воспроизводственных процессах, стимулирования потребления и воздействия на экономический рост, а с другой стороны, высокий процент выступает причиной сдерживания оттока вкладов, спроса на кредит в период замедления экономического роста, высокого уровня инфляции и бегства капитала за рубеж. Поэтому важно определить факторы, оказывающие влияние на реализацию процентной политики, чтобы монетарными методами воздействовать на предложение кредита и прогнозировать эффективность кредитования при постоянном управлении процентом.

Процентная политика центральных банков, как часть денежно-кредитной политики, находит отражение в изменении официальной процентной ставки. Центральный банк, используя трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики и изменяя официальную процентную ставку, влияет на макроэкономические показатели, и в конечном итоге, на получение доходов, уровень и динамику цен, отражённые в показателе базовой инфляции. «Длинная цепочка причин и следствий, соединяющая решения, принимаемые в рамках денежно-кредитной политики, с уровнем цен, начинается с изменений в процентных ставках центрального банка по основным типам операций рефинансирования ... центральный банк может оказывать доминирующее влияние на условие денежного рынка и таким образом управлять процентными ставками» [2, с. 696].

Влияние официальной ставки Центрального банка на уровень процента кредитных организаций хотя и велико, но их процентная политика ориентирована, прежде всего, на достижение максимальной прибыли от перераспределения капитала на условиях срочности, платности и возвратности. В зависимости от сферы использования кредита — производство или потребление — определяется группа факторов, оказывающих влияние на величину процента.

Кредиты производительного характера (кредиты реальному сектору экономики), которые предоставляются банками, по уровню процентной ставки должны быть дешевле уровня рентабельности производств, которые используют его. Безусловно, на процент по кредитам реальному сектору экономики оказывают влияние факторы, заложенные при формировании уровня процента по кредитам. К таким факторам относят рентабельность производства в реальном секторе экономики, темп роста ВВП, уровень инфляции и стоимость ресурсов.

Темп роста ВВП (% годовых) стран — ЮАР, Бразилия, Россия, Китай и Индия неодинаков, но его замедление должно влиять на тактику процентной политики Центрального банка [1]. Динамика темпов роста ВВП на протяжении анализируемого периода не стабильна, и снижается в период финансового кризиса 2008—2010 годов, причём пик снижения по странам (кроме Индии) приходится на 2009 год. На этот же период приходится увеличение процентных ставок по кредитам. Такая тенденция обусловлена увеличением ставки рефинансирования и повышением спроса на кредит платёжного характера со стороны реального сектора экономики.

При формировании денежно-кредитной политики ставка рефинансирования Центральными банками изменяется с учётом уровня инфляции, как значимого фактора управления денежным предложением [6, с. 8]. Высокий уровень инфляции в России, Индии, ЮАР, обусловленный различными причинами, в том числе девальвацией национальной валюты по отношению к стоимости резервной валюты и золоту, определил невысокий уровень реальной процентной ставки (Real interest rate). В России, Индии и Китае ставка Real interest rate имела отрицательное значение. Таким образом, снижение процентных ставок в России предопределено высоким уровнем инфляции.

Процентная политика в Бразилии, Индии, ЮАР придерживается соотношения динамики ВВП, уровня инфляции и спроса на кредит со стороны реального сектора экономики и населения.

На уровень процента по потребительским кредитам оказывает влияние спрос на них со стороны населения. Увеличивающийся спрос на потребительский кредит обусловлен способностью населения погашать кредит и проценты по нему, что связано с повышающимся уровнем сберегательной квоты, ростом валовых сбережений, снижающимся уровнем инфляции, низкой безработицей, предложением необходимого товара в качестве объекта кредитования. Анализ динамики валовых сбережений к ВВП (%) выявил, что данный показатель оказывает воздействие на увеличение спроса на кредит и, соответственно, на процент, только в Китае, Индии и России [3, с. 21].

За анализируемый период в России, Индии и Китае волатильность процентных ставок по кредитам низкая и находится в диапазоне колебаний \pm два пункта около ставки в 10 % годовых [1]. В Бразилии процентные ставки очень высокие, процентная политика государства направлена на увеличение спроса со стороны инвесторов в высокодоходных инструментах.

Достаточно либеральная процентная политика действует в ЮАР и России. Политика управления инфляционными ожиданиями и предупреждения роста оттока вкладов в России послужили причинами увеличения процентных ставок по вкладам. В Бразилии снижение процентных ставок по вкладам опережает снижение процентных ставок по кредитам, что подтверждает особую заинтересованность кредитных организаций в получении максимального процентного спреда.

На величину процентных ставок денежного рынка влияет рост доли внутреннего кредита в ВВП. На внутреннем рынке развивающихся государств процентная ставка выше, чем на мировых рынках при выпуске еврооблигаций, даже при их невысоком кредитном рейтинге. Высокая процентная ставка привлекательна для инвесторов, причем как иностранных, так и отечественных. Долговая политика стремительно развивающихся государств нацелена на наращивание долга внутри страны на фоне постепенного снижения внешних заимствований.

Высокая доля заимствований внутри страны в ВВП у Китая и Бразилии [4, с. 12]. В этих странах разрабатываются и применяются механизмы финансирования проектов через национальные банки [5, с. 88]. В России велика, по сравнению с другими странами, доля внешнего долга в ВВП. От этого процентная политика для инвесторов и кредиторов в Бразилии нацелена на достижение высокого спреда между ставками по кредитам и депозитам и на получение максимальной маржи.

Таким образом, в формировании процентной политики развивающихся стран особую роль играет уровень инфляции, как ключевой макроэкономический фактор, воздействующий на стоимость кредита. Динамика ВВП, как фактор, рассматривается при формировании процентной политики в долгосрочной перспективе, но сам ссудный процент в период замедления роста производства не используется в преодолении кризиса.

Экономическая политика развивающихся государств ориентирована на использование свободных денежных средств, мобилизованных из различных источников (внешних и внутренних),

но приоритеты отдаются внутренним, сформированным за счёт депозитов, выпуска долговых ценных бумаг и их обращения на внутреннем финансовом рынке. Важно создание и функционирование крупнейших национальных финансовых рынков, где проценту отводится роль индикатора спроса и предложения на кредит.

При формировании процентной политики кредитные организации руководствуются анализом влияния внешних факторов, к которым относятся вышеперечисленные. Наряду с этим они тщательно прогнозируют источники кредитных ресурсов и их стоимость. Ориентиры денежно-кредитной политики достигают результативности в долгосрочной перспективе, но учитывая, стремительные изменения конъюнктуры денежного рынка, кредитные организации должны корректировать процентные ставки, разделяя сферы источников кредитных ресурсов и диверсифицируя их в различные виды кредитных вложений.

В зависимости от уровня определяется влияние факторов: на денежном рынке изменение процентных ставок осуществляется под воздействием состояния и прогноза динамики макроэкономических показателей, уникальных для каждой страны. При кредитовании реального сектора экономики особое значение в определении уровня процента имеет спрос на кредит и уровень рентабельности производства. В потребительском кредитовании факторами, влияющими на уровень процента, являются спрос на кредит, обусловленный способностью населения сберегать, и низкий показатель безработицы.

Определение объективного уровня процента невозможно без условного ограничения. Но эти ограничения должны касаться максимальной величины процента, исходя из экономической целесообразности.

Реализация процентной политики в развивающихся странах, зависящая от воздействия приведенных факторов, ещё раз доказывает, что нет единого подхода к определению уровня процента и формированию процентной политики в целом, даже при некотором сходстве динамики макроэкономических показателей.

Список литературы:

1. Данные финансового сектора// [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.worldbank.org/topic/financial-sektor> (дата обращения 11.03.2013).
2. Деньги. Кредит. Банки: учеб. — 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. — 848 с.
3. Кузьмин Д.В. Факторы стабильности финансовой системы Китая. // Банковское дело — 2010. — № 3. — С. 21.
4. Савицкий С.П. Процесс интернационализации валюты КНР: реалии и перспективы // Деньги и Кредит — 2012. — № 10. — С. 12.
5. Симонова Л.Н. Бразильский проект модернизации экономики // Мировая экономика и международные отношения — 2012. — № 11. С. 87—88.
6. Улюкаев А.В. Перспективы макроэкономического развития и среднесрочные задачи Банка России/Деньги и кредит. — 2012. — № 1. — С. 7—8.

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Щербак Елена Витальевна

*канд. экон. наук, руководитель группы обслуживания клиентов
Проктер энд Гэмбл,
г. Киев*

E-mail: shcherbak.o@pg.com

IMPACT ON FOREIGN TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON HIGH TECHNOLOGY SECTOR DEVELOPMENT IN UKRAINE

Shcherbak Olena

*Ph.D. in Economic Science, head of the group of Customer Service
Operations of Procter & Gamble, Kiev*

АННОТАЦИЯ

Исследуются геоэкономические стратегии ТНК в контексте обеспечения конкурентоспособности принимающих стран и процессов формирования современных открытых экономик, проблемы оценки влияния деятельности ТНК на экономическую безопасность государства и обоснованию экономической политики Украины относительно регулирования их деятельности в высокотехнологическом секторе экономики.

ABSTRACT

Geo-economic strategies of TNC's in the context of ensuring the competitiveness of the host countries and formation processes of modern open economies, the problems of the impact assessment of TNC's on state economic security and Ukraine economic policy justification of TNC's activities regulation in the high-tech sector were studied.

Ключевые слова: высокотехнологический сектор; транснациональные корпорации; научно-исследовательские и научно-конструкторские работы; инновации; глобализация; транснационализация.

Keywords: high-tech sector; transnational corporations; research-scientific and engineering work; innovation; globalization; transnationalization.

Повышение уровня интернационализации производственной, научно-технической и инвестиционной деятельности является характерным признаком современного этапа глобализации мировой экономики. Эти процессы ускоряют международный обмен высокими технологиями за счет расширения кооперационных и инвестиционных связей в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и ориентации на производство высокотехнологической продукции. Движущими силами повышения уровня наукоёмкости производства выступают транснациональные корпорации (ТНК).

Дальнейшая изоляция экономики Украины от участия в процессе транснационализации приводит к значительным потерям. Для оценки реальной готовности включения украинской экономики в глобализационные процессы необходимо учитывать способность, как национальных предпринимательских структур, так и всей национальной экономической системы противостоять внешним угрозам со стороны ТНК. Неконтролируемая деятельность ТНК может создать для транзитивных экономик условия для потери экономического суверенитета, поскольку финансовые и технологические возможности отдельных ТНК превышают возможности некоторых развивающихся стран. Широкий спектр угроз в сфере транснационализации высокотехнологического сектора экономики определяет актуальность проведения основательного исследования и разработку методических подходов относительно предубеждения и нейтрализации негативных последствий влияния ТНК на уровень развития высокотехнологического сектора экономики страны, формирование оптимальной системы государственного регулирования их поведения, учитывая экономический и инновационный потенциал экономики Украины. Поэтому, в этом контексте актуализируется проблема создания собственных транснациональных структур, которые должны стать дополнительным фактором возрождения высокотехнологического сектора украинской экономики.

Изучению процессов транснационализации экономики и влияния этих процессов на экономическое развитие стран в последнее время уделяется все больше внимания. Авторами фундаментальных работ этой проблематики являются зарубежные ученые К. Бартлетт, Р. Вернон, Г. Перлмутер, М. Портер, Ф. Рут; российские ученые А. Белорусов, И. Герчикова, А. Мовсесян, И. Пивоваров, С. Пашин,

В. Цветков; отечественные ученые А. Грищенко, В. Македон, В. Новицкий, Ю. Пахомов и др. [1; 2; 3].

Целью статьи является научное обоснование подходов к оценке влияния деятельности ТНК на уровень развития высокотехнологического сектора национальной экономики.

Общеизвестно, что в современной мирохозяйственной системе инновации обеспечивают гораздо более высокий уровень отдачи, чем простое привлечение дополнительных ресурсов. Подсчитано, что норма прибыли от 17 самых удачных инноваций в США в начале 2000 гг. составила в среднем более 50 %, в тоже время средняя норма прибыли от всех инвестиций в американский бизнес за последние 30 лет составляет всего лишь 16 % [4; 5]. Поэтому именно инновационная деятельность страны во многом определяет уровень её конкурентоспособности в системе мирового хозяйства. В начале 1990-х гг. доля средств, потраченных на НИОКР 400-ми крупнейшими ТНК мира, составляла около 23 % в мировых отчислениях на НИОКР, а к 2004 г. она достигла 30—32 %. Доля ТНК в мировом производстве инноваций значительно превышает их долю в финансировании НИОКР и приближается по разным оценкам к 40—50 % от общемирового.

Определение угроз экономической безопасности государства в контексте деятельности ТНК позволяет выделить следующие негативные последствия для экономического развития экономики Украины:

- монополизация отдельных областей украинской экономики, о чем свидетельствуют: чрезмерное присутствие иностранных ТНК в нефтегазовой области Украины (2 российские компании — ТНК-ВР и Лукойл контролируют свыше 85 % украинской нефтепереработки, а также львиную часть оптовых и розничных рынков нефтепродуктов), монопольное положение ТНК в цветной металлургии (ТНК «Русский Алюминий» и «Суал-холдинг» контролируют 2 мощнейшие металлургические заводы ОАО «Николаевский глиноземный завод» и ОАО «Запорожский алюминиевый комбинат»); завоевание иностранными ТНК украинского рынка связи и телекоммуникационных услуг (АФК «Система», «Альфа-групп» и «Telenor» поделили между собой рынок мобильной связи);
- преобладающее направление инвестиций ТНК в производство с устаревшими технологическими укладами и низкотехнологические области экономики;
- существенный «отлив» прибылей зарубежных филиалов ТНК на финансирование внутреннего инвестиционного процесса материнских компаний ТНК (удельный вес репатриированной прибыли ТНК в общих объемах прибыли от ПИ в 2012 году составляла

около 98 %, иностранные инвесторы реинвестировали лишь 3,89 млн. долл. США);

- невыполнение условий договоров покупки-продажи пакетов акций иностранными ТНК под инвестиционные обязательства (невыполнение обязательств канадской “Shipping Technology Limited” относительно выплат Пенсионному фонду, погашению задолженности по кредитам; игнорирование ТНК “Mittal Steel” требований получения экологических норм на предприятии ОАО «Криворожсталь» и прочие);

- увлечение самых развитых и перспективных сегментов промышленного производства страны, ее научно-исследовательских структур с целью перехвата приоритета и перевод полученного ноу-хау за границу;

- вложения подавляющего большинства украинских ТНК инвестиционных средств в низкотехнологический сектор экономики, который не содействует инновационному развитию Украины (отечественные корпорации не ставят задач получения конкурентных преимуществ в высокотехнологической сфере, их конкурентоспособность базируется преимущественно на сырьевой ориентации и относительно дешевых производственных факторах, а транснациональная активность ограничивается покупкой иностранных низкотехнологических активов и минимальными затратами на модернизацию подконтрольных предприятий).

Таким образом, у принимающих стран есть разный набор эффективных инструментов контроля за деятельностью ТНК в экономике. При наличии продуманной программы взаимодействия с транснациональными корпорациями становится возможным минимизировать негативные последствия их деятельности и максимально эффективно использовать те выгоды, которые приносят дополнительные финансовые потоки для государства и связанные с этим качественные изменения в национальной промышленности. Ключевая идея повышения конкурентоспособности экономики Украины состоит в переходе к инновационному типу экономического развития путем формирования постиндустриальной экономики через развитие экономики позднеиндустриального уклада. Данный подход предусматривает концентрацию усилий на разработке и внедрении кардинально новой продукции и технологий, аналоги которой отсутствуют в мире.

Список литературы:

1. Грищенко А.А., Новицкий В.Е. Основные экономические признаки транснациональных корпораций. // Стратегия экономического развития Украины. Наук. зб. — Вип. 7/ Голов. ред. О.П. Степанов. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 375—382.
2. Македон В.В. Формат взаимодействия транснациональных корпораций и реального сектора национальной экономики Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2012_1_1/25.pdf (дата обращения: 15.06.2013).
3. Рокоча В.В., Плотников О.В., Новицкий В.Е. Транснациональные корпорации. — К.: Таксон, 2001. — 304 с.
4. United Nations. Small and Medium Sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications. New York, 2008. — 386 с.
5. Dunning J.H., Mckaign-berliner A. The geographical sources of competitiveness: the professional business services industry / Transnational Corporations, vol. 11, № 3, December, 2002. — 178 с.

СЕКЦИЯ 6.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СФЕРЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Першина Светлана Витальевна

канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО —

*Чайковский государственный институт физической культуры,
г. Чайковский, Пермский край*

E-mail: pershina11@rambler.ru

PROBLEMS OF STRATEGIC PLANNING AND MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS OF PHYSICAL TRAINING AND SPORTS SPHERE

Pershina Svetlana

*candidate of economic sciences, associate professor of FSBEI HPO
Tchaikovsky State Institution of Physical Training, Tchaikovsky, the Perm
Territory*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы стратегического менеджмента в организациях сферы физической культуры и спорта, обосновывается актуальность внедрения стратегического управления, предлагается применение методики количественных оценок стратегического планирования NUMBERSPACE для оценки стратегического потенциала и разработки стратегического плана спортивной организации.

ABSTRACT

In the article the problems of strategic management in organizations of physical training and sports sphere are considered; the relevance of implementing strategic management is proved; the rating approach of

strategic planning NUMBERSPACE for strategic potential evaluation and for sport organization strategic plan development is proposed.

Ключевые слова: стратегический менеджмент; стратегический потенциал; стратегический план; методика количественных оценок стратегического планирования NUMBERSPACE, физическая культура и спорт.

Keywords: strategic management; strategic potential; strategic plan; rating approach of strategic planning NUMBERSPACE, physical training and sports.

На современном этапе развития российской экономики наблюдается увеличение степени коммерциализации сферы физической культуры и спорта. Исторически это было обусловлено недостаточным финансированием из бюджетных источников в перестроечный период, что поставило учреждения сферы физической культуры и спорта в условия самовыживания и поиска альтернативных источников инвестирования. С другой стороны, изменения в российском законодательстве сформировали возможности для осуществления предпринимательской деятельности и оказания платных услуг бюджетными учреждениями и создания самостоятельных бизнес-организаций, действующих на коммерческой основе. Мировая тенденция повышения уровня технологичности спортивно-тренировочной базы требует привлечения существенных инвестиций капитального характера. В этих условиях забота о будущем спортивной организации, о способах ее выживания и направлениях развития относится к задачам системы менеджмента организации. Успех организации зависит от качества стратегического управления, которое должно предвидеть угрозы и возможности развития физической культуры и спорта, адаптировать деятельность организации к изменениям внешней среды и влиять на формирование ее факторов.

Следовательно, возникла необходимость в стратегическом управлении в сфере физической культуры и спорта. Стратегическое планирование и управление для руководителей учреждений и организаций сферы физической культуры и спорта России — сравнительно новый вид управленческой деятельности.

Без стратегического плана невозможно эффективное стратегическое управление спортивной организацией. В отсутствие стратегических ориентиров менеджмент организации способен принимать лишь краткосрочные, порой сиюминутные или запоздалые решения.

Усиливающаяся нестабильность внешней среды, ускорение темпов изменений, которые значительно превосходят скорость ответных реакций

системы менеджмента организаций сферы физической культуры и спорта, требуют предвидения угроз и возможностей внешней среды, определения стратегических конкурентных преимуществ, оценки стратегического потенциала, знаний и навыков применения методик стратегического планирования и управления.

Актуальность темы исследования обусловлена рядом причин: руководство не имеет достаточного опыта управления физической культурой как бизнесом; у предпринимателей отсутствуют знания и навыки стратегического планирования и управления; в организациях сферы физической культуры и спорт а не сформированы специализированные службы планирования; отсутствуют квалифицированные специалисты в области стратегического планирования; планирование — очень затратный процесс, поэтому многие руководители не могут содержать специализированные службы; обоснование и выбор стратегии требуют значительных временных затрат; сложность и трудоемкость не позволяют качественно разработать стратегический план организации без привлечения сторонних консультантов; условность и многоаспектность существующих методик стратегического планирования требуют глубоких знаний и большого опыта управления бизнесом на различных стадиях его эволюции; отсутствуют разработанные формализованные схемы и процедуры качественных неопределенных задач, характерных для управления в условиях непредсказуемости.

Таким образом, возникла необходимость поиска такого инструментария стратегического планирования и управления, который позволил бы полностью или частично решить возникшее противоречие между теорией стратегического планирования и возможностью ее практического применения на уровне организации.

Для решения выявленной проблемы нами разработана методика количественных оценок стратегического планирования NUMBERSPACE, которая прошла апробацию на примере птицеводческой отрасли Пермского края [4], а также использовалась в рамках курсового и дипломного проектирования для оценки стратегического потенциала и разработки стратегических планов туристических фирм, действующих на региональном рынке.

Применение разработанной методики количественных оценок стратегического планирования NUMBERSPACE позволяет: дать оценку финансового потенциала организации; выявить стратегические конкурентные преимущества организации; дать оценку привлекательности отрасли; определить степень стабильности внешней среды; дать оценку стратегического потенциала организации; выполнить стратегическое позиционирование организаций отрасли, действующих

на исследуемом рынке, в факторном пространстве матрицы NUMBERSPACE; определить альтернативные стратегии развития организаций; разработать стратегический план организации; использовать предложенные методологические принципы и подходы к стратегическому планированию других отраслей и регионов.

Сегодня ставится задача апробации методики NUMBERSPACE для организаций сферы физической культуры и спорта.

Стратегическое позиционирование в структурном пространстве матрицы NUMBERSPACE определяется на основе расчета четырех интегральных показателей, характеризующих внешнюю (привлекательность отрасли и стабильность внешней среды) и внутреннюю (конкурентное преимущество и финансовое состояние) среды исследуемой организации.

Для оценки привлекательности сферы физической культуры и спорта рекомендуется использовать следующие показатели: потенциал роста отрасли; потенциальная рентабельность отрасли; финансовая стабильность отрасли; сложность технологии; эффективность использования ресурсов отрасли (материалоотдача, фондоотдача, производительность труда); капиталоемкость отрасли; среднеотраслевая трудоемкость; доля расходов в выручке от реализации; уровень барьеров входа на отраслевой рынок; степень давления конкурентов; эластичность спроса на продукцию отрасли.

Для оценки стабильности внешней среды необходимо изучить влияние следующих факторов: политическая ситуация в стране и мире; влияние законодательства; степень технологических изменений; стадия делового цикла экономики страны; инвестиционная политика государства; уровень инфляции; уровень безработицы; демографическая ситуация; стиль жизни, обычаи и привычки населения; динамика денежных доходов на душу населения; вариация спроса; разброс цен конкурирующих продуктов; уровень барьеров входа на рынок.

Для оценки конкурентного преимущества организации, функционирующей в сфере физической культуры и спорта, рекомендуется провести анализ следующих показателей: относительная доля рынка организации; качество продукта (услуги); стадия жизненного цикла продукта (услуги); цикл замены продукции (услуги); приверженность клиентов; наличие материально-технической базы; степень соответствия материально-технической базы современным требованиям; степень загрузки производственных мощностей; уровень квалификации персонала; имидж организации; эффективность рекламы; степень интеграции организации.

Для оценки финансового состояния организации, функционирующей в сфере физической культуры и спорта, рекомендуется

провести анализ следующих показателей: рентабельность собственного капитала; рентабельность совокупного капитала; доля собственного капитала; эффект финансового рычага; коэффициент финансовой автономии; коэффициент текущей задолженности; коэффициент долгосрочной финансовой независимости; коэффициент покрытия долгов собственным капиталом; коэффициент финансового риска (левериджа); оценка ликвидности баланса; расчет чистого денежного потока; уровень сложности/простоты выхода с рынка; запас финансовой прочности; оборачиваемость оборотных средств.

На основе проведенного анализа рассчитываются координаты позиции, которую занимает исследуемая организация в структурном пространстве матрицы NUMBERSPACE относительно действующих конкурентов, каждый кластер имеет соответствующую характеристику и рекомендации по стратегическому поведению организации с учетом имеющегося потенциала, возможных действий конкурентов и с учетом изменчивости факторов внешней среды.

Таким образом, мы логически построили систему показателей, позволяющих оценить стратегический потенциал коммерческой организации, функционирующей в сфере физической культуры и спорта. Следующим шагом в апробации применения методики количественных оценок стратегического планирования NUMBERSPACE в сфере физической культуры и спорта является построение экономико-математической модели и выполнение расчетов на основе статистических данных, характеризующих деятельность физкультурно-спортивных организаций, действующих на региональном рынке.

Список литературы:

1. Вопросы методологии, теории и практики в формировании стратегии развития социально-экономического и технического потенциала предприятий, отраслей: монография/ под общ.ред. В.В. Бондаренко. — Пенза: Приволжский Дом знаний, 2010. — 264 с.
2. Ефимов И.Н., Першина С.В. NUMBERSPACE — Методика количественных оценок стратегического планирования: теория и практика. Монография. — Екатеринбург: Издательство Института экономики УрО РАН, 2008 — 218 с.
3. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. — М.: Финпресс, 1998 — 192 с.
4. Першина С.В. Трансформация методики стратегического планирования и ее апробация на примере птицеводческой отрасли Пермской области.// Диссертация к.э.н. — Екатеринбург: Урал ГСХА, 2006. — 159 с.

СЕКЦИЯ 7.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

МОДЕЛИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ОРГАНОВ, УПОЛНОМОЧЕННЫХ НА РАЗМЕЩЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКАЗОВ

Хвалынский Дмитрий Сергеевич

*канд. экон. наук, Алтайский государственный университет,
г. Барнаул*

E-mail: hdms@email.ru

EFFECTIVE WORKS MODELING OF RESPONSIBLE FOR PLACING ORDERS STATE AND MUNICIPAL DEPARTMENTS

Khvalynskiy Dmitry

*candidate of economic sciences, Altay state university,
Barnaul*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению выгод и издержек функционирования уполномоченных на размещение заказов органов государственной власти и органов местного самоуправления. Автором предложен новый подход к рассмотрению указанных органов с позиций теории общественных клубных благ. Проведены исследования условий обеспечения максимальной эффективности и максимальной результативности работы уполномоченных органов, проблем и условий организации их стабильной работы в эффективном состоянии. Предложены варианты решения указанных проблем.

ABSTRACT

Article is devoted to consideration of the benefits and costs of the functioning of order departments of state and local government. The author offers a new approach to the consideration of the mentioned departments from positions of the theory of public and club goods. He researches the conditions for maximum efficiency and performance of the authorized bodies, problems and conditions of organization of their stable work in an efficient condition. The solutions to these problems are also proposed.

Ключевые слова: уполномоченные на размещение заказов органы; общественные блага; клубные блага; эффективность; результативность; несоперничество; мотивационное стимулирование.

Keywords: order departments of state and local government; public goods; club goods; efficiency; effectiveness; non-rivalry; motivational incentives.

Необходимость повышения качества работы по контрактации материально-технического обеспечения и непосредственного выполнения отдельных публичных функций привела к массовому появлению с 2007 г. в регионах России и крупных муниципальных образованиях профессиональных учреждений в сфере публичной контрактации — органов, уполномоченных на размещение государственных и муниципальных заказов. За счет профессионализации и специализации соответствующих функций размещение заказов через указанные органы имеет ряд значимых преимуществ:

- повышение качества организации закупочных процедур;
- сокращение расходов на содержание соответствующих специалистов у каждого отдельного заказчика;
- снижение количества оплачиваемых заказчиками штрафов за нарушение законодательства и нарушений, выявляемых контрольными органами;
- расширение информатизации процедур планирования, размещения и исполнения заказов и создание единого информационного пространства путем внедрения в практику работы автоматизированных информационных систем;
- предупреждение коррупционных проявлений;
- оптимизация закупочной деятельности посредством проведения совместных торгов.

Кроме того, единообразие в толковании и практическом применении законодательства о размещении заказов, закупочной документации, использование единой электронной площадки

для размещения всех заказов способствовали развитию конкуренции за получение публичных контрактов.

Вместе с тем возникает вопрос, всегда ли выгоды от функционирования уполномоченных органов превышают издержки на их содержание, и как обеспечить максимальную эффективность работы уполномоченных на размещение заказов органов.

Один из существующих подходов заключается в измерении экономии, обеспечиваемой в работе уполномоченных на размещение заказов органов и ее соотношении с издержками на организацию их деятельности. Однако данный подход представляется недостаточно объективным, так как размер сэкономленных в результате проведенной закупки средств зачастую не столько зависит от эффективности организации самой закупки, сколько от правильного формирования начальной максимальной цены государственного контракта или от снижения качества поставляемой продукции в связи с предложением поставщиком демпинговой цены.

В целях оценки эффективности работы уполномоченных на размещение заказов органов рассмотрим деятельность последних в рамках теории общественного сектора и представим ее как общественное благо, обладающее следующими свойствами:

- несоперничество — предоставление услуг уполномоченного органа одному заказчику не исключает возможности предоставления их другому заказчику и, как правило, позволяет увеличивать до определенного уровня количество реципиентов услуг без изменения их стоимости и качества;
- неисключаемость — потребитель не может быть исключен из числа реципиентов общественного блага, поскольку уполномоченные на размещение заказов органы создаются для обслуживания заранее установленного перечня заказчиков.

Следует заметить, что свойство несоперничества применительно к деятельности уполномоченных на размещение заказов органов не является абсолютным и выполняется лишь до определенного момента. Появление большого количества дополнительных потребителей приводит к снижению полезности, получаемой от этого блага уже существующими пользователями. В связи с этим деятельность уполномоченных на размещение заказов органов относится к числу так называемых клубных (перегружаемых или переполняемых) благ (другими примерами таких благ можно назвать теннисные корты, пляжи, бассейны, библиотеки, мосты, дороги и т. д.).

И.В. Новикова и Ю.М. Ясинский отмечают, что для перегружаемых общественных благ предельные общественные затраты,

начиная с момента перегрузки, растут на величину предельных внешних эффектов, в то время как для чистого общественного блага предельные общественные затраты на предоставление данного объема блага каждому дополнительному потребителю после первого равны нулю. В «точке перегрузки» предельные издержки предоставления услуги дополнительному потребителю становятся положительными [1, с. 344].

Повышение издержек при увеличении числа потребителей может связано не только с ростом расходов на увеличение штатов уполномоченных на размещение заказов органов и их материально-техническое обеспечение, но и со снижением «качества» предоставляемых услуг после «перегрузки».

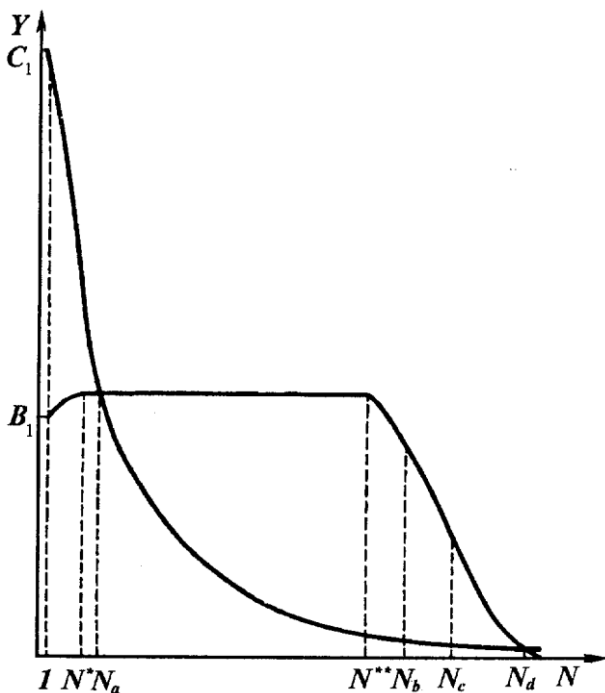


Рисунок 1. Индивидуальные выгоды и издержки услуг уполномоченных на размещение заказов органов (N — численность заказов, B — выгоды в денежном выражении, C — затраты заказчика в денежном выражении, Y — денежный масштаб)

Так, пользование услугами уполномоченных на размещение заказов органов в одиночку (как частным благом) приносит заказчику полезность, эквивалентную денежной сумме B_1 , и обходится ему в сумму C_1 (рис. 1). При этом бремя затрат на содержание уполномоченных на размещение заказов органов может распределяться между членами потребляющего его сообщества не только в форме денежных расходов. Налагаемые на заказчиков обязанности способны принимать натуральную форму (например, обязательства по соблюдению правил подачи и формы заявок в уполномоченные на размещение заказов органы, проведению исследований рынков приобретаемой продукции, расширенный перечень согласительных процедур при формировании заявок и т. д.) и форму немонетарных издержек (например, увеличение сроков при размещении заказа уполномоченным органом по сравнению с размещением своими силами).

Некоторый рост численности заказчиков (заказов) до значения N^* может увеличивать выгоды для каждого из них, что может быть связано, например, с увеличением опыта закупочного персонала уполномоченных на размещение заказов органов и профессионализма сотрудников, привлечением большего количества поставщиков к участию в закупочных процедурах и т. д.

При численности заказов в диапазоне от N^* до N^{**} полезность остается постоянной, так что на этом участке линия B на рисунке горизонтальная.

На рисунке N^{**} соответствует границе несоперничества. При такой численности заказов начинается переполнение (перегрузка), т. е. уменьшение выгод, приносимых уполномоченным органом отдельному заказчику. Постепенно оно увеличивается: при численности N_b заказчики чувствуют себя менее комфортно, чем когда число заказов не превышает N^{**} , а при численности N_c их удовлетворенность потреблением блага еще ниже.

Вместе с тем даже в точке N_c выгода B от услуг уполномоченных на размещение заказов органов значительно превышает затраты заказчика C , оцениваемые в денежном выражении. Таким образом, оптимальная численность заказов в работе уполномоченных на размещение заказов органов не обязательно совпадает с численностью, при которой не ощущается перегрузка.

Следовательно, необходимо искать оптимум N_d , сопоставляя издержки и выгоды, при котором выгода B от услуг уполномоченных на размещение заказов органов будет равна затратам наиболее требовательного из обслуживаемых заказчиков. В результате точка N_d станет точкой максимальной результативности работы уполномо-

ченных на размещение заказов органов (далее также — точка «безубыточности»). В то же время она не является точкой максимальной эффективности их работы, которой, как мы уже отметили, является точка N^{**} (по соотношению издержки-выгоды).

Таким образом, решение задачи организации наиболее эффективной работы уполномоченных на размещение заказов органов представляется связанным с определением оптимальной штатной численности этих организаций, которая по количеству предоставляемых заказчику выгод B должна превышать границу «безубыточности» заказчика N_d , но быть в то же время ниже границы несоперничества заказчиков N^{**} . Решение такой задачи может быть обеспечено организацией системы ежегодного планирования количества и сроков размещения заказов уполномоченными органами.

В то же время, обеспечение стабильной работы уполномоченных на размещение заказов органов в таком эффективном состоянии является проблематичным, и возможно только при условии сокращения динамики не предусмотренных планом заказов, которая должна находиться в пределах отрезка $N^{**} — N_d$. Проблема решения этой задачи заключается в невозможности применения институциональных санкций против недобросовестных заказчиков, неэффективно планирующих или чрезмерно дробящих свои заказы и тем самым увеличивающих объем работы уполномоченных на размещение заказов органов, поскольку подобные санкции обернулись бы ущербом для населения (конечного потребителя публичных заказов), и возможные Парето-улучшения не были реализованы.

В связи с изложенным, для обеспечения эффективности работы уполномоченных на размещение заказов органов целесообразно применять мотивационное стимулирование заказчиков, например, вводить компенсацию за счет фондов оплаты труда заказчика предельных издержек работы уполномоченного органа, связанных с существенным изменением запланированных количества или сроков размещения заказов. Помимо этого, подобная компенсация призвана побуждать недобросовестных заказчиков принимать во внимание вызываемое ими уменьшение полезности для других потребителей услуг уполномоченных органов.

Одной из попыток локального решения проблемы сокращения динамики заказов можно назвать также создание специализированных отраслевых учреждений, обеспечивающих анализ и объединение совпадающих потребностей подведомственных заказчиков в целях удовлетворения их посредством проведения единой закупочной

процедуры. Примерами такого подхода являются созданные в 2011—2012 гг. в Алтайском крае краевые государственные казенные учреждения «Центр государственного заказа в сфере здравоохранения Алтайского края» и «Центр государственного заказа в сфере образования Алтайского края». Деятельность указанных центров безусловно способствует организации более эффективной работы уполномоченного на размещение заказов органа исполнительной власти Алтайского края, которая согласно выводам настоящей статьи заключается в удержании штатной численности уполномоченного органа в пределах границ «безубыточности» и несоперничества, на максимально близком к последней уровне.

Список литературы:

1. Микроэкономика: учеб. пособие // И.В. Новикова, Ю.М. Ясинский, А.О. Тихонов и др.; под ред. И.В. Новиковой и Ю.М. Ясинского. — Мн: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2006. — 389 с.

СЕКЦИЯ 8.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРЕДПОЧТЕНИЯ В ВЫБОРЕ РЕСТОРАНОВ

Худякова Ольга Юрьевна

*канд. техн. наук, доцент, заведующая кафедрой информатики
и математики, Международный институт экономики и права,
г. Москва*

E-mail: hudyakova.olga@mail.ru

RESEARCH OF TRENDENCY IN RESTAURANT SELECTION PREFERENCE

Khudiakova Olga

*Ph.D., Associate Professor, Head of the Department of Informatics and
Mathematics, International Institute of Economics and Law, Moscow*

АННОТАЦИЯ

Для выявления и анализа наиболее перспективных инвестиционных проектов на рынке общественного питания исследовались результаты опроса о предпочтениях при выборе японского ресторана. В качестве критерия, определяющего направление роста предпочтений, был выбран S критерий тенденций Джонкира. В результате расчетов получена ранжировка предпочтений ресторанов. Это позволяет оптимизировать процесс управления проектами в сфере общественного питания.

ABSTRACT

To identify and analyze the most promising capital investment projects in the food service industry, the survey results of preferences by choosing a Japanese restaurant was investigated. As a criterion for determining the growth direction of preferences, Jonckheere's S criterion of tendency has been selected. As a result of calculations, ranking preferences

restaurants has been obtained. This is allowed to optimize the management of projects in the food service industry.

Ключевые слова: инвестиционный проект; управление; рынок общественного питания.

Keywords: capital investment project; management; food service industry.

Компания «РосБизнесКонсалтинг» в 2013 году уже во второй раз проводило аналитический обзор «Российский рынок ресторанов национальной кухни». Социологическое исследование показало, что при посещении заведений общественного питания абсолютное большинство респондентов предпочитают заказывать блюда напитки традиционной русской кухни. Две трети опрошенных при посещении кафе, ресторанов, а также некоторых фаст-фуд заведений чаще всего выбирают такие традиционные для России блюда, как борщ, пельмени, блины, пироги и т. д.

Около трети опрошенных (33,3 %) предпочитают блюда итальянской кухни, прежде всего пасту и пиццу, блюда японской кухни часто заказывают 32,2 % респондентов, европейской — 29,1 %, грузинской и украинской — соответственно 24,6 % и 23,5 % [1].

Кухня страны восходящего Солнца прочно входит в рацион россиянина, она на пике популярности поскольку великолепно сочетает вкус и пользу. Одними из самых популярных японских ресторанов являются сеть ресторанов «Планета суши», «Тануки», «Якитория», «Япоша». С целью выявления и анализа наиболее перспективных инвестиционных проектов на рынке общественного питания были рассмотрены результаты опроса «Намерение посетить ресторан» за период с четвертого квартала 2011 года по четвертый квартал 2012 года.

Результаты указанного опроса поместим на диаграмму (рис. 1). Применим специальные математические методы для изучения влияния отдельных факторов на экономические показатели деятельности предприятий сферы общественного питания. Использование математических методов в исследовании приводит к выбору оптимальной стратегии управления, дает возможность лучше проникнуть во все внутренние связи проблемы принятия решений и ослабляет влияние субъективного фактора [3, с. 64].

Определим суммы индивидуальных значений результатов опроса за весь период и найдем средние значения по каждому ресторану (табл. 1).

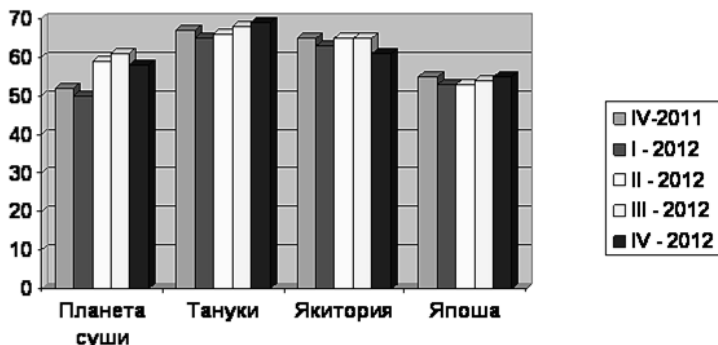


Рисунок 1. Диаграмма индивидуальных значений результатов опроса «Намерение посетить ресторан» (в % к числу опрошенных)

Расположив рестораны в порядке возрастания средней, будем видеть, что предпочтения в выборе ресторана распределились следующим образом. Наименьшее значение соответствует ресторану «Япоша», на втором месте — «Планета суши», на третьем — «Якитория» и наибольшее среднее значение имеет «Тануки».

Проверим гипотезу о неслучайности тенденции повышения значений по шкале «Намерение посетить ресторан» при переходе от ресторана «Япоши» к «Тануки» с помощью S-критерия тенденций Джонкира. Он предназначен для выявления тенденций изменения признака при переходе от выборки к выборке при сопоставлении трех и более выборок. Ограничения критерия позволяют применять его на исследуемых данных опроса.

Таблица 1.

Суммы и средние индивидуальных значений результатов опроса

	Планета суши	Тануки	Якитория	Япоша
Суммы	280	335	319	270
Средние	56	67	63,8	54

Для этого рассчитаем суммы «превышений» по каждому индивидуальному значению в первых трех столбцах (S_i) (табл. 2). Для каждого индивидуального значения подсчитывается количество индивидуальных значений в правых столбцах, превышающих его по величине. Если тенденция возрастания признака «Намерение посетить ресторан» слева направо существенна, то большая часть

значений окажется справа. Критерий Джонкира позволяет определить, преобладают ли справа более высокие значения или нет. Статистика S данного критерия характеризует степень такого преобладания. Чем выше эмпирическое значение статистики S , тем более существенной является тенденция возрастания признака предпочтений.

Таблица 2.

Расчет суммарных превышений по каждому ресторану согласно S-критерия Джонкира

Номер наблюдения	Япоша		Планета суши		Якитория		Тануки
	индивид. значения	Si	индивид. Значения	Si	индивид. значения	Si	индивид. значения
1	53	13	50	10	61	5	65
2	53	13	52	10	63	5	66
3	54	13	58	10	65	4	67
4	55	13	59	10	65	4	68
5	55	13	61	9	65	4	69
Суммы		65		49		22	

Эмпирическое значение S-критерия Джонкира рассчитывается по формуле $S=2A-B$, где A — сумма всех «превышений» по всем индивидуальным значениям первых трех столбцов (для значений четвертого столбца «превышений» нет), B — максимально возможное количество всех «превышений», вычисляется по формуле $B=c(c-1)n^2/2$, (c — количество столбцов-ресторанов, n — количество индивидуальных значений в каждом столбце или исследуемых кварталов).

$$A=65+49+22=136, B= 150,$$

поэтому расчетное значение критерия будет $S=122$.

По таблице критических значений критерия тенденций S Джонкира пороговым значением при уровне значимости 0,01, $c=4$, $n=5$ является значение 71 [2, с. 323].

Поскольку эмпирическое значение критерия выше критического, то оно попадает в «зону значимости» критерия. Следовательно, тенденция повышения значений по шкале «Намерение посетить ресторан» при переходе от ресторана «Япоши» к «Тануки» неслучайна. Таким образом, рестораны по мере возрастания

предпочтения в намерении посетить должны быть ранжированы следующим образом:

1. «Япоша» 2. «Планета суши» 3. «Якитория» 4. «Тануки».

Таковы предпочтения опрошенных. Таким образом, достоверность ранжирования предпочтений, исходя из средних значений результатов опроса, подтверждается с помощью критерия S тенденций Джонкира. Полученные данные позволяют оптимальным образом подходить к вопросу управления инвестиционными проектами, внедрения новых проектов. По результатам нашего исследования наиболее перспективным в настоящее время с точки зрения вложения инвестиций на основании S-критерия тенденций оказалась сеть ресторанов «Тануки».

Список литературы:

1. Данные аналитического исследования РБК.research «Российский рынок ресторанов национальной кухни»[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://marketing.rbc.ru/news_research/21/09/2012/562949984762593.shtml (01.05.13).
2. Сидоренко Е.В. Методы математической обработки в психологии. — СПб.: Речь, 2010 — 350 с.
3. Худякова О.Ю. Использование математических методов в условиях динамических социально-экономических систем /Сб. «Россия и мировое сообщество в контексте посткризисного развития», ч. 5. Москва, МИЭП, 1—2 июня 2011 г., с. 58—64.

СЕКЦИЯ 9.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД

Абдуллаев Фарид Фикрат оглы

*аспирант кафедры Финансового менеджмента,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва, Россия*

E-mail: abdullaevfar@mail.ru

FINANCIAL PROVISION OF MEDIUM-SIZED BUSINESSES: THE MODERN APPROACH

Abdullaev Farid Fikrat ogly

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

АННОТАЦИЯ

Достижение основной цели в рамках финансового менеджмента — это повышение благосостояния собственников, которая находится в прямой зависимости от функционирования финансовой службы. Тот, кто уже сегодня сталкивается с вопросами финансирования своей деятельности, понимает важность овладения приемами и правилами эффективного управления финансовыми ресурсами, без чего шансы на успех весьма низки. В настоящей работе проанализировано влияние организации финансовой деятельности на уровне среднего бизнеса, предложен вариант решения проблемы организации финансовой деятельности.

ABSTRACT

Achievement of the main objective in the financial management — is improving the welfare of the owners, which is in direct relation to the functioning of the financial service. Anyone, who is already facing problems of financing their activities, understands the importance of mastering the techniques and rules of effective management of financial resources, without which the chances of success are very low. In this paper, we analyzed the impact of the financial activities of the organization at the level of medium-sized businesses, offered a solution to the problem of the financial organization.

Ключевые слова: финансовая деятельность; средний бизнес; структура капитала.

Keywords: financial activities; the medium-sized business; capital structure.

В практике бизнеса большая часть времени в работе финансового менеджера малого и среднего бизнеса занимает оперативная (текущая) финансовая деятельность. Он ответственен за постановку проблем финансового характера, анализ целесообразности использования того или иного способа их решения и иногда даже за принятие окончательного решения по выбору наиболее приемлемых решений.

В общем случае деятельность финансового менеджера может быть структурирована по направлениям следующим образом:

1. Выбор бизнес-модели, постановка целей и задач;
2. Управление источниками средств, выбор финансовых методов, приемов и рычагов.

Предложенная нами структура направления деятельности одновременно определяет и основные задачи, стоящие перед менеджером. Состав этих задач может быть детализирован следующим образом.

В рамках первого направления осуществляется общая оценка:

- активов предприятия и источников их финансирования;
- величины и состава ресурсов, необходимых для поддержания достигнутого экономического потенциала предприятия и расширения его деятельности;
- источников дополнительного финансирования;
- системы контроля за состоянием и эффективностью использования финансовых ресурсов (финансовые показатели и индикаторы).

Бизнес-модель представляет собой индивидуально разработанную систему работы и управления для конкретного бизнеса. Она позволяет анализировать, прогнозировать и моделировать

финансовые результаты деятельности компании. Различия в основном касаются постановки целей, а также способов ее достижения.

Под финансовым обеспечением предпринимательской деятельности понимается совокупность форм и методов, принципов и условий финансирования предприятий. Финансовое обеспечение бизнеса — это управление капиталом, деятельность по его привлечению, размещению и использованию. Основная задача этого направления выбор наиболее эффективных активов и способов их приобретения. В своей деятельности организация использует достаточно большой арсенал финансовых инструментов, в том числе нетрадиционных. Структура капитала как раз показывает уровень и качество использования этих инструментов и представляет собой комбинацию долгового и долевого финансирования. В первом случае фирма привлекает финансы для пополнения оборотного капитала и капитальных вложений. Но в нашем исследовании, нас интересует именно «длинные деньги», т. е. финансовые ресурсы, способные повлиять на стабильность и рост бизнеса в долгосрочной перспективе. Если используется долговое финансирование, фирма должна погасить долг в течение всего срока кредита или займа. В обмен на финансирование, фирма должна обеспечить своей деловой активностью отдельных лиц или учреждения (кредиторов), что означает, что основная сумма и проценты по задолженности будут погашены. В свою очередь доленое финансирование определяется как привлечение средств для деятельности фирмы в виде первоначального взноса, а также дальнейшее участие владельцев фирмы в развитии путем реинвестирования дивидендов. Таким образом, фирма приобретает активы через свои обязательства (например, долговое финансирование) и собственного капитала (т. е. доленое финансирование).

Фирма использует свои приобретенные активы для получения прибыли и добавленной стоимости для компании и собственников. Разумеется, фирма должна обладать достаточными средствами, чтобы начать бизнес, т. е., выбор финансирования важен для фирмы, чтобы выжить в жесткой конкуренции на рынке.

Фирмы часто используют как долгосрочные, так и краткосрочные кредиты и займы для финансирования своих активов, в том числе оборотные активы (например, запасы). Таким образом, соотношение долга является наиболее подходящим способом определения структуры капитала. Соотношение долга определяется как балансовая стоимость совокупного долга, деленная на балансовую стоимость всех активов.

Коэффициент финансовой устойчивости = Капитал + Долгосрочные обязательства / Внеоборотные активы

С точки зрения классического финансового менеджмента, привлечение долгосрочных кредитов является целесообразным, если речь идет об инвестициях во внеоборотные активы. В теории, полученный займ/кредит должен обслуживаться за счет денежных потоков, генерируемых созданным объектом. Подавляющее большинство финансовых показателей носит характер относительных величин, что позволяет сравнивать предприятия различного масштаба деятельности. Поэтому, учитывая специфику изучаемой транспортной отрасли, основным показателем структуры капитала будет выражен в участии долгового финансирования во вложения во внеоборотные активы фирмы.

Структура капитала фирмы определяется различными факторами, которые включают капитальные расходы. Капитальные расходы — это инвестиционные затраты на покупку основных фондов, а также затраты по обслуживанию кредитов на их приобретение. Это сумма, потраченная на приобретение или обновление производственных фондов (таких, как запасы, машины и оборудование, транспортные средства), чтобы увеличить мощность и эффективность фирмы. Этот вид затрат производится компаниями для поддержания или увеличения сферы их деятельности. Таким образом, можно вполне ожидать, что будет позитивная связь между ростом капитальных затрат и рентабельностью активов.

Есть несколько способов привлечения финансирования для бизнеса. Форма и способ финансирования зависит от характера бизнеса. Как правило, крупные фирмы считаются финансово сильнее, чем средние. Следовательно, существует общее мнение, что крупные фирмы, менее вероятно, в конечном итоге обанкротятся. В результате, банки обычно позволяют крупной фирме рассчитывать на большие возможности сотрудничества.

Крупные фирмы, как правило, предоставляют больше информации для кредиторов. Как следствие, крупные фирмы, имеют больше возможностей получить одобрение банка в предоставлении финансирования. Поэтому, крупные организации могут использовать более широкий круг источников финансирования, чем средние. В данном случае очень многое зависит от репутации и деловой активности. Крупный бизнес постоянно на слуху, в среде крупного бизнеса происходят различного рода события, касающиеся деятельности, о которых можно легко узнать из СМИ, радио и др. Т. е. перед знакомством с потенциальным инвестором в лице банка, крупный

бизнес имеет определенную репутацию, которая способствует более близкому знакомству и контакту с финансовыми институтами.

Также в рамках оценки и поиска источника обеспечения активов формулируются ключевые вопросы, задачи и цели, на основе которых строится финансовая стратегия предприятия. Степень реализации финансовой стратегии отражается в финансовой отчетности компании, а также в других видах отчетностей.

Второе направление предполагает детальную оценку:

- объема требуемых финансовых ресурсов;
- формы их представления (долгосрочный или краткосрочный кредит, денежная наличность);
- степени доступности и времени представления (доступность финансовых ресурсов может определяться условиями договора; финансовые ресурсы должны быть доступны в нужном объеме и в нужное время);
- стоимости обладания данным видом ресурсов (процентные ставки, прочие формальные и неформальные условия предоставления данного источника средств);
- риска, ассоциируемого с данным источником средств (так, капитал собственников как источник средств гораздо менее рискован, чем срочная ссуда банка).
- оптимальность в обеспечении финансовых ресурсов;
- эффективность финансовых вложений.

Основная задача этого направления заключается в выборе из множества предлагаемых на рынке источников финансовых ресурсов и определении рациональности структуры капитала, учитывая характер и деятельность организации. Немаловажным фактором этого направления является высокая деловая активность, хорошая репутация, которые играют ключевую роль в отношениях с финансовыми институтами. Банки заинтересованы в стабильности бизнеса, ведь это обеспечивает им регулярные платежи. В ситуациях, когда бизнес останавливается или же находится на спаде, то и тут банки идут на встречу, предлагая реструктуризацию. Поэтому, в условиях развития рыночной экономики и обострения конкуренции, менеджменту просто необходимо использовать современные аналитические технологии для повышения качества внутреннего анализа, которые позволяют рассчитывать на финансирование.

**ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ
В РАМКАХ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ
ПРОГРАММЫ 2011—2015 ГГ. «ЖИЛИЩЕ»**

Глотова Ирина Ивановна

*канд. экон. наук, доцент,
Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь
E-mail: irin-glotova@yandex.ru*

Букина Екатерина Сергеевна

*студент 3 курса учетно-финансового факультета СтГАУ,
г. Ставрополь
E-mail: bukina-ekaterina@inbox.ru*

**TARGETED FUNDING UNDER THE FEDERAL
PROGRAMM 2011—2015 «HOUSING»**

Irina Glotova

*candidate of economic sciences,
associate professor of Stavropol State Agrarian University,
Stavropol*

Ekaterina Bukina

student of Accounting and Finance Department StGAU

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен российский опыт применения программно-целевого метода планирования и финансирования бюджетных расходов в рамках федеральной целевой программы 2011—2015 гг. «Жилище». Представлен анализ проведения данной программы. Сделан вывод о том, что эффективность программно-целевого финансирования может быть достигнута только при условии комплексности и согласованности мер государственной политики.

ABSTRACT

In the article the Russian experience of program-target method of planning and financing of budget expenditures in the federal target program for 2011—2015 years. "Housing." The analysis of the program. It is

concluded that the effectiveness of program financing can be achieved only if the integrity and consistency of government policies.

Ключевые слова: программно-целевое финансирование; федеральная целевая программа; программно-целевой подход; оценка эффективности программно-целевого финансирования.

Keywords: targeted funding; the federal target program; program-oriented approach; evaluating the effectiveness of program financing.

Современные экономические условия предъявляют все более жесткие требования к эффективности государственных финансов: повышение дефицитности бюджета делает оптимизацию государственных расходов насущной необходимостью. Увеличение нагрузки на государство обусловлено как необходимостью оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынков, контроля за функционированием государственных систем перераспределения финансовых ресурсов, так и повышением ответственности за реализацию инвестиционной политики в целях обеспечения конкурентоспособного развития национальной экономики.

В настоящее время программно-целевое финансирование активно используется во многих экономически развитых странах мира в качестве наиболее эффективного инструмента регулирования социально-экономических процессов. Федеральные целевые программы являются важнейшим инструментом реализации поставленных целей, а также действенным способом достижения приоритетных социально-экономических направлений развития страны. Федеральные целевые программы выступают как комплекс мер, реализующих программно-целевой подход к решению проблем социально-экономического развития. Целевой подход подразумевает, что анализ целей развития системы и их сопоставление с существующим состоянием есть исходные принципы планирования. Программный подход становится одним из возможных способов разработки и реализации комплекса мероприятий по достижению ранее сформулированных целей. Кроме того, программно-целевой подход предусматривает необходимость оценки имеющихся ресурсных возможностей для реализации намеченных целей [3, с. 29].

Для программно-целевого финансирования характерны следующие черты:

1. Обеспечение целенаправленного воздействия на проблему, не нашедшую решения в условиях инерционного развития социально-экономической системы;

2. Обеспечение воздействия на проблему социально-экономического развития путем реализации комплекса мер взаимосвязанных по срокам, направлениям, исполнителям;

3. Межотраслевой, межтерриториальный характер программно-целевого финансирования.

Достижение определенной цели социально-экономического развития, при условии согласованности с ресурсными возможностями, осуществляется путем создания или развития «целереализующего комплекса», охватывающего все аспекты решаемой проблемы. Подробнее рассмотрим, одну из наиболее важных федеральных целевых программ, программу «Жилище».

На современном этапе объемы финансирования федеральной целевой программы «Жилище» постоянно увеличиваются. Источниками финансирования являются средства федерального бюджета, средства бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, а также средства внебюджетных источников. Так за 2011—2015 годы объем финансирования данной программы по прогнозам составит 296134,94 млн. руб. за счет средств федерального бюджета, 110000 млн. руб. за счет средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, 224080 млн. руб. за счет средств внебюджетных фондов [1, с. 258].

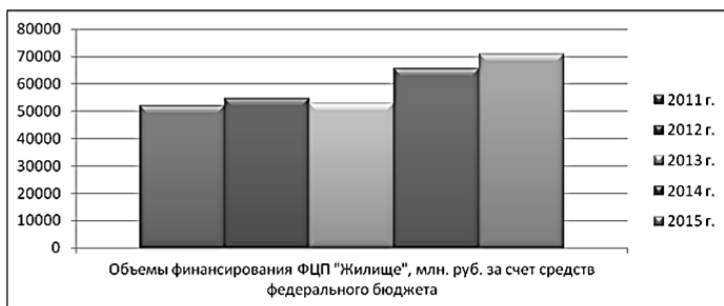


Рисунок 1. Объемы финансирования федеральной целевой программы «Жилище» на 2011—2015 годы

Оценка эффективности федеральной целевой программы «Жилище» производится с применением комплекса целевых индикаторов, которые включают в себя как качественные, так и количественные показатели. Данный комплекс целевых показателей позволяет обеспечить эффективный мониторинг происходящих изменений в сфере жилья за отчетный и плановый период с уточнением и корректировкой

проводимых в данной области мероприятий. В рамках проводимой ФЦП можно рассмотреть положительную динамику как в качественных, так и в количественных показателях [2, с. 75].

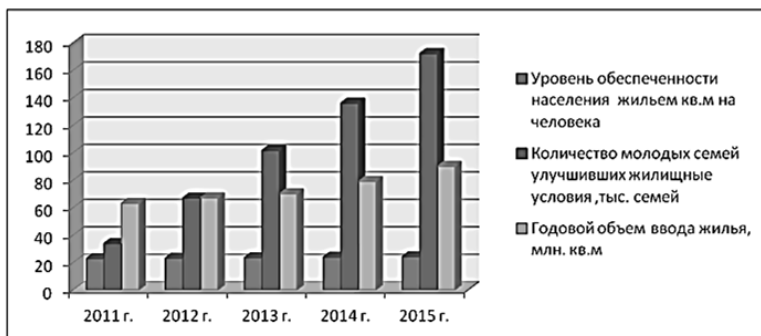


Рисунок 2. Значения ФЦП «Жилище» на 2011—2015 годы

Успех в реализации социально-значимой ФЦП «Жилище» позволит решить проблему в приобретении жилья, стоящую перед российскими гражданами. Реализация программы найдет свое отражение в:

1. Увеличении уровня обеспеченности жильем до 24,2 квадратных метров на человека;
2. Улучшении жилищных условий населения, в том числе в категориях, установленных федеральным законодательством;
3. Повышении доступности приобретения жилья, в том числе с использованием собственных средств, займов, ипотечных кредитов.

Итак, программно-целевое финансирование расходов бюджета находит свое практическое отражение в реализации федеральных целевых программ. Его можно рассматривать как механизм выделения бюджетных средств на осуществление комплекса взаимосвязанных по срокам, направлениям, исполнителям, и ресурсному обеспечению мер в целях повышения обеспеченности и доступности жилья населению [6, с. 53].

К основным условиям, обеспечивающим эффективность программно-целевого финансирования расходов бюджета относятся финансирование комплекса взаимосвязанных по срокам, направлениям, исполнителям и ресурсному обеспечению мер, в целях воздействия на проблему; согласованность с мерами государственной политики, направленными на реформирование российской жилищной

системы. Принятие эффективных мер, которые направлены на решение описанной проблемы применения программно-целевого финансирования, позволит стать целевым программам действенным инструментом повышения эффективности бюджетных и внебюджетных расходов.

Список литературы:

1. Идрисова С.Ф. Реализация инвестиционных проектов в рамках программы развития жилищного строительства до 2015 года // Региональные проблемы преобразования экономики. — 2011, № 47. — с. 258—265.
2. Карпова Д.П. Программно-целевой метод планирования и финансирования как инструмент повышения эффективности государственных расходов // Финансы и кредит. — 2012, № 5. — с. 74—79.
3. Кудрявцев А.А. Проблемы программно-целевого планирования и финансирования бюджетных инвестиций// Финансы и кредит. — 2009, № 9. — с. 29—35.
4. Обоснование необходимости решения проблемы программными методами и целесообразности её финансирования за счет средств бюджета/ целевая программа «Жилище» на 2011—2015 годы / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm> (дата обращения 13.06.2013).
5. Постановление Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации от 8 декабря 2006 г. № 3869-4 ГД «О поручении Счетной палате Российской Федерации» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ach.gov.ru> (дата обращения 13.06.2013).
6. Сидорина И.Ф. Характеристика программно-целевого планирования и финансирования расходов бюджета// Вестник ИГЭУ. — 2011, № 3. — с. 53—57.

**НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ
ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ:
СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ**

Руцинская Мария Андреевна

*студент 3 курса учетно-финансового факультета, СтГАУ,
г. Ставрополь*

E-mail: glamour5555@mail.ru

Клишина Юлия Евгеньевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, ст. преподаватель СтГАУ,
г. Ставрополь*

**PRIVATE PENSION FUNDS IN THE RUSSIAN
FEDERATION: STATE AND DEVELOPMENT**

Rutsinskaya Maria

*3rd year student of Accounting and Finance Department, StGAU,
Stavropol*

Klishina Julia

*supervisor, Candidate of economic sciences, Senior Lecturer StGAU,
Stavropol*

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается понятие пенсионного обеспечения Российской Федерации, виды негосударственных пенсионных фондов, а также их состояние и развитие в современной России.

ABSTRACT

This article discusses the concept of pensions of the Russian Federation, the types of non-state pension funds, as well as their state and development in modern Russia.

Ключевые слова: пенсионный фонд Российской Федерации; негосударственные пенсионные фонды; открытый пенсионный фонд; корпоративный пенсионный фонд; профессиональный пенсионный фонд; поступления в негосударственные пенсионные фонды.

Keywords: Russian Federation state pension; private pension funds; public pension funds; corporate pension funds; professional pension fund; income from private pension funds.

Сегодня социальная защита населения является основным показателем уровня развития общества. И основной защитой населения является пенсионное обеспечение. Оно предоставляется исключительно государством.

В настоящее время действующая система государственного пенсионного обеспечения населения основывается на принципах солидарности поколений и распределении части доходов работающих в пользу пенсионеров. Помимо государственного обеспечения существует негосударственное обеспечение.

Сегодня в России действуют государственный пенсионный фонд и негосударственные пенсионные фонды.

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) — некоммерческие финансовые организации, которые обеспечивают финансовое содержание пенсионеров за счёт их добровольных вложений. Они занимаются обязательным пенсионным страхованием и негосударственным пенсионным обеспечением. Негосударственные пенсионные фонды осуществляют действенное инвестирование пенсионных накоплений и резервов [3].

В России действует 3 вида фондов: открытый пенсионный фонд, корпоративный, а также профессиональный пенсионные фонды.

Система негосударственных пенсионных фондов в настоящее время представлена 296 фондами [1].

Негосударственные пенсионные фонды расположены в 54 субъектах Российской Федерации, в том числе в Москве — 113 фондов, в Санкт-Петербурге — 19, Нижегородской и Самарской областях — по 9. Участники фондов проживают в 80 субъектах Российской Федерации.

Таблица 1.

Основные количественные характеристики российских НПФ

Дата	Собственное имущество (млн. руб.)	Имущество для ОУД (млн. руб.)	Пенсионный резерв (млн. руб.)	Общая сумма инвестиций (млн. руб.)
2010	45 104,0	10 328,8	33 641,9	39 282,4
2011	63 667,2	10 314,9	51 417,3	60 110,1
2012	125 622,7	31 537,0	89 557,4	116 548,1

В таблице 1 представлены данные о размерах собственного имущества, имущества для организационно-управленческой деятельности и соответственно о размерах пенсионных резервов за три года.

Из данных таблицы видно, что на протяжении трех лет наблюдается тенденция роста собственного имущества. Так, если в 2010 г. размер собственного имущества составлял 45 104,0 млн. руб., то уже в 2012 г. он вырос на 80 518,7 млн. руб. и составил 125 622,7 млн. руб. Если говорить об имуществе для ОУД, то сумма денежных средств в 2010—2011 гг. была практически одинаковой, а в 2012 году увеличилась до 31 537,0 млн. руб. Величина пенсионных резервов с 2010 года постепенно увеличивалась. Наибольшая сумма инвестиций пришлась на 2012 год и составила 116 548,1 млн. руб., что говорит о непрерывном вложении денежных средств в развитие негосударственных пенсионных фондов страны со стороны других финансовых институтов.

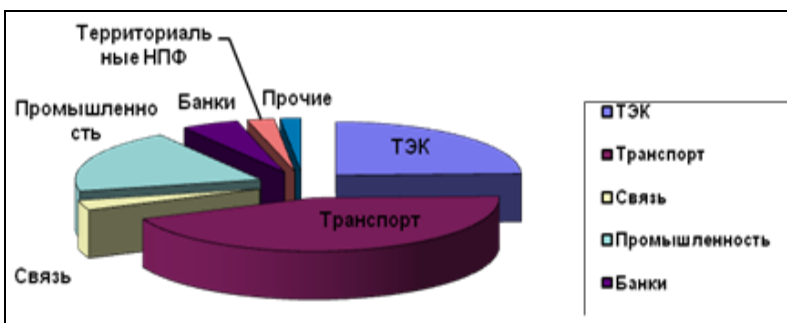


Рисунок 1. Структура участников НПФ по отраслям хозяйства (в процентах от общего числа участников)

В структуре участников негосударственных пенсионных фондов наибольшую долю занимает транспортная отрасль, которая составляет порядка 30 % всей структуры отраслей народного хозяйства. На топливно-энергетический комплекс приходится 20 % всех участников НПФ. Третье место занимает промышленность. Наименьшую долю составляет связь.

Негосударственные пенсионные фонды пополняются за счет вкладов учредителей, пенсионных взносов, целевых взносов вкладчиков, взносов от благотворительных фондов, а также других поступлений, которые разрешены законодательством Российской Федерации [3].

Таблица 2.**Основные статьи поступлений в НПФ (млн. руб.)**

Статьи	2010	2011	2012
Пенсионные взносы	4 092,1	11 556,3	8 241,0
Инвестиционный доход от размещения пенсионных резервов	1 937,7	8 770,0	4 176,8
Целевые взносы вкладчиков	314,5	1 198,6	446,4
Благотворительные взносы и др. законные поступления	114,0	448,5	1 067,8
Итого	6 458,3	21 973,4	13 932,0

Из таблицы видно, что объем поступлений в НПФ меняется из года в год, то увеличиваются в 3,5 раза, как это было в 2011 г., то сокращаются.

Наибольшее количество поступлений в негосударственные пенсионные фонды пришлось на 2011 год, когда пенсионные взносы по сравнению с 2010 и 2012 гг. составили 11 556,3 млн. руб. Это говорит о том, что количество участников фондов значительно увеличилось. Инвестиционный доход от размещения пенсионных резервов в 2011 году составил 8 770,0 млн. руб., что в 3,5 раза больше доходов в 2010 году и в 2 раза больше, чем в 2012 году. Благотворительные взносы и другие законные поступления также растут, самый низкий уровень в 2010 году — 114,0 млн. руб. в сравнении с остальными годами. Общий объем поступлений в негосударственные пенсионные фонды в 2010 году — 6 458,3 млн. руб. Это на 15 515,1 млн. рублей меньше, чем в 2011 году, и на 8 041,4 млн. руб. меньше по сравнению с 2012 годом.

Главной деятельностью пенсионного обеспечения является развитие негосударственных пенсионных фондов. Данная деятельность активно развивается, и государство всячески способствует этому. Негосударственные пенсионные фонды обладают большим количеством функций, однако одной из главных является социальная защита населения. Данные фонды занимаются различными видами деятельности, например, негосударственное пенсионное обеспечение, услуги по пенсионному страхованию [1].

Негосударственные пенсионные фонды являются рыночным пенсионным институтом, которые реализуют различной сложности социальные вопросы и вопросы, касающиеся инвестиций. С целью обеспечения их функционирования разрабатывается законодательная

база, разрабатываются государственные механизмы управления и контроля систем и процедур согласования деятельности различных субъектов правоотношений в этой сфере.

Список литературы:

1. Вавулин Д.А. Негосударственные пенсионные фонды: место в системе обязательного пенсионного страхования / ЭКО. Экономика и организация промышленного производства, 2008. — 157 с.
2. Негосударственные пенсионные фонды // Независимый библиотечный адвокат, 2011. — 75 с.
3. Финансы. Глотова И.И., Томилина Е.П., Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. Стандарт третьего поколения. Ставрополь, ООО «Альфа Принт», 2012. — 401 с.

СЕКЦИЯ 10.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В АВТОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

Аспанбетов Даулет Абайханович

*докторант, Академия государственного управления
при Президенте Республики Казахстан,*

г. Астана, Казахстан

E-mail: aspan777@inbox.ru

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF GOOD QUALITY MONITORING SYSTEM OF GOVERNMENT SERVICES IN THE ROAD SECTOR

Aspanbetov Daulet

*student Phd, the Academy of public administration under the President of
the Republic of Kazakhstan, Astana, Kazakhstan*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается международный опыт взаимодействия государственных органов и неправительственного сектора в управлении качеством государственных услуг в дорожной отрасли. Рассмотрены наиболее важные аспекты такого взаимодействия.

ABSTRACT

The article deals with international experience of interaction of state bodies and non-governmental sector in the management of the quality of public services in the road sector. Invited to consider the most important in my opinion aspects of such interactions.

Ключевые слова: автодорожный сектор; гражданское общество; зарубежный опыт.

Keywords: road sector; civil society; international experience.

В свете выбора стратегии пост кризисного развития экономики Республики Казахстан до 2020 года определены пять ключевых направлений, четвертым из которых, является «обеспечение населения качественными социальными и жилищно-коммунальными услугами» [8, с. 6]. В последующем глава государства неоднократно акцентировал внимание на регулировании общественных отношений в сфере оказания государственных услуг. Для чего, в ближайшее время, запланировано принятие Закона Республики Казахстан «О государственных услугах», в рамках которого предлагается уточнение понятийного аппарата и расширение охвата в сфере оказания государственных услуг, а также установление прав и обязанностей участников взаимоотношений [2, с. 3]

В связи с чем, вопрос взаимодействия государственных органов и неправительственного сектора по вопросам общественного мониторинга качества оказания государственных услуг, а в частности такого общественно-значимого сектора как «Автомобильные дороги» представляется довольно актуальным.

Общая протяженность автомобильных дорог общего пользования в Казахстане составляет более 94 тыс. км, в т. ч. 23,5 тыс. км протяженность республиканской сети и 70,5 тыс. км. Местной [7, с. 13]. При этом, на основании модели оценки Всемирного Банка «РОНЕТ» [5, с. 13], было подсчитано, что текущая стоимость только республиканской дорожной сети составляет приблизительно 39,8 млрд. долл. США или 21 % от ВВП 2011 года [6, с. 6].

За последние 12 лет в дорожный сектор, за счет бюджетных ресурсов и заемных средств, предоставленных международными финансовыми институтами было инвестировано порядка 10,8 млрд. долл. США. За этот период реконструировано и отремонтировано более 43 тыс. км. дорог, в том числе 22 тыс. км на республиканской сети [1, с. 54].

Вместе с тем, реализация крупных инвестиционных программ требует установления диалога с организациями гражданского общества и общественностью в целом. По мнению международных финансовых институтов, признается, что неправительственный сектор Казахстана в данной сфере остается недостаточно сильным [4, с. 62] и эффективность работы государственных органов с общественностью требует более систематического подхода. Наиболее высокая разница восприятия между государственным и частными секторами наблю-

дается в отношении вопроса проведения общественных консультаций и распространения годовых отчетов, где восприятие частного сектора значительно ниже восприятия государственного [9, с. 35]. И это лишь некоторые из эпизодов.

Чтобы ликвидировать эту проблему, необходимо выстраивать диалог партнеров. Ниже предложенный зарубежный опыт налаживания обратной связи между сторонами в системе общественно-значимой государственной услуги надеюсь, придется кстати. В обзоре, предлагается ознакомиться с наиболее важными, по мнению автора, аспектами создания подобной взаимосвязи, которой в предложенном виде в Казахском сообществе недостаточно развита.

Характер предложения заключается в трех взаимодополняющих концептуальных компонентах, необходимых на первоначальном этапе для создания системной основы мониторинга качества государственных услуг.

Во-первых, это опыт создания **«Национальной ассоциации пользователей автомобильных дорог»**.

В основе предложения предполагается создание неправительственной правозащитной организации, представляющей единую позицию широких интересов автомобильной общественности, по вопросам дорожной политики, безопасности дорожного движения, качества дорожной инфраструктуры, адекватного финансирования отрасли и многих других актуальных проблем.

В качестве примера, приведены 4 страны: Франция, Финляндия, США и Южная Корея. Выбор именно этих государств, основан на принципах территориального, климатического расположения, уровне гражданского развития и официальной мировой статистики, представленной в таблице 1. Так, США — обладает самой протяженной сетью автодорог в мире, Франция — является лидером по индексу «Качество автодорог» глобального индекса конкурентоспособности, Финляндия — это весьма схожие природно-климатические условия, Южная Корея — позитивный опыт создания развитой транспортной инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства.

Серьезные достижения в выбранных странах, в немалой степени зависело от уровня взаимодействия государства и гражданского общества. В таблице 2 представлены некоммерческие, правозащитные организации рассматриваемых государств, с годом основания. При изучении политики указанных организаций следует общность интересов и сфер деятельности. Объединения, в различных формулировках четко обозначают, какую часть гражданского общества

они представляют. В общем смысле это единая позиция широких интересов автомобильной общественности по вопросам транспортной политики.

Таблица 1.

Основные показатели дорожной сети рассматриваемых стран

Показатели \ Страна	Ед. изм.	Франция	Финляндия	США	Южная Корея
Протяженность сети автомобильных дорог [12]:	тыс. км	951,2	78,1	6 506,2	103,1
в т. ч. с покрытием:	тыс. км		50,9	4 374,8	80,6
скоростных автомагистралей	тыс. км	11,1	0,7	75,2	3,4
Рейтинг по протяженности сети	место	8	61	1	41
Место по индексу «Качество автодорог» ГИК (2012 г.) [11]	место	1	9	20	17

При этом интересна интерпретация Дорожного союза Франции «..... выступает от имени сектора национальной экономики, где сосредоточено 90 % пассажирских и грузовых перевозок, создается более 150 миллиардов евро и обеспечивается порядка 2,5 млн. прямых рабочих мест Франции».

Таблица 2.

Рассматриваемые некоммерческие, правозащитные организации

Страна	Франция	Финляндия	США	Южная Корея
Название НПО	L'Union Routière de France/ Дорожный союз Франции [15]	Suomen Tieyhdistys /Финская дорожная ассоциация [17]	The American Highway Users Alliance /Альянс пользователей автомобильных дорог [13]	The Korean National Committee of World Road Association/Корейский национальный комитет Всемирной дорожной ассоциации [16]
Год создания	1935 год	1917 год	1932 год	2007 год

Сфера действий отраслевых объединений распространяется на:

<u>а. Общественные вопросы</u>	<u>б. Экономические вопросы</u>	<u>с. Стратегические вопросы</u>
i) установление справедливой платы за пользование автодорогами;	i) защиты конкурентоспособности сектора национальной экономики;	i) соответствия программ интересам совершенствования функционирования общественного транспорта;
ii) обзор удовлетворенности качеством дорожной инфраструктуры, придорожного сервиса, транспортной перегруженность дорог;	ii) адекватное финансирование дорожного сектора, нацеленное на качество;	ii) определение целей и возможностей государственных программ наземного транспорта;
iii) снижения воздействия на окружающую среду;	iii) эффективное государственно-частное партнерство	iii) согласованность национальных и местных приоритетов.
iv) поддержка технического образования, национальных специалистов.		

Спектр механизмов реализации транспортной политики весьма широк и охватывает как социально-экономические, так и научно-исследовательские и стратегические вопросы (таблица 3). Причем Дорожный союз Франции, ввиду институциональных особенностей, обеспечивает согласованность стратегии Европейских институтов и обязательств стран участников.

Вместе с тем, одной характерной особенностью специализации неправительственного сектора является самостоятельная научно-исследовательская деятельность. Все они на протяжении многих лет проводят исследования в фундаментальных, технических и социально-экономических областях транспортного сектора. Например, Дорожный Союз Франции ежегодно публикует статистический сборник о транспорте во Франции «Цифры и факты».

В каждой ассоциации различная структура управления, при этом имеется характерная особенность руководящего звена и его состава (таблица 4).

Так в Финской дорожной ассоциации председатель избирается советом директоров каждый год, но может быть переизбран. Члены же совета директоров избираются сроком на три года. Каждый год четыре

члена должны подать в отставку. В США место исполнительного председателя занимает генеральный директор Ассоциации американских Автоперевозок, а функции Казначая осуществляет, исполнительный вице-президент Ассоциации производителей шин.

Таблица 3.

Механизмы реализации транспортной политики

<u>а. Государственный сектор:</u>	<u>б. Средства массовой информации:</u>	<u>с. Научная деятельность:</u>
i) создание рабочих групп; ii) организация и проведение Парламентских слушаний и встреч; iii) разработка законопроектов и рекомендации, технических регламентов; iv) экспертиза программ.	i) публикация исследований; ii) обсуждение дорожно-транспортной политики; iv) распространение меморандумов и брошюр;	i) фундаментальные; ii) технические; iii) социально-экономические исследования в области транспортного сектора.

Таблица 4.

Организационный состав руководящего звена

Дорожный союз Франции	Союз состоит из 25 человек президента, генерального директора, 9 исполнительных директоров и 13 руководителей головного офиса из числа руководителей неправительственных ассоциаций и организации.
Финская дорожная ассоциация	Руководство состоит из 13 человек: председателя и совета директоров из 12 членов
Альянс пользователей автодорог США	Руководство состоит из 5 членов: почетного председателя, исполнительного председателя, заместителя председателя, секретаря, вице-президента и казначая.
Корейский национальный комитет Всемирной дорожной ассоциации	Комитет состоит из 98 представителей, в т. ч.: а. 16 членов руководства включая 8 руководителей от государственного и неправительственного дорожного сектора; б. 62 директора, из них: i) 7 профильных ассоциации; ii) 18 региональных дорожных муниципалитетов; iii) 3 от общественного сектора; iv) 8 представителей ВУЗов; v) 11 строительной промышленности; vi) 10 проектных организаций; и vi) 5 представителей исследовательских институтов.

В рыночных условиях реализация столь амбициозных задач без надлежащего финансового обеспечения практически не возможна. В этой связи, в целях финансовой независимости представителями неправительственного сектора, обозначена система членских взносов на ежегодной основе по категориям: физическое лицо, групповое членство или малый бизнес и национальные коалиции. Объемов и характер взносов для частных лиц варьируется от 10 евро во Франции, 40 евро предусмотрено финской ассоциацией, 52 доллара в США и порядка 62 евро Корейским комитетом. Также система взносов имеет внутриуровневые критерии и допуски рассчитанная на степень финансовой заинтересованности.

Рассмотренные функциональные особенности отраслевых объединений, неоднозначно дают понять, что есть смысл самоорганизации в мощные отраслевые союзы, ассоциации, чтобы доносить свои интересы широкой общественности. По мнению автора, опыт будет весьма полезен при создании в неправительственном секторе Казахстана «Ассоциации пользователей автомобильных дорог».

Вторым элементом системы является опыт создания государственными органами **«Обратной связи»**.

В отношении развития дорожной сети, во всех странах соблюдаются особые (законные) процедуры, по которым заинтересованные группы и общество получают консультации. Многие дорожные администрации организуют обратную связь по их работе в виде вопросников, так называемые «Обзоры удовлетворенности пользователей автодорог». Цель, которых заключается в общей оценке восприятия пользователем качества мероприятий по эксплуатации и содержанию, а также оказания услуг коммерческого сектора придорожной инфраструктуры. Также, в ходе этих обзоров определяются виды воздействия, оказываемые автодорогами.

Так, Дорожное Агентство Великобритании два раза в год проводит национальный опрос участников дорожного движения на степень удовлетворенности пользователей дорожной службой «Обзор удовлетворенности» [8].

«Обзор удовлетворенности» это непрерывная программа обследования с 66 интервью в месяц, в каждой области для достижения 393 интервью в течение шести месяцев в каждом из 13 территориальных управлений. Он измеряет отношение участников дорожного движения определению уровня качества содержания, какие работы требуется провести, чтобы улучшить характер услуг клиентам. Включает вопросы по безопасности, условия дорожного движения например: дорожный шум, мусор, пробки, расписание дорожных работ и т. д.

В качестве результата, данного мероприятия, возможен переход операторов от чисто «технической» ориентации только на содержание элементов инфраструктуры к большей ориентированности на оказание услуг и применению подхода, учитывающего удобство пользователей автодорог.

Третьим предложением представляет собой логическое продолжение и объединение объема взаимодействия государственного и неправительственного сектора на качественно новом уровне, т. е. создание «**Дорожного совета**».

Некоторые дорожные администрации контролируются Советом, состоящим из представителей различных правительственных и неправительственных организаций. Интерес создания такого Совета заключается в привнесении более четкого и уполномоченного видения всего дорожного сектора с целью лучшего ориентирования государственных органов в данном вопросе, когда это необходимо.

Главной задачей должно стать тщательное изучение предстоящих планов Правительства в дорожном секторе, определение зон развития, консультирование по вопросам выполнения и контроля стратегий для различных проектов. Таким образом, взаимодействие двух этих групп может способствовать более верному пониманию государственных задач, а также более точно указать, где именно должны быть сосредоточены ресурсы [6, с. 31—34].

В то время, как полностью независимый совет может показаться привлекательной моделью, в реальности он не будет обладать достаточными полномочиями для влияния на правительственные стратегии и задачи, а также может иметь только одну ограниченную роль на этапе выполнения проектов. Более эффективным представляется совет, состоящий из представителей правительственных и профессиональных организаций, показавших определенные достижения в дорожном секторе транспортной индустрии.

Таким примером эффективного взаимодействия является Содружество Транспортного Совета штата Виржиния, США. Результатом данного сотрудничества, это третья по протяженности в США сеть государственных дорог, после Северной Каролины и Техаса. Сеть автодорог составляет 58 тыс. миль и включает в себя около 20 тыс. мостов и сооружений.

Совет устанавливает административную политику для транспортной системы Виржинии. Рассматривает финансирование конкретных проектов дорожном секторе, инфраструктуры аэропортов, морских портов и общественного транспорта.

Возглавляет Совет **Министр транспорта**, являясь одновременно руководителем Содружества Транспортного Совета, Совета Авиации, Совета коммерческих космических полетов орган и Совета Портового управления. В его состав входят 17 членов: секретарь, комиссар департамента транспорта, директор департамента железнодорожного и общественного транспорта, представители от каждого из 11 округов и 3 городов. С 1906 года сменилось 16 комиссаров, 141 член совета директоров, восемь секретарей и 26 губернаторов [10, с. 105—120].

В заключении, отмечу, что на основании зарубежного опыта выше указанных стран, четко прослеживается степень вовлеченности гражданского общества в управлении дорожным сектором, как прямыми и так косвенными механизмами. Вместе с тем глубокое партнерское взаимодействие в управлении автодорогами позволит найти скрытые возможности решения широкого спектра проблемных вопросов.

Список литературы:

1. Анализ грузопотоков в Центральной Азии и приграничных районах Китая //2011 IRU I-0258-1 (r). — с. 54.
2. Всемирная книга фактов ЦРУ [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook> (дата обращения 09.08.2012).
3. Куэйроз Ц., А. Мартинез, С. Ишихара и К. Хомманн. Отчеты по транспортному сектору. «Фильтр надлежащего управления автодорожными активами: Исследование на примере Казахстана и Армении» 2011 г. — с. 35.
4. «О государственных услугах» Закона Республики Казахстан от 15 апреля 2013 года № 88-V. — с. 3.
5. Повышение Институционального Потенциала Автодорожного Сектора Республики Казахстан. Отчет Всемирного банка. Июнь 2011 г. KAZ/DTO/R/2011/3. — с. 31—34.
6. Документ по оценке проекта по займу Республики Казахстан для реализации проекта развития автомобильных дорог «Восток-Запад» в международном транспортном коридоре «Западная Европа — Западный Китай» (ЦАРЭС 1Б) от 8 марта 2012 года. Отчет Всемирный банка № 64935-KZ. — с. 62.
7. Официальный сайт Альянса пользователей автомобильных дорог [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.highways.org/> (дата обращения 05.08.2012).
8. Официальный сайт Дорожного Агентства Великобритании [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.highways.gov.uk> (дата обращения 04.08.2012).

9. Официальный сайт Дорожного союза Франции [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.urf.asso.fr/> (дата обращения 09.08.2012).
10. Официальный сайт Корейского национального комитета Всемирной дорожной ассоциации [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — <http://www.highways.org/> (дата обращения 10.08.2012).
11. Официальный сайт Финской дорожной ассоциации [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.tieyhdistys.fi> (дата обращения 10.08.2012).
12. Повышение Институционального Потенциала Автодорожного Сектора Республики Казахстан. Подробный план реализации. Отчет Всемирный банка. Июнь 2011 KAZ/DTO/R/2011/3. — с. 13.
13. Предварительные данные за 2011 год. Статистический сборник Астана 2012. с. 6. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.stat.kz> (дата обращения 06.08.2012).
14. Программа по развитию транспортной инфраструктуры в Республике Казахстан на 2010—2014 годы. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 сентября 2010 года № 1006. — с. 13.
15. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года. Указ Президента Республики Казахстан от 1.02.2010 г. — № 922. — с. 6.
16. A history of the Commonwealth Transportation Board. p. 105—120. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.ctb.virginia.gov/resources/ctb_history.pdf (дата обращения 10.08.2012).
17. The Global Competitiveness Report 2012—2013 © 2012 World Economic Forum. Quality of roads. — P. 413.

**СИГНАЛИЗИРОВАНИЕ НА РЫНКАХ
ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ:
КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

Козлович Елена Андреевна

*бакалавр экономики, Пермский Филиал
Научно-Исследовательский Университет, Высшая Школа Экономики,
г. Пермь*

E-mail: [ElenaA_Kozlovich@mail.ru](mailto:ElenaA.Kozlovich@mail.ru)

Шейна Марина Витальевна

*канд. физ.-мат. наук, доцент,
Национальный Исследовательский Университет
Высшая Школа Экономики,
г. Пермь*

E-mail: marina_cheina@mail.ru

**SIGNALING CORPORATE
SOCIAL RESPONSIBILITY
IN THE FOOD MARKET**

Kozlovich Elena

*bachelor of Economics, National Research University Higher School of
Economics, Perm*

Cheina Marina

*candidate of Sciences, Associate Professor, National Research University
Higher School of Economics, Perm*

АННОТАЦИЯ

На основе результатов теоретико-игрового моделирования сформулированы условия, в которых может быть использована практика корпоративной социальной ответственности (КСО) как сигнал качества. В основе — модель Курно; сегментация потребителей по отношению к риску ухудшения здоровья; выбор или отказ от практики КСО производителями продуктов с высоким или низким уровнем риска. Выявлено, что низкая активность

применения КСО в России может быть обусловлена низкой долей потребителей, заботящихся о своем здоровье, и отсутствием поддержки и регулирования со стороны государства.

ABSTRACT

The game-theoretic model developed in this article formulates the conditions required for the incorporation the corporate social responsibility (CSR) policy into the business as a mechanism of signaling. The model is based on the following principles: the Cournot model, the segmentation of consumers by their health deterioration risk attitude, the choice about CSR strategy by producers of low and high quality of food products. Results of the model show that the nonoccurrence of CSR in Russia is subject to the small share of health-conscious consumers and the lack of support and regulation of the state.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, риск ухудшения здоровья, качество продуктов питания, неблагоприятный отбор, сигнализирование.

Keywords: corporate social responsibility, health deterioration risk, quality of food products, adverse selection, signaling.

Особенность продуктов питания состоит в том, что они обладают экспериментальными или доверительными качествами. Экспериментальные качества могут быть выявлены потребителем только в процессе потребления продукта, с ним могут быть связаны риски ухудшения здоровья в процессе потребления или непосредственно после потребления продукта питания (краткосрочные риски, например, отравления, аллергические реакции, головные боли, кишечные расстройства и пр.). Издержки измерения доверительных качеств для потребителя запредельно высоки как в процессе потребления, так и после потребления продукта (долгосрочные риски, например, развитие хронических желудочно-кишечных заболеваний, астмы, снижение детородных функций, раковые заболевания и др.). Высокая дисперсия качественных характеристик, асимметрия информации, высокие издержки измерения способствуют возникновению проблемы неблагоприятного отбора — наличия большого количества продуктов питания с достаточно высоким уровнем риска ухудшения здоровья. Решение проблемы неблагоприятного отбора на рынке продуктов питания берет на себя государство, вводя различные механизмы регулирования. В российской практике это механизмы стандартизации, лицензирования, сертификации, технические регламенты,

а также законы «О защите прав потребителей», «О качестве и безопасности пищевых продуктов» и др.

Однако в сложившейся на российском рынке ситуации трудно говорить о фактическом наличии стимулов к производству безопасной пищевой продукции. Недооценка рисков и низкий уровень понимания информации о качестве продуктов питания со стороны потребителей [5], слабость используемых государственных механизмов контроля качества [7] [3], недобросовестное поведение производителей, о чем свидетельствует наличие фальсифицированной продукции на рынке не способствуют решению проблемы неблагоприятного отбора на рынке пищевой продукции.

Представляется актуальным поиск механизмов, способствующих формированию у производителей стимулов к производству безопасных продуктов питания, способствующих для потребителей снижению издержек измерения качества данной продукции, и как результат, повышению уровня безопасности продуктов питания. В качестве одного из таких механизмов можно рассматривать корпоративную социальную ответственность (КСО) или социальную ответственность бизнеса как механизм сигнализирования на рынке пищевой продукции.

Понятие КСО закреплено в международных стандартах, однако в России, по оценкам самих производителей, пока нет четкого понимания данного термина [4]. В международной практике КСО определяют как «совокупность обязательств и мероприятий компании сверх законодательно определяемого минимума, повышающих благосостояние общества». Повышение благосостояния общества в рамках КСО возможно через решение проблем по таким направлениям как соблюдение прав человека, охрана окружающей среды, добросовестные деловые практики, проблем, связанных с защитой здоровья и безопасности потребителей и другие [2].

Практики КСО в США, Европе, Великобритании используются уже достаточно давно. Было проведено множество исследований, подтверждающих положительное влияние КСО на репутацию фирмы и ее экономические показатели [8] [9] [10]. Однако в России данная практика не имеет распространения и используется в основном компаниями международного уровня в целях повышения конкурентоспособности на международных рынках. В ряде исследований утверждается, что сельское хозяйство в России имеет наилучшую перспективу развития КСО [1] [6]. В данной работе исследуются условия, способствующие применению практики КСО производителями продуктов питания.

С целью формирования предпосылок теоретико-игровой модели был проведен пилотный опрос потребителей таких продуктов питания, как молоко, питьевая вода, куриные яйца, мясо курицы, зерновые культуры (греча, рис). Получили эмпирическое подтверждение следующие гипотезы:

- ряд продуктов питания (например, куриные яйца, зерновые культуры, питьевая вода) воспринимаются большей частью российских потребителей как однородные
- потребители готовы воспринимать репутацию производителя как сигнал качества продукции
- практика КСО положительно влияет на склонность потребителей к покупке товара конкретного производителя

В качестве модели взаимодействия производителей была выбрана модель Курно с разными издержками производства продуктов питания с высоким и с низким уровнями риска ухудшения здоровья. В разработанной теоретико-игровой модели были рассмотрены стратегии поведения производителей продуктов питания: использовать или не использовать практику КСО. Величина выигрыша производителя зависит от типа товара, от реакции потребителей, обусловленной типом потребителя, от издержек на реализацию КСО и от политики государства в отношении поддержки практики КСО. Тип потребителя определяется его отношением к собственному здоровью и учетом уровня риска ухудшения здоровья (выступает ли безопасность продукции фактором спроса). Предполагается, что потребители, учитывающие риск ухудшения здоровья, приобретают продукт питания только в случае, если производитель использует практику КСО, так как потребитель данного типа воспринимает КСО как сигнал о безопасности данного продукта. Потребители, не учитывающие риск ухудшения здоровья, не меняют своих предпочтений в зависимости от стратегий, выбираемых производителями.

Анализ модели в предположении, что на рынке действуют две фирмы, приводит к формулированию условий, при которых сложится то или иное равновесие Нэша. Далее представлены профили стратегий и условия их равновесия:

$$\langle \text{КСО}; \text{КСО} \rangle: \alpha \cdot \pi_{\min}^i > C_{CSR} \quad (1)$$

$$\langle \text{КСО}; \text{HeКСО} \rangle: \alpha \cdot \pi_{\max}^1 < C_{CSR} < \alpha \cdot \pi_{\min}^2 \quad (2)$$

$$\langle \text{HeКСО}; \text{HeКСО} \rangle: \alpha \cdot \pi_{\max}^i < C_{CSR} \quad (3)$$

где: КСО — стратегия использования практики КСО;
 НеКСО — стратегия отказа от практики КСО;
 α — доля потребителей, заботящихся о своем здоровье;
 C_{CSR} — издержки на проведение политики КСО;
 C_P — издержки на производство.

$$\pi_{\min}^i = \min\left\{\frac{(a - 2 \cdot C_{P_i} + C_{P-i})^2}{9b}; \frac{(a - C_{P_i})^2}{4b}\right\};$$

$$\pi_{\max}^i = \max\left\{\frac{(a - 2 \cdot C_{P_i} + C_{P-i})^2}{9b}; \frac{(a - C_{P_i})^2}{4b}\right\}.$$

На выбор производителя в этом случае оказывают влияние величина производственных издержек, издержек на проведение политики КСО и доля потребителей, заботящихся о своем здоровье. Чем выше издержки на производство, тем ниже прибыль. Это приводит к уменьшению диапазона величин возможных издержек на проведение КСО, следовательно, определенных условиях производители не будут использовать политику КСО. Наоборот, увеличение доли потребителей α , которые заботятся о своем здоровье, стимулирует производителей к применению КСО. Таким образом, учитывая низкий уровень α для России, в однопериодной игре к проведению политики КСО будут создаваться стимулы и у производителей продукции низкого качества.

С учетом того, что в основе политики КСО лежит репутация, проведен анализ выбора стратегий поведения производителями в долгосрочной перспективе. Модель из однопериодной игры переходит в формат бесконечно повторяющейся. Смысл рассмотрения долгосрочного периода заключается еще и в том, что, начиная со второго периода, предполагается возможным изменение реакции потребителей, заботящихся о своем здоровье, на продукцию с высоким уровнем риска ухудшения здоровья. Кроме этого, возможно изменение реакции государства на проведение политики, приводящей к положительным эффектам в отношении общественного благосостояния — если во втором периоде безопасность продуктов питания подтверждается, то государство поощряет данного производителя, например, путем компенсации ему доли затрат на проведение политики КСО. Другими словами вводится предпосылка о поддержке со стороны государства в долгосрочном периоде фирм, которые проводят политику КСО и выпускают высококачественную продукцию.

Анализ бесконечно повторяющихся взаимодействий приводит к выводу, что для выбора стратегии «КСО» первым производителем, выпускающим продукцию с низким уровнем риска, необходимо выполнение следующих условий:

- Если соперник отказывается от проведения КСО при любом уровне продукции:

$$\alpha \cdot \pi_1^m > C_{\text{CSR}} \cdot (1 - \lambda \cdot \delta) \quad (4)$$

- Если соперник выпускает продукцию с высоким уровнем риска и выбирает стратегию «КСО»:

$$\alpha \cdot [\pi_1^K \cdot (1 - \delta) + \pi_1^m \cdot \delta] > C_{\text{CSR}} \cdot [1 + (1 - \lambda) \cdot \delta] \quad (5)$$

- Если соперник выпускает продукцию с низким уровнем риска и выбирает стратегию «КСО»:

$$\alpha \cdot \pi_1^K > C_{\text{CSR}} \cdot (1 - \lambda \cdot \delta) \quad (6)$$

где: α — доля потребителей, заботящихся о своем здоровье;

C_{CSR} — издержки на проведение политики КСО;

C_P — издержки на производство, $P=H, L$,

где: H — безопасный продукт,

L — продукт с высоким уровнем риска;

λ — доля C_{CSR} , выдаваемая в виде государственного поощрения;

δ — дисконтирующий фактор;

π_1^m — монопольная прибыль первого производителя на всем

рынке, $\pi_1^m = \frac{(a - C_H)^2}{4 \cdot b}$;

π_1^K — прибыль по Курно первого производителя (при разных издержках);

$$\pi_1^K = \frac{(a - 2 \cdot C_H + C_L)^2}{9 \cdot b}$$

Как видно из условий (4)—(6), ограничения для выбора стратегии «КСО» производителями продукции высокого качества смягчены поддержкой государства и фактором времени. Чем выше уровень

государственных поощрений, компенсирующих часть издержек на проведение политики КСО, тем выше вероятность выполнения ограничений. Таким образом, государственные поощрения могут частично компенсировать низкую долю потребителей, заботящихся о своем здоровье.

Анализ данных условий приводит к следующим интересным выводам. При условии близости производственных издержек обоих производителей, из выполнения неравенства (5) следует выполнение неравенства (4). Это означает, что выполнение условия (5) гарантирует выбор стратегии КСО первым производителем во всех случаях, кроме одного — когда второй производитель выпускает продукцию высокого качества и проводит политику КСО. В этом последнем случае первый производитель будет проводить политику КСО только при относительно невысоких издержках на ее проведение. Представляет интерес анализ условий, при которых будет складываться устойчивое равновесие при выборе стратегий проведения КСО и производстве безопасных продуктов питания.

Исследование устойчивости равновесий в повторяющейся игре проводится на основе анализа уравнения эволюционной динамики. Предполагается, что на рынке две группы игроков, выпускающих продукцию с низким уровнем риска, и они имеют возможность проводить политику КСО. Игра симметричная: в обеих группах доля q игроков проводит политику КСО.

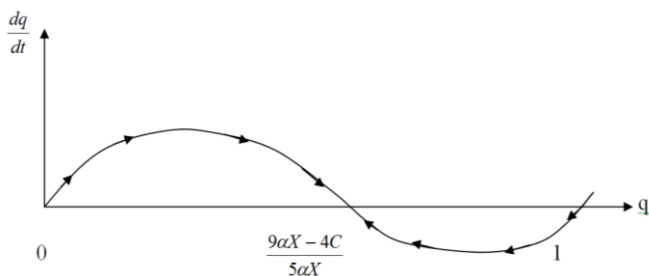


Рисунок 1. Фазовая диаграмма условий устойчивости равновесий

где: $X = \frac{(a - C_H)^2}{9 \cdot b}$,

$$C = (1 - \lambda \cdot \delta) \cdot C_{CSR},$$

$$\sigma = \frac{1}{1 - \delta}.$$

Равновесие $\langle \frac{9\alpha X - 4C}{5\alpha X}, \frac{9\alpha X - 4C}{5\alpha X} \rangle$ устойчиво при выполнении

неравенства:

$$\alpha \cdot \pi^K < C_{CSR} \cdot (1 - \lambda \cdot \delta) < \frac{9}{4} \alpha \cdot \pi^K \quad (7)$$

Анализ неравенства (7) позволяет сформулировать условия, при которых возможно формирование устойчивых равновесий с использованием политики КСО всеми производителями ($q=1$) (8) и при неиспользовании КСО всеми производителями ($q=0$) (9):

$$(1 - \lambda \cdot \delta) \cdot C_{CSR} = \alpha \cdot \pi^K \quad (8)$$

$$(1 - \lambda \cdot \delta) \cdot C_{CSR} = 2,25 \cdot \alpha \cdot \pi^K \quad (9)$$

Как и во всех предыдущих случаях, увеличение доли производителей, выбирающих КСО, может быть обусловлено сильной государственной поддержкой и высокой долей потребителей, заботящихся о своем здоровье.

Итак, по построенной теоретико-игровой модели можно сделать следующие выводы: даже если в первом периоде не было условий для реализации политики КСО, в долгосрочной перспективе такие условия могут сложиться. Это зависит от доли потребителей α , которые заботятся о своем здоровье, поддержки со стороны государства и величины дисконт-фактора.

Устойчивое равновесие, в котором все производители будут проводить политику КСО, сложится при относительно невысоких издержках на проведение КСО. Если издержки на проведение КСО достаточно велики, то устойчивым будет равновесие, в котором все фирмы будут использовать КСО. Возможно также формирование устойчивого равновесия, в котором только часть фирм будет проводить политику КСО.

Таким образом, низкая активность в проведении политики КСО в России в рамках рассматриваемой модели может быть обусловлена малой долей потребителей, для которых здоровье, безопасность продуктов питания является фактором спроса. Реализация таких мер, как повышение заинтересованности населения в здоровом образе жизни, повышение грамотности населения в отношении качества продуктов питания, может подтолкнуть производителей к применению данной политики. Небольшая же доля потребителей, учитывающих

риск ухудшения здоровья, может быть компенсирована программами государственной поддержки механизма КСО. Реализация политики КСО может позволить снизить проблему неблагоприятного отбора хотя бы на отдельных российских рынках продуктов питания.

Список литературы:

1. Вережкин Л.П. Социальная ответственность бизнеса // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. — 2010. — № 1 (95). — С. 37—48
2. Международный стандарт ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности». [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.ksovok.com/standarts.php> (дата обращения 29.03.2013).
3. Монастырский О. Продовольственная безопасность России: вчера, сегодня, завтра / Олег Монастырский // ЭкоС-Информ. — 2004. — № 4. — С. 5—64.
4. Новостной дайджест национального форума КСО. Май 2012. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.csrforum.ru/Admin/Files/FileDownload.aspx?id=2307> (дата обращения 5.05.2013).
5. Паутов И.С. Восприятие рисков ухудшения здоровья населением России и механизмы его формирования // Вестник Удмуртского университета. — 2010. — Вып. 2. — С. 119—128.
6. Птичников А. «Об использовании опыта развития добровольной лесной сертификации в других отраслях народного хозяйства России» // Устойчивое лесопользование. — 2007. — № 2(14). — С. 46—48.
7. Чернова О.А. Организационно-правовые проблемы обеспечения стратегических национальных приоритетов Российской Федерации в продовольственной сфере // Российская юстиция. — 2011. — № 12. — С. 98—105.
8. Margolis J.D. et al. Does it pay to be good? An analysis and redirection of research on the relationship between corporate social and financial performance // Working Paper. Cambridge, UK: Harvard University. — 2007. — P. 2—79.
9. Orlitzky M. et al. Corporate social and financial performance: a meta-analysis // Organization Studies. — 2003. — № 24 — P. 403—441.
10. Siegel D.S., Vitaliano D.F. An empirical analysis of the strategic use of corporate social responsibility // Journal of Economics and Management Strategy. — 2007. — № 16 — P. 773—792.

СЕКЦИЯ 11.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ЛЮДСКИЕ РЕСУРСЫ: ЭВОЛЮЦИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ

Чупик Анастасия Юрьевна

*адъюнкт Московского университета МВД России,
г. Москва*

E-mail: Chupic55@yandex.ru

Костыря Юрий Степанович

*научный руководитель, доцент, канд. экон. наук, доцент кафедры
экономической безопасности и экономики
Московского университета МВД России,
г. Москва*

E-mail: kos.mos@bk.ru

HUMAN RESOURCES: THE EVOLUTION OF THE DEFINITION AND MODERN APPROACHES TO COMPREHENSIONS

Chupik Anastasia

*postgraduate of the Moscow Law University,
Moscow*

Kostyrya Yuri Stepanovich

*the scientific adviser, docent, Candidate of Economics, docent of the chair
of Economic safety and Economics of the Moscow Law University,
Moscow*

АННОТАЦИЯ

Автор статьи кратко освещает изменение взглядов на сущность людских ресурсов в экономике, раскрывает их содержание и роль на современном этапе развития общества

ABSTRACT

The author of the article briefly reviews changing approaches on the nature of human resources in economy, explains its content and role at the present stage of development of society

Ключевые слова: экономика; людские ресурсы; управление
Keywords: economy; human resources; management

В 60—70 гг. XX века в американском управлении утвердилось понятие «людские ресурсы» («человеческие ресурсы», human resources), которое сменило использовавшиеся ранее термины «персонал» и «кадры». Эти изменения явились результатом переосмысления в науке и практике роли и места человека в экономике.

Вплоть до 1960-х гг. в производстве рассматривалась не отдельная, самостоятельная личность, а лишь трудовая функция человека, которая измерялась затратами рабочего времени и заработной платой. Достаточно вспомнить, что в период развития и распространения школы научного управления Ф.У. Тейлора (наиболее популярной она была в период 1890—1920 гг.) господствовал подход, в соответствии с которым наемная рабочая сила требует минимальных вложений капитала. Это было обосновано тем, что благодаря разложению производственного процесса на простейшие операции, квалификационные требования к работнику могли быть минимизированы. Таким образом, продвигалась идея использования низкоквалифицированной и дешевой рабочей силы. Это не отменяло принципа гуманного отношения к работнику, однако акцент ставился именно на получении прибыли.

На современном этапе развития экономики происходит масштабный поворот во взглядах на целесообразность капиталовложений в рабочую силу, а также в общем на роль и место человека в процессе производства. Практика управления идет по пути признания необходимости расходов, связанных с привлечением рабочей силы, медицинским обеспечением работников, обучением, повышением квалификации и созданию других условий, позволяющих раскрыть потенциал каждого работника в полной мере. Именно в этих условиях зарождается концепция «людских (человеческих) ресурсов». Повышение роли каждого работника в процессе производства стало

определяющим фактором для появления такого подхода. Люди, а не деньги, здания, техника, являются решающим отличительным признаком успешного мероприятия, выступая важнейшим источником экономического роста [3, с. 7]. В развивающейся экономике знаний невозможно переоценить их роль. Необходимым условием конкурентоспособности во многих отраслях, регионах, и даже между странами становится именно обеспеченность квалифицированной рабочей силой, с достаточным уровнем здоровья, мотивации и пр. Подход, основанный на минимизации затрат на персонал, на современном этапе показал свою неэффективность, именно поэтому большинство стран отказалось от подобной политики в области управления персоналом в пользу концепции человеческих ресурсов. Так, например, по некоторым оценкам общие затраты частного бизнеса на все виды обучения в США превышают 30 млрд. долл. в год. Достаточно высокий уровень людских ресурсов позволяет работникам успешнее адаптироваться к технологическим, институциональным, социальным сдвигам, активнее включаться в процесс освоения новыми навыками, быстрее реагировать на достижения НТР.

Становление новой категории требует ее теоретического определения в рамках экономической науки.

В менеджменте под людскими ресурсами чаще всего понимают персонал организации, характеризующийся достигнутым уровнем компетенции, желаниями, мотивациями, устремлениями. Специалистами в области управления предприятием единогласно поддерживается мнение, что в современной экономике людские ресурсы представляют собой важнейший из всех видов экономических ресурсов, от правильного управления которыми зависит успешность всего предприятия в целом. Однако, если в рамках предприятия под людскими ресурсами понимают весь персонал этого предприятия, то как определить людские ресурсы применительно к региону или всей стране? Представляется ошибочным простое отождествление людских ресурсов со всем населением страны. Население страны или региона само по себе является лишь носителями людских ресурсов, их воплощением, но не ресурсом как таковым. Людские ресурсы, в свою очередь, представляют собой воплощенную в населении совокупность различных качеств людей, определяющих их трудоспособность к производству материальных и духовных благ.

Какие именно качества можно отнести к людским ресурсам при таком подходе? При ответе на этот вопрос необходимо учитывать, что нельзя сводить многообразие человеческой жизни только лишь

к трудовой деятельности; для того, чтобы эффективно использовать все возможности и потенциал людей необходимо учитывать нужды человека во всех областях его жизнедеятельности. Можно сделать вывод, что людские ресурсы — это наиболее емкое, широкое понятие, поскольку оно включает в себе как аспекты трудовой деятельности человека, так и все многообразие его социально-культурных характеристик и личностно-психологических свойств. На наш взгляд, для определения людских ресурсов на макроуровне указанные качества людей можно представить в виде целостной системы, состоящей из следующих смысловых блоков:

1. *Физиологический блок*: включает в себя такие характеристики, как пол, возраст, национальность, состояние здоровья человека;

2. *Образовательно-компетентностный (либо культурно-образовательный, либо образовательно-профессиональный) блок*: включает в себя уровень образования, знания, умения, навыки, полученные в процессе трудовой деятельности, квалификацию, компетентности, то есть то, что в общем смысле объединяется понятием «человеческий капитал»;

3. *Личностно-аксиологический блок*: сюда входят ценности, мотивации, стремления, желания личности, уровень самооценки и амбиций, религиозная принадлежность, чувства патриотизма и пр.

Кроме того, можно выделить и ряд других блоков, которые хоть и не включают в себя конкретные качества людей, но при этом они бесспорно оказывают влияние на их трудоспособность к производству материальных и духовных благ:

4. *Экономический блок*: включает в себя различные показатели уровня жизни населения, например, размер национального дохода, динамика потребительских цен, уровень инфляции, динамика доходов на душу населения, и пр.

5. *Социально-политический блок*: включает основные показатели и характерные черты социальной политики государства, которые влияют на процесс общественного производства — средняя продолжительность жизни в стране (или отдельном регионе), социальная защита и поддержка разных категорий граждан, миграционная, демографическая политика и пр.

Подчеркнем, что качества, которые мы включаем в понятие людских ресурсов, могут быть как врожденными (пол, национальность), так и приобретенными, причем они могут формироваться годами и даже поколениями (например, отношение к труду, направленность личности на интеллектуальный или физический труд и т. д.).

Итак, людские ресурсы на макроэкономическом уровне — это широкое понятие, отражающее совокупность различных качеств людей, определяющих их трудоспособность к производству материальных и духовных благ в процессе общественного производства.

Граница людских ресурсов в современном мире постоянно расширяется, поскольку появляются новые формы занятости (дистанционные, гибкие по режиму труда), которые позволяют привлекать все новые категории людей, например, домохозяйки, пенсионеры, инвалиды и др.

Терминологическая эволюция и использование на современном этапе термина «людские ресурсы» более точно отражает гуманистическое начало современной экономики и роль человека в ней. Экономика знаний, становление которой происходит в настоящее время, подразумевает в широком смысле слова знания и информационно-емкое производство, рост сферы услуг, сетевой и глобальный характер экономических отношений. В таких условиях человеку во всем многообразии проявлений его сущности отводится главная роль. Поэтому для решения стратегических задач и достижение приоритетных направлений развития необходимо эффективное управление людскими ресурсами.

В свете всего сказанного, представляется обоснованным новое видение основных факторов производства для современной экономики. К традиционным «труд, земля и капитал» необходимо добавление людских ресурсов как нового фактора производства. При этом признанный к настоящему времени большинством исследователей фактор «предпринимательские способности» как бы поглощается более широкой и уместной в данном случае категорией «людских ресурсов».

Главным приоритетом государственного управления людскими ресурсами является, прежде всего, устойчивое социально-экономическое развитие страны. Однако, с другой стороны, не менее важной задачей в этой области является системное развитие самого человека, населения страны в целом. От того, насколько успешно государство сможет притворять в жизнь оба перечисленных направления, зависит социально-экономическое развитие страны в долгосрочной перспективе.

Р.И. Капелюшников и А.Л. Лукьянова [2, с. 5] в своих исследованиях справедливо отмечают, что ситуация, сложившаяся в современной экономике России по поводу людских ресурсов очень необычная. Для нее характерно сочетание «формально высоких» характеристик людских ресурсов и относительно низкого уровня показателя ВВП на душу населения. Сложно подыскать аналоги

такому противоречию в мировой практике. При этом слабой стороной до сих пор является отсутствие адекватной количественной оценки основных параметров людских ресурсов, динамики изменений в образовательном и трудовом поведении россиян. Безусловно, это затрудняет проведение эффективной государственной политики в области управления людскими ресурсами.

Очевидно, что необходимо сформировать эффективную систему мониторинга, которая позволит анализировать качественные и количественные показатели людских ресурсов страны. Представляется важным, чтобы с помощью такой системы было возможно не только проводить количественную и качественную оценку людских ресурсов России, но и анализировать эффективность их использования, изучать инвестиции в людские ресурсы, выявлять те механизмы, которые способны обеспечить повышение уровня людских ресурсов и т. д. Такой мониторинг, проводимый на постоянной основе, позволит получить целостное представление о состоянии и динамике изменения людских ресурсов в России, о перспективе и приоритетных направлениях их развития, позволит оценить степень готовности российского общества к экономике, основанной на знаниях.

Список литературы:

1. Заречкин Е.Ю. Человеческие ресурсы: дань моде или новое понятие? // Мир транспорта. — 2003. — № 2. — с. 112—115.
2. Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения») — М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. — 196 с.
3. Османова А.М. Человеческий и интеллектуальный капитал: сущность и измерение [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rae.ru/forum2012/pdf/1984.pdf> (дата обращения 22.05.2013).
4. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. — N.Y., 1968, vol. 6.

СЕКЦИЯ 12.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ВИНОГРАДАРСТВО И ВИНОДЕЛИЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Шутова Ирина Анатольевна

*студент факультета «Налоги и налогообложение»
Кубанского Государственного Аграрного Университета
г. Краснодар*

E-mail: Irina.shutova94@mail.ru

Яни Артем Валерьевич

*научный руководитель, канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры
экономической теории, зам. декана по воспитательной работе
факультета «Налоги и налогообложение»
Кубанского Государственного Аграрного Университета,
г. Краснодар*

WINE GROWING AND WINEMAKING OF KRASNODAR KRAI

Shutova Irina

*student of faculty "Taxes and taxation" Kuban State Agrarian University,
Krasnodar*

Yanni Artem

*research supervisor, Candidate of Economic Sciences, senior teacher of
chair of the economic theory, the deputy dean on educational work of
faculty "Taxes and the taxation" the Kuban State Agrarian University,
Krasnodar*

АННОТАЦИЯ

Цель: провести анализ развития виноградарства и винодельческой продукции на Кубани с 2007 по 2012 годы.

Метод: исследование и анализ.

Результат: краевые целевые программы, принятие которых вызвано с необходимостью устранения негативных изменений, произошедших в отрасли за последние два десятилетия.

Вывод: принятием программ добились увеличения производства продукции, переработки винограда и повышения ее качества, экономического стимулирования научно-технического прогресса отрасли, повысили конкурентоспособность отечественной винодельческой продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

ABSTRACT

Purpose: to carry out the analysis of development of wine growing and wine-making production in Kuban from 2007 to 2012.

Method: research and analysis.

Result: the regional target programs, which acceptance it is caused with need of elimination of the negative changes which have happened in branch for the last two decades.

Conclusion: adoption of programs the increase in production, processing of grapes and increase of its quality, economic incentives of scientific and technical progress of branch achieved, increased competitiveness of domestic wine-making production, both on internal, and in a foreign market.

Ключевые слова: рациональное развитие; экономика.

Keywords: rational development; economy.

Цель работы: провести анализ развития виноградарства и винодельческой продукции в Краснодарском крае с 2007 по 2012 года.

Задачи:

- сравнить наличие виноградников на начало года (с 2007 по 2012); площадь закладки виноградников; ожидаемое наличие виноградников на конец года; производство винограда; производство вина виноградного; производство шампанских и игристых вин; производство коньяка и бренди.

- проанализировать;

- сделать выводы.

Виноградарство — высокоинтенсивная, доходная отрасль агропромышленного комплекса. Ни одна сельскохозяйственная культура

не обеспечивает на единицу земельной площади столько рабочих мест и валовой продукции, как виноград. Виноградник площадью 100 га создает не менее 40 рабочих мест и обеспечивает поступление в бюджет и внебюджетные фонды более 2,9 млн. рублей в год.

Россияне потребляют около 80 млн. дал вина, шампанского и коньяков ежегодно. Из них лишь 47 млн. дал произведено в РФ. Импортируют винодельческую продукцию Болгария, Румыния, Венгрия, Франция, Молдавия, Италия, Испания, Украина и другие страны.

Сегодня в мире наблюдается стабилизация площадей под виноградниками, постепенный рост производства и потребления вина, увеличение количества предприятий, производящих винодельческую продукцию. Производство вина на земном шаре можно наглядно увидеть на рисунке 1 [3, с. 7].

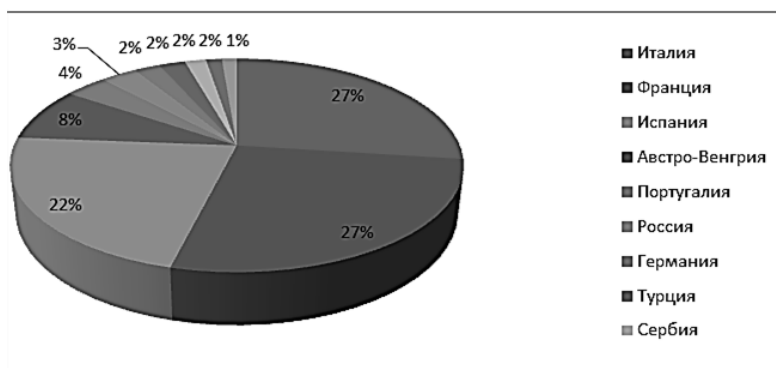


Рисунок 1. Производство вина на земле

Виноградарско-винодельческая отрасль занимает особое место среди других отраслей экономики России. Производимая отраслью продукция сегодня обладает большим потребительским спросом, обеспечивая значительные поступления в федеральный и местный бюджеты страны. Основным виноградарским и винодельческим регионом РФ является Южный Федеральный округ — ЮФО.

В настоящее время, по данным Минсельхоза России, выращиванием винограда занимаются 175 специализированных хозяйств в Краснодарском и Ставропольском краях, Республике Дагестан, Кабардино-Балкарской и Чеченской Республиках и Ростовской области, из них 87 имеют заводы первичного виноделия, около 400 предприятий осуществляют розлив винодельческой продукции.

Виноградарство и виноделие является одним из ведущих направлений Агропромышленного комплекса Краснодарского края. Порядка 60 % винограда России выращивается на Кубани (Рисунок 2). Этому способствует ряд факторов: благоприятный климат, подходящий состав почв для выращивания винограда и др. Основные площади виноградных насаждений сосредоточены в Темрюкском, Крымском районах, Анапе и Новороссийске (Рисунок 2). Под посадку задействовано 27 тыс. га, из которых 14 % засажены столовыми сортами винограда, а 86 % — техническими сортами [5, с. 1].

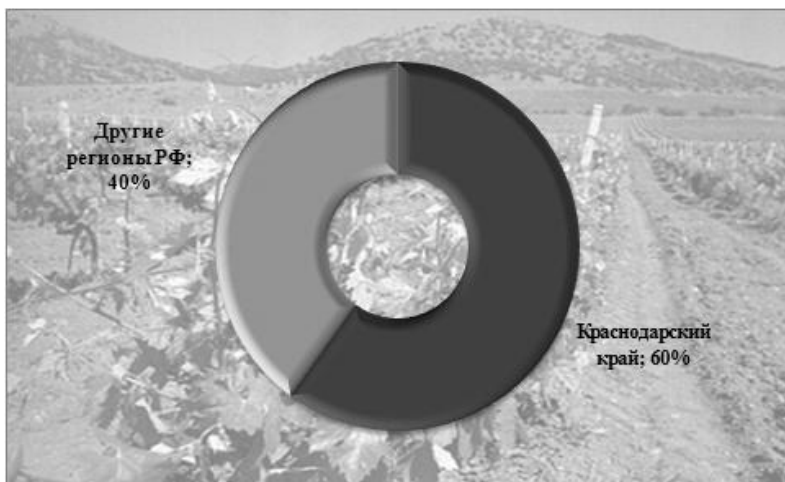


Рисунок 2. Удельный вес производства винной продукции в Краснодарском крае по сравнению с другими регионами страны



Рисунок 3. Удельный вес производства винной продукции в районах Краснодарского края

На Кубани возделывается 30 столовых и 87 технических сортов. На территории винодельческую продукцию производят 45 предприятий, в том числе 24 занимаются переработкой винограда. За 8 месяцев 2007 г. виноделы края произвели более 12,7 млн. дал виноградных вин, 600 тыс. дал шампанских вин и 90 тыс. дал коньяков [3, с. 2].

Основные производители: ООО РПК «Красноармейский», ООО АПК «Мильстрим-Черноморские вина», ОАО АПФ «Фанагория», ЗАО «Русская лоза», а также ООО «Олимп», ЗАО РПК «Славянский», ООО «Кубань-Вино» и ООО «Долина».

За период 2007—2010 гг. в виноградарство и виноделие Кубани было инвестировано более 3 млрд. рублей. Благодаря краевой целевой программе «Развитие виноделия и коньячного производства в Краснодарском крае на 2007—2010 гг.», произошло увеличение объемов производства виноградного вина до 23 млн. дал в 2010 г., шампанских и игристых вин — до 2,4 млн. дал, коньяков и бренди — до 340 тыс. дал.

Предприятия наращивают объемы производства за счет увеличения площадей виноградников, но винограда все равно не хватает, поэтому сырье завозят из-за границы, закупая в Испании, Италии, Франции, Аргентине и других странах.

Мнения участников рынка насчет импорта виноматериалов разделились. Одни считают, что это временное явление, вызванное морозами 2006 г., которые уничтожили около 8 тыс. га виноградников, и надеются, что ситуацию исправит увеличение площадей их закладки. Другие говорят, что российский рынок вина не сможет полностью обеспечить себя сырьевой базой и не видят проблемы в завозе виноматериалов. Этому мнению придерживается и главный винодел Краснодарского края Владимир Мдивани [2, с. 2].

Принятие целевой программы ведомства «Развитие виноградарства Российской Федерации на 2011—2012 годы» вызвано необходимостью устранения негативных изменений, произошедших в отрасли за последние два десятилетия (к уровню 1985 года), и последствий аномальных агрометеорологических условий, приведших к сокращению площадей промышленных виноградников на 63 %, снижению объемов производства винограда на 65 %, к безработице и усилению социальной напряженности в виноградарских хозяйствах юга России.

Принятием программы добились увеличения производства продукции, переработки винограда и повышения ее качества, экономического стимулирования научно-технического прогресса отрасли.

Программа была направлена на решение четырех основных проблем.

1. Сокращение площадей промышленных виноградников;
2. Изношенность материально-технической базы отрасли;
3. Уменьшение производства и снижение качества саженцев винограда, в том числе автохтонных сортов;
4. Действующий финансовый механизм поддержки отрасли виноградарства [7, с. 3].

В 2011 году в Краснодарском крае произведено 170 тысяч тонн виноградной ягоды. Средняя урожайность составила 88,7 ц/га.

Кубанское вино продаётся в 70 субъектах РФ, а также поставляется за границу. Производством винодельческой продукции в крае занимаются 39 предприятий. Мощности по переработке винограда в сезон виноделия составляют порядка 500 тыс. тонн, специализированного оборудования по розливу винодельческой продукции — 60 млн. дал в год. В крае производится более 20 млн. дал вина, 183 тыс. дал коньяка, более 3 млн. дал шампанских и игристых вин. В российском производстве вина составляющая Кубани составляет 60 %. Практически каждая вторая бутылка вина России — это кубанская продукция [1, с. 1].

Основная задача, стоящая перед управлением виноградарства — уменьшить импорт виноматериалов и нарастить объёмы местных производителей (руководители кубанских предприятий считают, что поставки за рубеж не обязательны: российский рынок вина не заполнен до конца, спрос на вино растёт, в то время как на Западе — перепроизводство и спад потребления [6, с. 1]). Эта задача является наиболее приоритетной ещё и в связи с изданием в скором будущем Федерального закона «Технический регламент на винодельческую продукцию». Согласно этому закону, запрещается производить вина, смешивая отечественные и импортные материалы, в том числе виноматериалы и спирты разных стран происхождения. Законопроект направлен на чёткое разделение таких понятий как натуральное вино и ненатуральное вино. Любые напитки, сделанные с отклонениями от технологии, должны будут называться «ненатуральным вином». Разработанный законопроект во многом перекликается с идеями, созданного в Краснодарском крае брендом «Вина Кубани — гордость России», который предусматривает использование только собственного сырья. Всё это будет способствовать приближению качества местного вина к европейским стандартам [4, с. 1].

В целях повышения финансовой устойчивости и развития региональной экономики реализована краевая целевая программа

«Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сырья и продовольствия в Краснодарском крае» на 2008—2012 годы, в которой предусмотрены меры ее государственной поддержки из федерального и краевого бюджетов. В рамках программы предприятия отрасли получили из бюджета 515 млн. руб. субсидий.

Таким образом, в Краснодарском крае в 2012 году общая площадь виноградников выросла на 1,3 тыс. га в сравнении с 2011 годом. Общая площадь насаждений в крае к концу 2012 года составила 33 тыс. га, в том числе 20,5 тыс. га плодоносящих.

В прошлом году (2011) из федерального бюджета на субсидирование части затрат на закладку и на уходные работы было выделено 195,7 млн. рублей, из краевого бюджета — 54 млн. рублей. В 2012 году ставки субсидирования части затрат на закладку виноградника увеличили до 35,5 тыс. рублей на 1 га, закладку привитого виноградника — до 60 тыс. рублей на 1 га (в том числе по ставке — 35,5 тыс. рублей из федерального бюджета и 24,5 тыс. рублей — из краевого), уходные работы (включая установку шпалеры) — до 30 тыс. рублей на 1 га.

Такая поддержка от государства позволила предприятиям отрасли произвести закладку виноградников на площади 1 305 га, установить шпалеру на виноградниках площадью 1 216 га, собрать 144,4 тыс. т винограда (12,8 тыс. т столового) и произвести 1 050 штук саженцев.

В прошедшем году (2011) также продолжались работы по клоновой селекции на предприятиях «Фанагория-Агро», АФ «Южная», АФ «Мирный», АФ «Кавказ». В 2013 году будет проведен заключительный этап клоновой селекции. В 2012 году уже были поданы документы в Госсортокмиссию на два новых сорта — «Шардоне Мильстрим» и «Алиготе».

Для дальнейшего размножения новых и существующих сортов винограда на территории края имеются пять питомниководческих хозяйств общей мощностью 3,5 млн. штук саженцев в год [5, с. 1].

Целевая программа ведомства «Развитие виноградарства Российской Федерации на 2011—2012 годы» была направлена на обеспечение населения свежим столовым виноградом и отрасли перерабатывающей промышленности сырьем. А задачи перед ней стояли следующие: увеличение площадей промышленных виноградников; восстановление промышленных площадей автохтонных сортов; увеличение производства винограда автохтонных сортов; наращивание объемов производства винограда; модернизация материально-технической базы перерабатывающей отрасли; восстановление питомниководческой базы.

Объем финансирования из федерального финансирования бюджета действующих обязательств на реализацию программы 2011—2012 гг. составляет 422,30 млн. рублей.

Производство винограда в 2012 г. по сравнению с 2010 г. увеличилось с 157 до 180 тыс. тонн. Создано дополнительно около 5 тыс. рабочих мест.

Краснодарский край, производящий половину всего российского вина, поставил перед собой задачу к 2020 году вдвое увеличить площадь виноградников. А в перспективе — ввести в оборот все виноградопригодные земли, так как сегодня из 60 тысяч гектаров виноградопригодных земель в регионе используется около половины [6, с. 1].

В соответствии с положениями Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537, национальные интересы государства на долгосрочную перспективу заключаются, в том числе в повышении конкурентоспособности национальной экономики. Программы способствуют достижению поставленной Минсельхозом России стратегической цели повышения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, а также ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства и решению тактической задачи развития приоритетных отраслей растениеводства в части устойчивого роста производства винограда [7, с. 7].

Благодаря действию трех программ после «сухого» закона площадь виноградников увеличилась на 7,9 тыс. га с 2007 по 2012 год, площадь закладки виноградников на 815 га, ожидаемое наличие виноградников на конец года увеличилось на 9,3 тыс. га.

Из таблиц видно, что благодаря им производство винограда в крае увеличилось на 47 тыс. тонн, производство вина на 4600 тыс. дал, шампанских и игристых вин на 710 тыс. дал, производство коньяков и бренди на 50 тыс. дал (Таблица 1).

Таблица 1.

Статистические данные за период с 2007 по 2012 год

Показатели	Единица измерения	Отчетный период					
		2007	2008	2009	2010	2011	2012
Показатель 1 Наличие виноградников на начало года	Тыс. га	23,9	23,7	27	29	30,5	31,8
Показатель 2 Площадь закладки виноградников	Га	2405	3520	3140	3160	3200	3220
Показатель 3 Ожидаемое наличие виноградников на конец года	Тыс. Га	23,7	27	29	31	31,8	33
Показатель 4 Производство винограда	Тыс. тонн	133	132,8	146	157	170	180
Показатель 5 Производство вина виноградного	Тыс. дал	18900	20490,7	20300	21300	22400	23500
Показатель 6 Производство шампанских и игристых вин	Тыс. дал	1215	1584,1	1660	1750	1830	1925
Показатель 7 Производство коньяка и бренди	Тыс. дал	158	175,9	180	189	200	208

Принятием программ добились увеличения производства продукции, переработки винограда и повышения ее качества, экономического стимулирования научно-технического прогресса отрасли.

Мы считаем, что реализация данных мероприятий, заложенных в Программах, позволит повысить конкурентоспособность отечественной винодельческой продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, гармонизировать российские стандарты с международными и повысить престиж России.

Список литературы:

1. Виноградарство и виноделие в Краснодарском крае//Винорус Винотех. — 2012. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vinorus.ru/home/winegrowing.aspx> (дата обращения 2.05.2013).
2. Виноградарство и виноделие на Кубани: обзор рынка//Деловая газета Юг. — 2007. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.dg-yug.ru/a/2007/10/23/Vinogradarstvo_i_vinodeli?readcomment=1 (дата обращения 5.05.2013).

3. Виноделие//Википедия — свободная энциклопедия. — 2012 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%B5> (дата обращения 3.05.2013).
4. Знаком «Вина Кубани — гордость России» отметили продукцию «Кубань-Вино»//«Деловая газета Юг». — 2012 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.dg-yug.ru/a/2012/06/08/Znakom_Vina_Kubani_-_gor (дата обращения 6.06.2013).
5. Кубань — жемчужина российского виноделия//ДелоЮг. — 2012. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://deloyug.ru/article/kuban-zemchuzhina-vinodeliya> (дата обращения 1.05.2013).
6. Кубань удвоит площадь виноградников//Официальный сайт. Федяев Павел Михайлович. Член комитета ГД по аграрным вопросам. Фракция «Единая Россия». — 2012. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://xn---ctbfdb6d3a4g.xn--p1ai/news/397> (дата обращения 5.05.2013).
7. Министерство сельского хозяйства российской федерации. Приказ от 5 августа 2011 г. № 259 об утверждении целевой программы ведомства «развитие виноградарства российской федерации на 2011—2012 годы» — 1—2 с.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»

Материалы XXVI международной
заочной научно-практической конференции

19 июня 2013 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 24.06.13. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 8,875. 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