



ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

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

№ 11 (43)
Ноябрь 2014 г.

Издается с февраля 2011 года

Новосибирск
2014

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Ответственный редактор: Гулин А.И.

Председатель редакционной коллегии:

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

Редакционная коллегия:

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

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

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

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

Э 40 Экономика и современный менеджмент: теория и практика /
Сб. ст. по материалам XLIII междунар. науч.-практ. конф. № 11 (43).
Новосибирск: Изд. "СибАК", 2014. 252 с.

Учредитель: НП «СибАК»

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

При перепечатке материалов издания ссылка на сборник статей обязательна.

Оглавление

Секция 1. Банковское и страховое дело	8
ВОЗМОЖНОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОДОВ В УСЛОВИЯХ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ Жданова Ольга Юрьевна	8
ИНСТИТУТ КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ Шевченко Дмитрий Анатольевич Абрамян Гор Ашотович Магомедов Жабраил Зайнутинович	13
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В 2014—2015 ГОДАХ Мельникова Оксана Викторовна	21
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ Смолякова Наталья Викторовна	25
Секция 2. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	32
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО Демина Ирина Дмитриевна	32
ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В РОССИИ Домбровская Елена Николаевна	39
НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПЕРЕРЕГИСТРАЦИИ И ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В САДОВОДЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЯХ ГРАЖДАН РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД Короткова Ольга Владимировна	44
СПЕЦИФИКА УЧЕТА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ЗАТРАТ В ДИЛЕРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Швецов Михаил Андреевич	55

Секция 3. Инновационные подходы в современном менеджменте	63
ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ Жигунов Иван Михайлович	63
Секция 4. Мировая экономика и международные экономические отношения	69
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ДИНАМИКИ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РАМКАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА Козлова Елена Валерьевна	69
Секция 5. Операционный менеджмент	74
УПРАВЛЕНИЕ ВЫСТАВОЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: ОСОБЕННОСТИ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ Симонов Кирилл Вячеславович	74
Секция 6. Проблемы макроэкономики	82
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖНИ И БИЗНЕСА: ВОПРОСЫ ЛОГИСТИКИ Илюхина Светлана Сергеевна	82
Секция 7. Стратегический менеджмент	88
АУТСОРСИНГ — КАК НОВАЯ ФОРМА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЕ Адер Анна Владимировна	88
ВНЕШНЯЯ СРЕДА РАЗВИТИЯ ПТИЦЕВОДСТВА ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ: МЕТОДИКА ОЦЕНКИ, АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ Клишина Мария Олеговна	92
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА Кулягина Евгения Алексеевна	97
ОЦЕНКА РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОГРАММАХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ Парфеньева Ирина Евгеньевна	102

Секция 8. Теория управления экономическими системами	110
РЕШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ С ПОМОЩЬЮ МАТРИЧНОГО МЕТОДА	110
Григорьева Диана Рамилевна Герасимов Владислав Олегович	
ТЕОРЕТИКО-ИГРОВЫЕ МОДЕЛИ КООПЕРАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	115
Ольховик Александра Олеговна	
Секция 9. Управление и развитие персонала	121
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	121
Березина Екатерина Сергеевна	
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МИССИИ ЧЕЛОВЕКА И МИССИИ ОРГАНИЗАЦИИ	129
Корнеенков Сергей Семенович Уженцев Владимир Александрович	
ЕДИНСТВО МИССИИ, ПРОГРАММЫ И ЦЕЛИ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА	137
Корнеенков Сергей Семенович Уженцев Владимир Александрович	
КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	146
Халитова Лариса Рафиковна	
Секция 10. Управление изменениями	153
АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ РОССИИ 2014 ГОДА	153
Болгов Дмитрий Андреевич Седых Надежда Владимировна	
ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	157
Куприянич Станислав Юрьевич	

Секция 11. Управление проектами	162
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ТЕОРИИ КООПЕРАТИВНЫХ ИГР В ИССЛЕДОВАНИЯХ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В МЕДИА-СФЕРЕ	162
Кепке Корнелия Михайловна Крупко Анастасия Александровна	
Секция 12. Финансы и налоговая политика	169
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	169
Вишняков Дмитрий Николаевич	
ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЯ	181
Гринчишин Ярослав Николаевич	
ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	186
Полтавченко Анастасия Андреевна Седых Надежда Владимировна	
НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИЙ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ	192
Ражаббаев Шароф Рахимбердиевич Ахмедов Фаррух Хуршидович	
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ	199
Симоненко Илона Андреевна Седых Надежда Владимировна	
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ВНЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	204
Смоленцева Елена Викторовна	
Секция 13. Экономика и управление качеством	209
ОСНОВЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	209
Гребенникова Алёна Анатольевна Дзюба Татьяна Анатольевна	

Секция 14. Экономика труда и управление персоналом	215
КОМПЕНСАЦИОННАЯ КОРПОРАТИВНАЯ ПОЛИТИКА ОПЛАТЫ ТРУДА КАК СПОСОБ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА Козлова Елена Викторовна	215
Секция 15. Экономические аспекты регионального развития	221
ТРАДИЦИИ BARBERSHOP В ОМСКЕ Алексеенко Ирина Владимировна Кукушкин Александр Игоревич	221
ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ Антонова Анна Николаевна	226
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ Лиманская Елена Геннадьевна Седых Надежда Владимировна	232
РЕКРЕАЦИОННЫЙ РЕГИОН КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА Лукьяненко Виктория Николаевна	236
Секция 16. Экономические проблемы народонаселения и демография	243
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАСЕЛЕНИЯ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ Беликова Тамара Николаевна	243

СЕКЦИЯ 1.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ВОЗМОЖНОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОДОВ В УСЛОВИЯХ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ

Жданова Ольга Юрьевна

*старший экономист, ОАО Ханты-Мансийский банк,
аспирант кафедры финансов, денежного обращения и кредита
Тюменский государственный университет,*

РФ, г. Тюмень

E-mail: 001001@mail.ru

POSSIBILITIES OF IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL TRANSFERS IN THE CONDITIONS OF IMPOSITION OF SANCTIONS AGAINST RUSSIA

Zhdanova Olga

*senior economist, JSC Hanty-Mansiysky bank, graduate student of chair
of finance, monetary address and credit Tyumen state university,*

Russia, Tyumen

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены последствия введения санкций ЕС в виде отключения российских банков от международной системы переводов SWIFT, а также альтернативные пути и методы работы банковской системы РФ в случае негативного сценария.

ABSTRACT

Consequences of imposition of sanctions of the EU in the form of disconnection of the Russian banks from the international system of the translations of SWIFT and also alternative ways and methods of the Russian banking system in the event of a negative scenario.

Ключевые слова: международные транзакции; блокирование SWIFT; санкции ЕС; валютный клиринг; коммерческая тратта.

Keywords: international transactions; blocking of SWIFT; sanctions of the EU; currency clearing; commercial bill of exchange.

Неблагоприятные политические события последних месяцев, связанные с Украиной привели к тому, что ЕС ввела против России разного рода санкции. В качестве одной из мер предлагается «наказать» Россию через банковскую систему, отключив от международной системы переводов SWIFT. ЕС просят рассмотреть блокировку доступа России к системе обмена межбанковскими финансовыми сообщениями SWIFT.

SWIFT — это всемирная межбанковская финансовая телекоммуникационная сеть, которая была создана в Брюсселе в 1973 г. и официально функционирует с 1977 г. Ее целью является повышение эффективности международных валютно-кредитных и расчетных операций на основе их максимальной компьютеризации.

Система SWIFT объединяет более 10 тысяч банковских и финансовых организаций в 210 странах мира и обеспечивает передачу около 1,8 млрд. сообщений в год. В России сообщество насчитывает более 600 участников, включая Банк России и многие крупнейшие банки. Основная задача SWIFT заключается в скоростной передаче банковской и финансовой информации (процесс передачи информации достигает приблизительно 20 мин), ее сортировке и архивировании на базе средств вычислительной техники. Основное достижение SWIFT состоит в создании и использовании стандартов банковской документации, предназначенной для электронной обработки, которые признаны Международной организацией информации (ISO). Это разрешило предотвратить многие трудности и погрешности при осуществлении международных межбанковских расчетов в условиях равного для всех участников доступа к скоростной сети передачи данных, высокой степени контроля и защиты от несанкционированного доступа [1].

В связи с заявлениями ЕС некоторые средства массовой информации начали сообщать о том, что последствия отключения российских банков от системы SWIFT могут стать очень тяжелыми...; запрет парализует глобальные финансовые транзакции российских банков...; полноценных альтернатив SWIFT по уровню защиты и автоматизации нет... и.т. д. Но на самом ли деле все так ужасно и безысходно для банковской системы? Попытаемся рассмотреть не только функционирование самой системы, но и альтернативные варианты проведения расчетов и платежей.

Следует отметить, что при всех угрозах ЕС не идет речи об ограничении закупок нефти и газа из России. Следовательно, в случае введения этих санкций, возникает вопрос о том, каким образом Европа планирует, в преддверии зимы, производить оплату за поставки. Конечно, посредством бартера совершается ограниченное количество расчетов, но быть уверенными в кредитовании на период санкций, как минимум, самонадеянно. Кроме того, ограничения отразятся на мировой экономике в целом, ведь все международные контракты заключены на взаимовыгодных условиях, следовательно, нести потери будут все стороны соглашений. К тому же на территории России работает огромное количество иностранных, в том числе европейских компаний. Если же, события будут разворачиваться по негативному сценарию, это коснется и «дочек» европейских банков и от этого в равной мере пострадают как российские, так и зарубежные компании. Следовательно, отключив российские банки от SWIFT, потери неизбежны для всех участников рынка, и они будут значительные, поскольку на эту систему завязана основная часть всех межбанковских расчетов в мире.

Отключение банков страны от SWIFT уже использовалось международным сообществом в рамках давления на Иран. В марте 2012 года SWIFT отключила все иранские банки, которые были признаны организациями, нарушавшими санкции ЕС.

Сама же SWIFT выступает против отключения России и заявляет, что упоминание системы в резолюции противоречит фундаментальному праву компании на ведение бизнеса и создает огромный ущерб её репутации. SWIFT также называет втягивание системы в политический конфликт — дискриминационным. «Наша миссия остается неизменной - быть глобальным и нейтральным поставщиком услуг в финансовой индустрии», — говорится в заявлении компании, размещенном на её сайте [4]. Представители SWIFT поспешили успокоить российских участников, заверив, что резолюция Европарламента не влияет на текущее обслуживание российских клиентов. К тому же существуют пункты соглашения с самой системой SWIFT, описывающие действия в случае отключения системы, т. е. в рамках функционирования самой системы предусмотрены другие, альтернативные способы исполнения расчетов.

Так, например, банки смогут использовать факсимильную связь.

Другой альтернативой электронному переводу является почтовый перевод. В этом случае инструкции отправляются по почте или банк предоставляет покупателю вексель на предъявителя, а покупатель отправляет его авиапочтой продавцу (получателю платежа). Разница

также — во времени, затраченном на исполнение платежей, осуществляемых посредством почты.

Еще одним способом расчетов может стать использование переводного коммерческого векселя (*коммерческая тратта*), который содержит письменный приказ трассанта (векселедержателя), трассату (плательщику), уплатить третьему лицу (ремитенту) в определенный срок определенную сумму денег. В этом случае плательщиком может являться не российская компания, а иностранная компания — должник, которая после получения коммерческого переводного векселя (тратты) проведет платеж доступными ей способами, в пользу продавца [3].

В качестве еще одного альтернативного способа следует отметить *валютный клиринг* — соглашение между правительствами двух и более стран об обязательном взаимном зачете международных требований и обязательств.

В зависимости от валютно-экономического положения страны цели использования валютного клиринга могут быть разные:

- регулирование платежного баланса без использования золотовалютных резервов;
- получение льготного кредита от страны-контрагента, имеющей положительное сальдо платежного баланса;
- ответные мероприятия на дискриминационные действия другого государства;
- получение безвозвратного финансирования страной с пассивным платежным балансом от страны с активным платежным балансом.

Характерной особенностью валютного клиринга является замена валютного оборота за границей расчетами в национальной валюте с банками, которые проводят окончательный зачет встречных требований и обязательств [2].

Банковское сообщество располагает и другими методами исполнения международных транзакций.

Так, в последнее время в качестве одного из важных направлений обсуждается создание интеграционных союзов со странами ближнего зарубежья. В 1994 году Россия и ряд других стран ближнего зарубежья заключили соглашение о создании Платежного союза СНГ. Фактически речь шла о создании многостороннего клиринга. К сожалению, соглашение в то время не реализовалось, так как не было достаточных политических и экономических условий для создания Платежного союза. Сегодня в условиях ужесточения экономических санкций против России крайне актуальной становится интеграция с соседними

странами, для чего делаются шаги по созданию Таможенного союза и Евразийского экономического союза. Одним из факторов, тормозящих развитие торгово-экономических отношений между странами СНГ, является несбалансированность их взаимной торговли, а также высокий удельный вес доллара и евро во взаимных расчетах. Остро встает вопрос о целесообразности разработки мер по исправлению этой ситуации.

Прежде всего, очевидной является необходимость заключения между странами соглашений о торговле с примерными объемами экспорта и импорта, причем желательно не на год, а более длительную перспективу. Но реализация такой меры возможна лишь при ведении хозяйства на плановых началах и существовании государственной монополии внешней торговли. Или, по крайней мере, жесткого государственного регулирования сферы внешнеторгового обмена. Вероятно, назрело время восстановления министерства внешней торговли, которые было уничтожено в пылу «демократических реформ» как напоминание о государственной монополии внешней торговли.

После такой подготовительной работы России можно и даже нужно возвращаться к хорошо зарекомендовавшей себя практике валютных клирингов. Для начала хотя бы двухсторонних клирингов. Желательно, чтобы они были «привязаны» не к доллару или евро, а к национальным валютам стран-участниц клиринговых соглашений. А в более отдаленной перспективе можно было бы перейти к системе многосторонних расчетов с использованием наднациональной региональной валюты (счетной единицы) типа «переводного рубля», который использовался в странах СЭВ.

Вместе с тем, несмотря на альтернативные возможности проведения расчетов, во избежание и в противовес подобным санкциям в будущем, важно задуматься о создании способов и технологий, которые позволят банковскому сектору не зависеть от отношения ЕС к России. Одним из таких способов является разработка и внедрение собственного аналога SWIFT, т. е. создание российской системы трансграничных денежных переводов.

Из всего вышесказанного следует, что блокировка доступа к системе обмена межбанковскими финансовыми сообщениями SWIFT не означает невозможность осуществления банками международных транзакций. Да, это повлечет за собой некоторый сбой торговых потоков, но коснется он всех контрагентов в равной степени. Разумнее, прежде чем прибегать к угрозам отключения российских банков

от системы финансовых сообщений SWIFT, всё взвесить и рассмотреть последствия с позиции всех участников рынка.

Список литературы:

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Управляя рисками. Клиринг с участием центральных контрагентов на глобальных финансовых рынках / Питер Норманн: издательство Манн, Иванов и Фербер, 2013.
3. Ян Рамберг. Международные коммерческие транзакции. Четвертое издание. Публикация ICC № 711. (пер. с англ. под ред. Н.Г. Вилковой).
4. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.swift.com/about_swift.

ИНСТИТУТ КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Шевченко Дмитрий Анатольевич

канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»

Южный федеральный университет,

РФ, г. Ростов-на-Дону

Email: dashevchenko@sfedu.ru

Абрамян Гор Ашотович

студент,

Южный федеральный университет,

РФ, г. Ростов-на-Дону

E-mail: Viola_fan@mail.ru

Магомедов Жабраил Зайнутинович

студент,

Южный федеральный университет,

РФ, г. Ростов-на-Дону

E-mail: Zhabrail25@gmail.com

THE INSTITUTE OF CREDIT HISTORY AS A DEVELOPMENT FACTOR OF A CONSUMER CREDIT IN RUSSIA

Dmitry Shevchenko

*candidate of Economic Sciences, Associate professor
of Finance and Credit Chair, Southern Federal University,
Russia, Rostov-on-Don*

Gor Abramian

*student of Southern Federal University,
Russia, Rostov-on-Don*

Zhabrail Magomedov

*student of Southern Federal University,
Russia, Rostov-on-Don*

АННОТАЦИЯ

Институт кредитных историй оказывает существенное влияние на развитие банковской деятельности в Российской Федерации. В статье рассматриваются способы работы клиентов-заемщиков с собственными кредитными историями. Кроме того, охарактеризованы направления воздействия института кредитных историй на политику коммерческих банков в сфере потребительского кредитования, указаны обусловленные этим воздействием направления ее совершенствования.

ABSTRACT

The institute of credit history has a great influence on the development of banking business in the Russian Federation. The article deals with loan customers' working practice with their credit history. Moreover, directions of the institute impact on policy of commercial banks in the sphere of consumer credit are characterized; improving directions conditioned by its influence are specified.

Ключевые слова: банковская система; кредитная политика; коммерческий банк; потребительское кредитование; кредитная история.

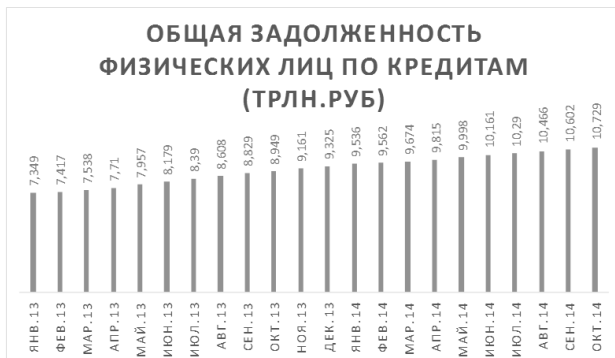
Keywords: banking system; credit policy; commercial bank; consumer credit; credit history.

Очевидно, что рынок потребительского кредитования в последние годы являлся драйвером развития всего банковского сектора России. Высокая степень доступности для заемщиков и существенная прибыльность для коммерческих банков сделали данный рынок лидером по темпам роста среди всех остальных сегментов кредитования. Сложившаяся ситуация привела к росту кредитного портфеля, неизбежным следствием чего стало накопление просроченной задолженности, особенно по необеспеченным потребительским кредитам. Эта тенденция вместе с ужесточившимися регуляторными мерами ЦБ РФ стимулирует банки проводить более детальный и ответственный анализ заемщиков, все больше акцентируя внимание на их кредитной истории. Таким образом, стремление коммерческих банков к качественной оценке кредитной истории является одним из главных направлений в оценке кредитоспособности любого заемщика.

По мнению многих финансовых аналитиков, рынок потребительского кредитования России сейчас находится в стадии зрелости. Это подтверждается динамикой развития потребительского кредитования на протяжении последних лет, ведь темпы роста объемов рынка потребительского кредитования в России неизменно росли. После спада в 2009 году, а тогда рынок сократился на 11 %, в 2010 году темп прироста составил 14,3 %, в 2011 — 35,9 %, в 2012 г. — 65 %. Однако к середине 2013 года данный показатель снизился почти вдвое относительно прошлогоднего результата и составил 38 % [2]. Эксперты связывают это явление с некоторой стагнацией в экономике, исчерпанием эффекта «низкой базы» и новациями ЦБ РФ, что привело к сдерживанию коммерческих банков в необеспеченном кредитовании физических лиц. Особой проблемой банковского сектора, сдерживающей его кредитную активность, остается политика регулятора, направленная на сохранение высоких процентных ставок и ограничение количества денежной массы [8, с. 93].

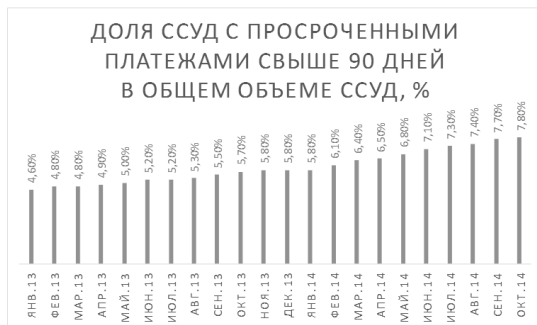
Но в целом данный рынок остается лидером по объемам выданных ссуд среди прочих банковских продуктов. Неизбежным сопутствующим элементом такой динамики развития стало увеличение количества просроченных платежей, вызванное повышением долговой нагрузки и невозможностью рефинансирования старых кредитов новыми.

Согласно данным, предоставленным ЦБ РФ, общая задолженность физических лиц по кредитам на 1 января 2013 года составляла 7,349 трлн. руб., однако уже к январю 2014 года данный показатель составил 9,536 трлн. руб., а к октябрю — 10,729 трлн. руб. Соответственно, задолженность физических лиц по кредитам с начала года выросла на 12,5 % (рисунок 1).



***Рисунок 1. Динамика общей задолженности физических лиц по кредитам в РФ с 2013—2014 гг.
[Составлено автором по данным 5]***

Также заметно увеличилась доля задолженностей с просрочкой более 90 дней (рисунок 2). Ухудшение состояния кредитных портфелей банков является очевидной и неоспоримой тенденцией. Наглядным подтверждением этого можно назвать Индекс кредитного здоровья Национального бюро кредитных историй, разработанный аналитической группой FICO специально для рынка потребительского кредитования в России на основе анализа ежеквартальных данных, которые коммерческие банки предоставляют в НБКИ [6]. Индекс вычисляется на основе расчёта доли «плохих» долгов среди их общего числа (bad rate). Под «плохими» долгами подразумеваются кредиты со сроком просроченных платежей более чем на 60 дней в течение последних 6 месяцев. Уменьшение индекса на 20 пунктов означает удвоение так называемой bad rate, а увеличение на 20 пунктов — уменьшение в 2 раза. По состоянию на 1 июля 2013 г. значение индекса кредитного здоровья составило 104 пункта, что является наименьшим показателем с января 2010 г. В эту категорию попадали 9,81 % кредитов, тогда как годом ранее, в июле 2012 г., — 7,75 %, в январе 2012 г. — 7,05 % [6], что отражает негативную динамику показателя.



***Рисунок 2 Изменение доли ссуд с просроченными платежами
свыше 90 дней в общем объеме ссуд
[Составлено автором по данным 5]***

В сложившихся условиях оценка кредитоспособности потенциального заемщика становится необходимым фактором устойчивого и стабильного функционирования и дальнейшего развития любого коммерческого банка. А ключевую роль в этом анализе занимает именно институт кредитной истории. Кредитная история представляет собой информацию, состав которой определен Федеральным законом «О кредитных историях» № 218-ФЗ от 30 декабря 2004 года, и которая характеризует исполнение заёмщиком принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита) и хранится в бюро кредитных историй [4]. Оценивая ту или иную кредитную заявку, банки в обязательном порядке делают запрос в бюро кредитных историй. Данная информация позволяет определить риски банка при выдаче кредита, ведь наличие негативных финансовых обязательств в истории говорит о недобросовестности заемщика, низком уровне его знаний в финансовой сфере и неспособности грамотно распоряжаться своими финансовыми средствами.

С проблемой негативной кредитной истории в равной степени сталкиваются как заемщики, так и банки. Заемщики, имеющие просроченные платежи в своей кредитной истории, либо получают отказы по своим заявкам, либо все же добиваются положительного решения, но на крайне невыгодных для себя условиях. Банки же в свою очередь вынуждены отказывать большому количеству потенциальных клиентов, тем самым снижая объемы кредитования. А при положительном решении банки закладывают в предлагаемые условия высокую степень риска, повышая среднерыночную ставку, таким образом создавая тренд в сторону ее роста. Соответственно, это проблема, затрагивающая обе стороны так называемой модели «клиент-банк», представляющей

собой концепцию поиска взаимовыгодных решений, и как следствие, пути решения этой проблемы необходимо искать совместно.

Ниже представлен перечень мер рекомендательного характера, который позволит найти оптимальное решение по выходу из сложившейся ситуации.

1. Исправление ошибок в кредитной истории

У заемщика есть возможность оспорить данные кредитной истории, если он с ними не согласен. Для этого в бюро кредитных историй, в котором хранятся данные, нужно отправить нотариально заверенное заявление о внесении изменений или дополнений в вашу кредитную историю, которое будет рассматриваться бюро в течение 30 дней. При рассмотрении бюро отправит запрос в источник формирования кредитной истории. Если банк, который сообщил в бюро о задержке по платежам, подтвердит, что данные внесены ошибочно, бюро внесет изменение в кредитную историю. Если же банк не подтвердит поданное заявление, кредитная история останется без изменений. В любом случае бюро известит заемщика о принятом решении в течение 30 дней. При отрицательном решении дальнейшие изменения в кредитную историю могут быть внесены только в судебном порядке.

2. Поиск новых игроков на банковском рынке

Такие банки ради привлечения клиентов могут закрывать глаза на достаточно длительные задержки платежей клиентом по предыдущим кредитам. Также молодые банки сотрудничают не со многими бюро кредитных историй, и может получиться так, что данных о кредитной истории конкретного заемщика может не быть в тех бюро, с которыми сотрудничает данный банк.

3. Сотрудничество с кредитным брокером

Также для получения займа с плохой кредитной историей можно обратиться к кредитному брокеру. Брокеры владеют информацией о том, какие из банков лояльнее относятся к просрочкам клиентов и с какими бюро кредитных историй они сотрудничают. За определенную плату они могут помочь найти банк, который выдаст необходимый кредит на оптимальных условиях.

4. «Сглаживание» кредитной истории

Эта стратегия подразумевает согласие заемщика с негативной кредитной историей на получение кредита на гораздо более малую сумму, чем ему в действительности нужно (наибольшие шансы на успех будут в банке, в котором заемщик является участником зарплатного проекта или владельцем депозитного счета). Ключевым фактором будет являться планомерное и своевременное погашение полученного кредита согласно графику платежей, прописанному в кредитном договоре. Это позволит

повысить степень доверия банка к клиенту, покажет положительные изменения в его платежеспособности, и при подаче следующей заявке кредит может быть одобрен на большую сумму.

В условиях современной нестабильной экономической обстановки коммерческие банки должны проводить тщательную политику в создании собственной клиентской базы — необходимо работать с клиентом, находиться в диалоге с ним. Кредитный инспектор, анализируя того или иного заемщика, должен четко понимать, входит ли данный клиент в категорию безнадежных заемщиков или же с ним можно работать. К безнадежным заемщикам можно отнести клиентов, имеющих просроченные и незакрытые кредиты, переданные в коллекторские агентства, либо систематически нарушавших свой график платежей сразу по нескольким кредитам на значительные сроки. С большинством же стоит предпринимать попытку взаимовыгодного сотрудничества, стараясь уходить от скоринговых систем и предлагать клиентам индивидуальный подход оценки их кредитоспособности. При незначительном количестве просрочек и внятном объяснении причин их допущения со стороны заемщика банк может предложить альтернативные варианты решения проблемы. Как правило, это делается с помощью предоставления обеспечения — поручительства или залога. Тем самым банк дает шанс заемщику показать свою надежность и в то же время минимизирует свои потенциальные издержки.

Развитие системы кредитных историй дает объективную и солидную основу для разностороннего развития банковских инноваций в сфере потребительского кредитования. Во-первых, банки смогут применять известные в сегменте кредитования корпоративных клиентов инновационные разработки и процедуры кредитного процесса [3, с. 86]. Во-вторых, коммерческим банкам становится выгодно развивать особые кредитные программы и продукты для отдельных сегментов розничного рынка, подобно тому, как это уже происходит на рынке кредитования малого бизнеса, в том числе с привлечением государственных средств [7, с. 97]. В-третьих, индивидуальный подход к значимым, прибыльным для банка клиентам, ориентированный на долгосрочную перспективу, станет основой развития цивилизованной системы доверительных партнерских отношений между банком и ключевыми клиентами [1, с. 113]. В совокупности эти процессы позволят банкам получать более устойчивый доход, а клиентам более полно и на приемлемых условиях удовлетворять свои потребности.

Очевидно, что процесс становления и реализации модели «клиент- банк» требует взаимных усилий, особенно в России, где

культура сотрудничества между коммерческими банками и заемщиками только зарождается. Просроченный кредит — это не только ошибка заемщика, это еще и недоработка банка, который не смог найти оптимальный вариант своего предложения, который бы минимизировал как его собственные риски, так и риски его клиента. Последние тенденции в банковском секторе, связанные с ужесточением регламентации деятельности банков со стороны единого мегарегулятора дают надежду, что на рынке останутся самые ответственные, финансово здоровые, социально активные и клиентоориентированные банки, которые смогут на основе тесного диалога со своими заемщиками, а также различными инновационными продуктами поднять рынок кредитования на новый уровень.

Список литературы:

1. Алешин В.А., Зотова А.И., Шевченко Д.А. Финансовый маркетинг: учебное пособие. Ростов-н/Д.: Изд-во ЮФУ, 2011.
2. Потребительское кредитование в России: заход на посадку // ЭКСПЕРТ РА. М., 2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.raexpert.ru/researches/banks/potrebcred_2013/ (дата обращения: 01.11.2014).
3. Савенко О.Л. Современное состояние и направления совершенствования кредитования корпоративных клиентов // Экономические исследования XXI века: теоретические и практические аспекты научного развития: материалы XI Международной научно-практической конференции для студентов, аспирантов и молодых ученых. СПб.: Центр экономических исследований, 2013. — С. 83—87.
4. Федеральный закон «О кредитных историях» № 218-ФЗ от 30 декабря 2004. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.11.2014).
5. Центральный Банк Российской Федерации. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 01.11.2014).
6. Шаповалова Л., Барсукова А. Куда докатится розница // Эксперт Юг. — 2013. — № 44. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://expert.ru/south/2013/44/kuda-dokatitsya-rozniitsa/> (дата обращения: 01.11.2014).
7. Шевченко Д.А., Енотов Д.В. Перспективы развития банковского кредитования малого бизнеса // Финансовые аспекты модернизации экономики России. Ростов-н/Д.: Содействие-XXI век, 2014. — С. 94—99.
8. Шевченко Д.А., Тедеев З.Г. О задачах банковской системы по финансовому обеспечению инновационного развития // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 42. — С. 90—96.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В 2014—2015 ГОДАХ

Мельникова Оксана Викторовна
экономист, ООО «ГОС-Строй»,
магистрант, Тюменский государственный университет,
РФ, г. Тюмень
E-mail: kasana-melnikova@rambler.ru

THE MAIN TRENDS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF BANK LENDING IN 2014—2015

Melnikova Oksana
economist society with limited liability
"GOS-Stroy", graduate student, Tyumen state University,
Russia, Tyumen

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы кредитования в Российской Федерации в 2014—2015 годах, а так же основные тенденции и проблемы развития в отдельных сегментах банковского кредитования.

ABSTRACT

In the article the problems of lending in the Russian Federation in 2014—2015, as well as the main trends and problems of development in the individual segments of Bank lending.

Ключевые слова: банки; кредитование; потребительский кредит; процентная ставка; перспективы кредитования; проблемы кредитования.

Keywords: banking; lending; consumer credit; interest rate; prospects lending; credit issues.

Кредитование в России в настоящий момент является одним из главных внутренних стимулов для развития экономики. Однако при этом необходимо отметить, что в последние 3 года наметились новые тенденции, а именно ссуды теперь выдаются на большие суммы, при общем уменьшении количества выданных кредитов. С осени 2012 года наблюдается замедление розничного кредитования, что связано с изменением

политики Центрального Банка по отношению к выдаче банками ничем не обеспеченных розничных кредитов, а также возросшей требовательностью банков к потенциальным заемщикам. Розничное кредитование становится для населения менее выгодным, а процентные ставки по кредитам растут. Банки России стремятся улучшить качество кредитных портфелей, повысить эффективность риск-менеджмента и ликвидности.

По прогнозам «Эксперта РА» развитие банковского сектора будет связано с замедлением динамики реального ВВП до 0,5—1 % по итогам 2014—2015 годов, уровне инфляции 7—7,5 % и среднегодовом курсе национальной валюты 36—36,5 рублей за доллар [4].

Основными факторами замедления ВВП будут являться: ускорение оттока капитала из страны и снижение объема внешнеторговых операций; низкий объем экспорта топливно-энергетических ресурсов; снижение темпов роста розничного товарооборота (по причине ослабления потребительского спроса и замедления роста необеспеченной розницы); отрицательная динамика темпов роста инвестиций в основную капитал [1].

Согласно оценке «Эксперта РА», в 2014 году активы банков прибавят не более 13 %, совокупный кредитный портфель вырастет не более чем на 15 %, в 2015 году динамика сектора продолжит ослабевать [4]. Прогноз динамики основных сегментов банковского рынка представлен в таблице 1 [5].

Таблица 1.

**Прогноз динамики основных сегментов банковского рынка
на 2014—2015 годы**

Показатели	Ожидаемый темп прироста в 2014 году, %	Ожидаемый темп прироста в 2015 году, %
Кредитование крупных компаний	12	9—10
Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства	13	11—12
Кредитование физических лиц	23	19—20
<i>в т. ч. необеспеченные потребительские ссуды</i>	23	18—19
<i>в т. ч. ипотека</i>	28	23—24
Кредитный портфель, всего	15	11—12
Активы, всего	13	9—10

Источник: прогноз «Эксперта РА», по данным ЦБ РФ

Рассмотрим динамику состояния рынка банковских услуг на отдельных сегментах рынка кредитования. В сегменте кредитования крупного бизнеса ускорение кредитования в 2014 году происходит за счет рефинансирования внешнего долга крупных компаний. Предполагается, что по итогам года портфель кредитов вырастет на 12 % (в 2013 году — 10 %). Однако уже в 2015 году рынок вновь начнет замедляться (прогноз по темпам прироста портфеля составляет 9—10 %). В сегменте кредитования субъектов малого и среднего бизнеса негативное влияние окажет снижение эффекта драйверов предыдущих лет — кредитных фабрик и комплексного обслуживания МСБ. Ожидается дальнейшее замедление рынка в связи с тем, что активизация крупнейших банков в сфере рефинансирования внешнего долга крупных компаний отвлечет их ресурсы от развития кредитования МСБ. Однако есть все шансы усилить свою роль в кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства небольшим коммерческим банкам. В сегменте кредитования физических лиц также прогнозируется замедление темпов роста кредитования, которое связано с ростом необеспеченного кредитования за счет ограничения максимальных ставок, ухудшения качества кредитов, сокращения спроса со стороны качественных заемщиков. В то же время предоставление ипотечных кредитов сохранит высокие темпы и обеспечит рост портфеля.

До 3 квартала 2014 года рост ипотечных кредитов был связан со снижением процентных ставок. По данным Банка России, средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в первом полугодии 2014 года составила 12,2 % [2]. По прогнозам АИЖК, с учетом уже выданного за этот период объема, средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в 2014 году составит около 12,5 %, при этом ставки вырастут в последнем квартале до 13 % [2].

На фоне нестабильной внешнеэкономической ситуации в 3 квартале 2014 года произошло удорожание фондирования ведущих российских банков. На рынке ипотечного жилищного кредитования сформировалась тенденция к увеличению процентных ставок. В настоящий момент банки стремятся удержать объемы ипотечного кредитования, так как ипотека наименее рискованный продукт для банка (в залоге у банка есть недвижимость). Однако итоговая стоимость ипотеки растет за счет роста суммы первоначального взноса, ужесточения политики банков при оценке заемщиков, а также добровольных выплат банку.

В 2014—2015 годах российским банкам придется работать в неблагоприятной среде: темпы роста экономики замедляются,

что уже привело к снижению платежеспособности населения и к снижению темпов роста кредитных портфелей.

Если геополитическая напряженность усилится, то это негативно отразится на экономической ситуации в стране, и возможно приведет к дальнейшему снижению темпов роста рынка кредитования в России [3].

Список литературы:

1. Кредитование в России — 2014. Что изменилось? — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://global-finances.ru/kreditovanie-v-rossii-2014/> (дата обращения: 31.10.2014).
2. Мелованова Е. Ипотека в условиях экономической нестабильности становится дороже — 30.10.2014. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://rusipoteka.ru/ipoteka_i_nedvizhimost/ipoteka_stati_2014/ipoteka_v_usloviyah_ekonomicheskoi_nestabil_nosti/ (дата обращения: 31.10.2014).
3. Потребкредиты перестали стимулировать экономику — 24 июля 2014 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://expert.ru/2014/07/24/potrebkredityi-perestali-stimulirovat-ekonomiku/> (дата обращения: 10.10.2014).
4. Развитие банковского рынка в 2014—2015 годах — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://raexpert.ru/researches/banks/banks_2014/part2/ (дата обращения: 31.10.2014).
5. Рейтинги банков — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings/agency/> (дата обращения: 31.10.2014).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Смолякова Наталья Викторовна

*аспирант кафедры экономического анализа, статистики и финансов
Кубанского государственного университета,
РФ, г. Краснодар*

E-mail: natalia.smolyakova@mail.ru

THEORETICAL BASICS OF BUSINESS PROCESS REENGINEERING IN COMMERCIAL BANK

Natalia Smolyakova

*postgraduate student of economic analysis, statistics
and finance department, Kuban State University,
Russia, Krasnodar*

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется управление бизнес-процессами коммерческого банка с позиции их реинжиниринга. Автор проводит сравнительный анализ основных определений понятия «реинжиниринг бизнес-процессов», рассматривает последовательность этапов его проведения в коммерческом банке и формирует ключевые показатели эффективности реинжиниринговых процедур.

ABSTRACT

The paper investigates the business process management of commercial bank in terms of their reengineering. The author of this article conducts a comparative analysis of the main definitions of "business process reengineering", considers the sequence of stages of its realization in commercial bank and identifies the key performance indicators of reengineering procedures.

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процессов; управление; ключевые показатели эффективности; коммерческий банк.

Keywords: business process reengineering; management; key performance indicators; commercial bank.

За последние годы в банковском секторе РФ произошли достаточно серьезные изменения, среди которых можно выделить следующие:

1. По состоянию на 01.01.2014 темпы роста основных показателей банковского сектора заметно снизились;
2. В конце 2013 года также произошло снижение уровня рентабельности банковской деятельности;
3. Наметилось увеличение темпов роста просроченной задолженности во всех сегментах кредитования;
4. Усиление контроля за деятельностью коммерческих банков со стороны Банка России вызвало значительное увеличение числа банков, попавших под процедуру ликвидации;
5. Отмечается снижение показателя достаточности капитала в начале 2014 года, за счет преобладающего роста активов, взвешенных по уровню риска, над темпами роста собственных средств;
6. По итогам 2013 года наблюдается рост кредитного и рыночного рисков банковского сектора.

В связи с обозначенными тенденциями развития банковской сферы поиск новых способов и методов совершенствования бизнес-процессов и повышения качества предоставляемых услуг без дополнительных затрат становится главной целью коммерческих банков. Эффективным инструментом в достижении поставленной цели может стать применение в практике работы банка реинжиниринга бизнес-процессов.

Проблема управления бизнес-процессами организации с использованием методов реинжиниринга долгое время находилась в центре внимания как зарубежных, так и отечественных ученых, у каждого из которых сложилось свое представление о сущности и содержании реинжиниринга бизнес-процессов. Этим и объясняется существование множества определений анализируемого понятия. Однако в нашем исследовании остановимся лишь на некоторых из них, которые отражены в таблице 1.

Таблица 1.

Сравнительный анализ трактовок понятия «реинжиниринг бизнес-процессов»

Автор	Определение реинжиниринга бизнес-процессов
М. Хамер, Дж. Чампи	Фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений в основных актуальных показателях деятельности компании, таких, как стоимость, качество, услуги и темпы [8, с. 27].
Е.Г. Ойхман, Э.В. Попов	Использование самых последних информационных технологий для достижения совершенно новых деловых целей [4, с. 45].
Пол Х. Аллен	Полная реорганизация бизнеса, которая требует осознания того, что новая технологическое развитие и конкурентная среда требуют принципиально иного способа ведения дел, а не просто достижения поставленных задач лучше и быстрее [1, с. 23].
Д.А. Назипов	Одна из новых парадигм управления, которая заставляет переосмыслить сложившиеся концепции и практики менеджмента в кредитной организации [2, с. 4].
В.А. Силич, М.П. Силич	Реконструкция существующих бизнес-процессов или перепроектирование промышленных компаний [6, с. 4].
Дж. Пеппард, Ф. Роуланд	Философия совершенствования, основной задачей которой является достижение фундаментальных улучшений путем перепроектирования процесса таким образом, что максимизируется добавление ценности, а прочие показатели минимизируются [9, с. 17].
И.Н. Рыкова	Моделирование банковского бизнеса для получения максимальной прибыли путем повышения качества услуг, мотивации персонала, снижение затрат путем агрессивного внедрения информационных процессов и полного удовлетворения запросов потребителей банковских услуг [5, с. 50]

Следует отметить, что часто в экономической литературе, посвященной проблеме управления бизнес-процессами организации, такие понятия как «реинжиниринг», «реорганизация» и «реструктуризация» используются в качестве синонимов, что не совсем верно: реинжиниринг значительно шире перечисленных понятий и характеризуется наибольшей стоимостью проекта, рискованностью, трудоемкостью и масштабностью.

В результате анализа рассмотренных выше определений реинжиниринга можно выделить следующие его основные особенности:

1. ориентация на значительное повышение эффективности, конкурентоспособности, финансовой устойчивости и основных показателей деятельности организации совпадает с целями и задачами стратегического управления;

2. создание и внедрение совершенно новой модели бизнес-процессов позволяет рассматривать реинжиниринг как инструмент инновационного менеджмента;

3. использование информационных технологий для упрощения радикальных преобразований;

4. направленность на перестройку, коренное изменение существующих бизнес-процессов означает, что основой реинжиниринга является процессный подход к управлению организации;

5. высокий уровень риска, трудоемкости и стоимости проведения реинжиниринговых процедур;

6. длительность проекта по реинжинирингу бизнес-процессов составляет от двух до пяти лет;

7. ориентация на повышение общей эффективности бизнес-процесса, а не совершенствование отдельных его частей.

Реинжиниринг бизнес-процессов предусматривает структурные изменения как отдельных бизнес-процессов, так и всей организации в целом. Данные преобразования могут осуществляться в рамках таких направлений как управление персоналом, технологическая и организационная система банка. Как уже было отмечено ранее, значительную роль в проведении реинжиниринговых процедур играют информационные технологии, позволяющие увеличить гибкость и скорость осуществления банковских операций путем их автоматизации.

Целью реинжиниринга бизнес-процессов является целостное и системное моделирование, а также реорганизация материальных, финансовых и информационных потоков, направленная на упрощение организационной структуры, перераспределение и минимизацию использования различных ресурсов, сокращение сроков реализации потребностей клиентов, повышение качества их обслуживания [7, с. 5].

Немаловажным вопросом в изучении реинжиниринга бизнес-процессов коммерческого банка выступает рассмотрение последовательности этапов его проведения, что представлено в таблице 2.

Таблица 2.

Этапы проведения реинжиниринга бизнес-процессов

Наименование	Содержание этапа
1. Подготовка и координация проекта по реинжинирингу	1.1 Проведение комплексного обследования организации. 1.2 Идентификация бизнес-процессов. 1.3 Создание управляющего комитета. 1.4 Оценка объема и состава работ. 1.5 Формирование команды по проведению реинжиниринга. 1.6 Разработка системы показателей оценки бизнес-процессов.
2. Стратегическое планирование	2.1 Определение основных целей, постановка задач и приоритетных направлений реинжиниринговых процедур. 2.2 Распределение ответственности между членами проектной команды. 2.3 Организация документирования бизнес-процессов. 2.4 Составление общего плана работы.
3. Анализ и моделирование бизнес-процессов	3.1 Выбор методологии, инструментов и средств реинжиниринга. 3.2 Моделирование существующих бизнес-процессов и проведение их оценки. 3.3 Выработка рекомендаций по оптимизации фактических бизнес-процессов.
4. Перепроектирование	4.1 Создание новой модели бизнес-процессов. 4.2 Моделирование и анализ усовершенствованных бизнес-процессов. 4.3 Документирование новых процессов. 4.4 Выработка рекомендаций по внедрению новой модели.
5. Реализация проекта по реинжинирингу	5.1 Внедрение усовершенствованной модели бизнес-процессов. 5.2 Автоматизация бизнес-процессов с использованием ИТ. 5.3 Анализ результатов реализации проекта.
6. Контроль	6.1 Определение основных проблем, возникающих в результате внедрения. 6.2 Корректировка новой модели бизнес-процессов и устранение выявленных проблем. 6.3 Осуществление последующего контроля за бизнес-процессами. 6.4 Переход к непрерывному совершенствованию.

Ключевым элементом осуществления реинжиниринговых процедур выступает оценка эффективности усовершенствованных бизнес-процессов, которая проводится с использованием показателей KPI. На рисунке 1 приведены основные показатели KPI, применяемые в коммерческих банках.



Рисунок 1. Система показателей KPI коммерческого банка

Таким образом, на основе проведенного исследования можно сформулировать авторское определение изучаемой категории: реинжиниринг бизнес-процессов — это рисковые крупномасштабные преобразования системы взаимосвязанных видов деятельности, основанные на принципах процессного подхода, результатом которых является значительное улучшение, как отдельных качественных показателей деятельности коммерческого банка, так и эффективности его функционирования в целом.

Список литературы:

1. Аллен Пол Х. Реинжиниринг банка: программа выживания и успеха. М.: Альпина Паблишер, 2002. — 272 с.
2. Назипов Д.А. От реинжиниринга бизнес-процессов к управлению знаниями в кредитной организации // Аудит и финансовый анализ, — № 2, — 2008, — С. 1—11.

3. Обзор банковского сектора Российской Федерации январь 2014 года. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1401.pdf (дата обращения 20.05.2014).
4. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса. М.: Финансы и статистика, 1997. — 336 с.
5. Рыкова И.Н. Реинжиниринговые процессы и их роль в развитии банковского бизнеса // Финансы и кредит, — № 19 (133), — 2003, — С. 49—52.
6. Силич В.А., Силич М.П. Системные технологии проектирования бизнес-процессов: учеб. пособие. Томск: ТПУ, 2000. — 108 с.
7. Тельнов Ю.Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов: учеб. пособие. М.: МЭСИ, 2004. — 116 с.
8. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. СПб.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. — 287 с.
9. Peppard Joe, Rowland Philip. The Essence of Business Process Re-engineering. England: Prentice Hall, Hemel Hempstead, 1995. — 256 p.

СЕКЦИЯ 2.

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Демина Ирина Дмитриевна

*д-р экон. наук, профессор
Финансового университета при Правительстве
РФ, РФ, г. Москва
E-mail: demina_id@mail.ru*

MAIN TRENDS OF THE COST ACCOUNTING AND CALCULATION OF PRODUCTION COSTS IN ACCORDANCE WITH IAS

Demina Irina

*doctor of Economics, Professor
of Finance University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является проведение сравнения основных подходов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, используемых в МСФО и отечественных стандартах в области бухгалтерского учета, в том числе в проекте ПБУ «Учет запасов», «Учет основных средств» и обоснование предложений по ужесточению включения в себестоимость продукции непроизводительных и неэффективных затрат. Сделан вывод о том, что в отечественном бухгалтерском учете таких ограничений практически нет, что ведет к увеличению затрат и росту себестоимости продукции и, в первую очередь, у предприятий-монополистов.

ABSTRACT

The aim of the article is a comparison of the main approaches of cost accounting and cost calculation of production used in the IFRS and domestic standards in the field of accounting, including the draft AR "Accounting for reserves", "Fixed Assets" and the rationale for the proposals to tighten inclusion in the cost of production wasteful and inefficient spending. It is concluded that in the domestic accounting practically no such restrictions, resulting in increased costs and increased cost of production and, above all, from monopoly enterprises.

Ключевые слова: Учет затрат; калькулирование себестоимости; МСФО 2 «Запасы»; проект ПБУ «Учет запасов»; проект ПБУ «Учет основных средств»; непроизводительные затраты; неэффективные затраты.

Keywords: Cost accounting; calculation of cost; IAS 2 "Inventories"; the project RAS "Accounting for Inventories"; the project RAS "Accounting major sredzhstv" unproductive; inefficient costs.

В настоящее время всегда актуальным остается вопрос совершенствования учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, как основного ценообразующего фактора. Также себестоимость продукции является одним из основных показателей, позволяющим оценить эффективность деятельности коммерческой организации.

Общая методика расчета себестоимости готовой продукции по МСФО и отечественных бухгалтерских стандартов практически одинакова. Основными элементами себестоимости являются: материальные затраты, затраты на оплату труда (с отчислениями), амортизация и прочие расходы.

К сожалению, основным существенным отличием МСФО 2 «Запасы» от отечественных бухгалтерских стандартов, включая проект ПБУ «Учет запасов», является отсутствие упоминания о сверхнормативных потерях сырья и материалов, затраченного труда и прочих производственных затрат при производстве продукции, что позволило бы значительно улучшить контроль за эффективностью их использования.

В развитой рыночной экономике предприятие обязательно должно иметь плановую калькуляцию на производство продукции и отслеживать отклонения от норм, выявленные в процессе производства. Перерасход норм свидетельствует о существенных недостатках в производственном процессе, а также о недостаточной обоснованности применяемых норм. При превышении норм излишние

затраты признаются в качестве текущих убытков и не включаются в себестоимость продукции. В отечественных бухгалтерских стандартах эти правила законодательно не закреплены.

Также следует остановиться о включении в себестоимость продукции накладных расходов. По способу использования в процессе производства все расходы подразделяются на прямые (сырье, материалы, из которых производится продукция, заработная плата основных производственных рабочих) и накладные (косвенные), которые подразделяются на связанные с производством и расходы общего характера (расходы периода) (в отечественном бухгалтерском учете учитываются на счете 26 «Общехозяйственные расходы»). В соответствии с МСФО 2 «Запасы» накладные расходы общего характера в себестоимость запасов не включаются (кроме случаев, когда они связаны с доведением запасов до их настоящего местоположения и состояния). Эти расходы подлежат признанию в качестве текущих расходов (расходов периода). В соответствии с п. 16 проекта ПБУ «Запасы» в себестоимость запасов также не включаются общехозяйственные расходы.

Переменные производственные накладные расходы — это косвенные производственные расходы, требующие распределения пропорционально выбранной базе, которые имеют прямую или почти прямую зависимость от объема производства (вспомогательные материалы, оплата труда вспомогательных рабочих и т. д.). В отечественном бухгалтерском учете для учета этого вида расходов можно использовать счет 25.1 «Общепроизводственные переменные расходы». Постоянные производственные накладные расходы — это косвенные производственные расходы, которые остаются практически неизменными независимо от объема производства (амортизация производственных зданий и сооружений, административные расходы и т. д.). В отечественном бухгалтерском учете для учета этого вида расходов можно использовать счет 25.2 «Общепроизводственные постоянные расходы».

Вместе с тем, в настоящее время в нормативных актах по бухгалтерскому учету отсутствуют нормы, регламентирующие включение в производственную себестоимость продукции переменных и постоянных производственных накладных расходов. В МСФО 2 «Запасы» переменные производственные накладные расходы включаются в себестоимость пропорционально фактическому объему произведенной продукции, постоянные производственные накладные расходы включаются в себестоимость исходя из производственных мощностей

организации при работе в нормальных условиях, исходя из нормальной производственной мощности

В п. 16 проекта ПБУ «Учет запасов» есть также упоминание о том, что в себестоимость запасов не включается та часть общепроизводственных расходов, которая не снижается пропорционально снижению объемов производства (постоянные производственные накладные расходы).

Следовательно, в отечественном бухгалтерском учете появилась необходимость введения понятия нормальной производственной мощности, которое можно позаимствовать из МСФО 2 «Запасы». Нормальная производственная мощность — это ожидаемый объем производства, который рассчитывается на основе средних показателей за несколько периодов или сезонов работы при нормальном ходе дел с учетом потери мощности в результате планового технического обслуживания. При определении нормальной производственной мощности важны не только и не столько технические характеристики производственных мощностей, а доводимое плановое задание по использованию производственных мощностей (1).

Пример. Производственные мощности организации рассчитаны на переработку 5 тыс. тонн сырья в год. За год организация переработала 4,5 тыс. тонн сырья. Нормальная производственная мощность за период определяется как отношение фактического количества переработанного сырья на количество периодов в анализируемом периоде. Нормальная производственная мощность за месяц равна 375 т. (4,5 тыс. тонн : 12 мес.). Если постоянные накладные производственные расходы составляют 450 тыс. руб. в месяц, то на 1 т переработанного сырья они составят 1,2 тыс. руб. (450 тыс. руб. : 375 тонн).

Согласно МСФО 2 «Запасы» при простоях сумма постоянных накладных производственных расходов, относимых на единицу продукции не должна увеличиваться. Общую сумму постоянных накладных расходов следует распределить на единицу продукции, так как это было при нормальном течении дел. При этом нераспределенные накладные расходы признаются текущими расходами в месяце их возникновения.

Пример. Сумма амортизации оборудования в месяц составляет 30 тыс. руб., нормальная производственная мощность — 500 ед. продукции. В мае цех выпустил 489 ед. продукции, июне 506 ед. продукции, а в июле из-за простоев 350 ед. продукции.

При расчете себестоимости произведенной продукции сумма амортизации оборудования будет распределяться в мае на 489 ед.,

в июне на 506 ед., так как эти фактические показатели соответствуют нормальной выработке, а в июле на 500 ед. продукции, т. е. на нормальную загрузку оборудования. Сумма амортизации в расчете на единицу продукции при нормальной загрузке 60 руб. (30 тыс. руб. : 500 ед. продукции). Фактически произведено 350 ед. продукции. Следовательно, сумма амортизации (постоянные накладные производственные расходы) составит 21 тыс. руб. (60 руб. x 350 ед. продукции). Оставшаяся сумма накладных расходов в размере 8 тыс. руб. (30 тыс. руб. — 22 тыс. руб.) должна быть признана расходом текущего периода и в себестоимость готовой продукции не включается.

Отклонения могут возникнуть и при существенном перевыполнении плана. В этом случае МСФО 2 «Запасы» указывает сумму постоянных накладных производственных расходов, относимых на каждую единицу продукции, уменьшать так, чтобы запасы не оценивались сверх себестоимости.

Пример. Нормальная производственная мощность оборудования — 50 деталей за один рабочий день. Амортизация оборудования за месяц линейным методом — 2000 руб. В апреле выпущено 1200 деталей (24 рабочих дня, из которых 3 оборудование не работало по техническим причинам). Нормальная производственная мощность составит за апрель 1050 деталей (50 деталей x 21 день), с учетом трех дней. Так как количество выпущенных деталей равно 1200, что превышает нормальную производственную мощность оборудования, распределение постоянных накладных расходов исходя из нормальных условий составит 1,9 руб на деталь (2000 руб. : 1050 деталь), что приведет к завышению себестоимости продукции. Поэтому распределение этого вида расходов должно производиться исходя из фактического выпуска — 1200 деталей.

Практически этот подход также изложен в проекте ПБУ «Учет запасов». Следовательно, в системе отечественного бухгалтерского учета необходимо осуществлять учет выработки отдельных видов оборудования. Так, согласно п. 19 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств на основе данных бухгалтерского учета, а также технической документации в организации осуществляется контроль за использованием основных средств. К числу показателей, характеризующих использование основных средств могут относиться: данные о наличии основных средств с подразделением их на собственные или арендованные, действующие и неиспользуемые; данные о рабочем времени и простоях по группам основных средств; данные о выпуске продукции (работ, услуг) в разрезе объектов основных средств и др. В связи совершенствованием учета основных средств

этот пункт необходимо перенести в проект ПБУ «Учет основных средств».

Также, существуют значительные расхождения относительно признания активов в качестве основных средств в отечественных и международных стандартах бухгалтерского учета, что в конечном итоге влияет и на себестоимость продукции. Так, согласно МСФО 16 «Основные средства» основные средства представляют собой материальные активы, которые предназначены для использования в производстве или поставке товаров и услуг, для сдачи в аренду третьим лицам, или для административных целей и предполагается использование в течение более чем одного периода, себестоимость объекта основных средств подлежит признанию в качестве актива только в том случае, если поступление в организацию связанных с данным объектом будущих экономических выгод является вероятным и себестоимость данного объекта может быть достоверно оценена (1).

Ни один отечественный нормативный документ по бухгалтерскому учету основных средств не определяет порядок оценки степени (уровня) использования основных средств в организации. Следовательно, по не используемым по целевому назначению (в основной деятельности) основным средствам отечественные организации продолжают начислять амортизацию, которая включается в себестоимость продукции, на основе которой формируется цена, а затем в виде выручки она приходится организацией. Согласно МСФО 16 «Основные средства», при применении метода амортизации актива на основе его использования, амортизационное начисление может равняться нулю пока актив ничего не производит (1). Этому положению нет отечественном бухгалтерском учете по учету основных средств и, поэтому, вся амортизация по используемым и неиспользуемым в производстве основным средствам включается в затраты и увеличивает себестоимость и цену производимой продукции.

В МСФО 16 «Основные средства» значительное внимание уделяется обоснованию метода начисления амортизации, который должен отражать схему ожидаемого потребления организацией будущих экономических выгод (1). Применяемый к активу метод начисления амортизации подлежит пересмотру, по крайней мере, в конце каждого финансового года, и, если обнаруживается значительное изменение в ожидаемой схеме потребления будущих экономических выгод, заключенных в активе, данный метод должен быть скорректирован для отражения этого изменения. Следовательно, в отечественном бухгалтерском учете по каждому объекту основных средств, признаваемых организацией в качестве актива, необходимо

организовать аналитический учет производительности, сменности и выработки с целью корректировки метода начисления амортизации.

В соответствии с МСФО 16 «Основные средства» используемый метод начисления амортизации должен отражать схему ожидаемого потребления организацией будущих экономических выгод от использования основных средств. Применяемый к активу метод начисления амортизации подлежит пересмотру, по крайней мере, в конце каждого финансового года, и, если обнаруживается значительное изменение в ожидаемой схеме потребления будущих экономических выгод, заключенных в активе, данный метод должен быть скорректирован для отражения этого изменения. Согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств» методы начисления амортизации основных средств не пересматриваются.

Как показало проведенное сравнение основных положений по учету затрат и калькулированию себестоимости в МСФО 2 «Учет запасов» и МСФО 16 «Основные средства» с отечественными стандартами в области учета запасов и основных средств в международных стандартах существует достаточно большое количество ограничений по включению затрат в себестоимость продукции, значительная часть непроводительных и неэффективных затрат, при определенных условиях относится на прибыли и убытки организации. К сожалению в отечественном учете таких ограничений практически нет, что ведет увеличению затрат и росту себестоимости продукции и, в первую очередь, у предприятий-монополистов.

Список литературы:

1. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие/М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова, Н.С. Пласкова; под.ред. М.А. Вахрушиной. М.: Омега-Л, 2006.
2. Демина И.Д. Сравнительный анализ учета основных средств // Международный бухгалтерский учет, № 12 (210), 2012.
3. Демина И.Д. Применение МСФО 2 в отечественной практике бухгалтерского учета// Международный бухгалтерский учет, № 17, 2013.
4. Демина И.Д., Домбровская Е.Н. Проблемы применения проекта ПБУ 6 «Учет основных средств в отечественной практике бухгалтерского учета// Вестник университета, № 4, 2014.
5. Демина И.Д., Домбровская Е.Н. Экономические выгоды от использования основных средств и их влияние на релевантность отчетной информации// Международный бухгалтерский учет, №33, 2014.

6. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утв. Приказом Минфина РФ от 26.12.02 №135н.
7. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утв. приказом Минфина от 13.10.2003 №91н.
8. Международные стандарты финансовой отчетности 2008: издание на русском языке- М.: Аскери-АССА, 2008.
9. ПБУ 6/01 «Учет основных средств», утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001 №26н с изменениями и дополнениями.
10. ПБУ 5/2001 «Учет материально-производственных запасов». Утв. Приказом Минфина России от 09.06.2001 №44н.
11. Проект ПБУ «Учет запасов» (официальный сайт Минфина РФ).
12. Проект ПБУ «Учет основных средств» (официальный сайт Минфина РФ).
13. Овсяйчук М.Ф., Демина И.Д. Основные направления совершенствования учет основных средств// Все для бухгалтера, №3, 2010.

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В РОССИИ

Домбровская Елена Николаевна

*канд. экон. наук, доцент
кафедры «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»
Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва
E-mail: Den242@mail.ru*

PREMISES FOR INTEGRATED REPORTING AT STATE-OWNED ENTERPRISES IN RUSSIA

Elena Dombrovskaya

*candidate of Economics, assistant professor
of “Accounting in commercial organizations”, Financial University
under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности современной и перспективной модели отчетности — интегрированной отчетности. Выявлены предпосылки, способствующие формированию интегрированной отчетности в секторе государственных предприятий. Обоснована точка зрения автора о том, что именно на предприятиях с государственным участием может быть апробирована модель интегрированной отчетности для выработки методических подходов и накопления практического опыта ее применения.

ABSTRACT

The article characterizes modern and forward-looking models of integrated accounting. Preconditions for integrated reporting in public sector are detected. The author proves that the integrated reporting model can be checked at state-owned enterprises in order to develop methodological approaches and gain practical experience of its application.

Ключевые слова: интегрированная отчетность; государственные предприятия; бизнес-модель; стратегия; риски; корпоративное управление.

Keywords: integrated reporting; state-owned enterprises; business model; strategy; risks; corporate governance.

Традиционная финансовая отчетность в последние годы подвергалась значительной критике со стороны специалистов по поводу ее низкой информативности и релевантности. Будучи ориентирована на определенный узкий круг показателей, финансовая отчетность не дает целостного представления о причинах тех или иных явлений и процессов, бизнес-модели и системе рисков компании, взаимоотношениях со стейкхолдерами, а также не позволяет оценить стратегию развития, перспективы компании, а также ее место и роль в экологической системе.

Для постиндустриальной экономики, экономики знаний должны применяться совершенно иные подходы при формировании отчетной информации. Так, создатели концепции сбалансированной системы показателей Дэвид Нортон и Роберт Каплан отмечали недостаточность показателей финансовой отчетности для оценки и управления компаниями в информационную эпоху, когда основными факторами успеха являются долгосрочные инвестиции и взаимоотношения с клиентами. Интеллектуальный, природный, социальный капитал не находят отражения в финансовой отчетности, хотя и составляют основу современной бизнес-модели. Международные стандарты

финансовой отчетности, являясь общепризнанным мировым регулятором содержания финансовой отчетности, регламентируют только требования к ее формам, так называемой финансовой отчетности в узком смысле слова [3, с. 4]. Раскрытие же прочей отчетной информации не подлежит стандартизации, в связи с чем объем и содержание поясняющих раскрытий в разных компаниях отличается.

Ответом на вызовы времени стала разработка методологии формирования корпоративной отчетности, включающей вопросы корпоративного управления, а также социальной и экологической ответственности корпораций. Отчеты об устойчивости или об устойчивом развитии составляются многими корпорациями, но до сих пор не решена проблема их стандартизации. Для решения этой проблемы было задействовано множество международных организаций, но единой системы стандартов корпоративной отчетности так и не было создано. В итоге в 2010 году был образован Международный совет по интегрированной отчетности (IIRC), цель которого — создание международной признанной концепции интегрированной отчетности. Она должна представлять из себя сопоставимый формат финансовой, экологической, социальной информации и информации по управлению.

Таким образом, в мировую практику был введен новый термин — интегрированная отчетность. IIRC определил, что это процесс, в результате которого формируется интегрированный отчет, информирующий о создании стоимости во времени. Интегрированная отчетность объединяет финансовую отчетность, отчеты об устойчивом развитии, пояснения менеджмента о факторах, определивших развитие компании и о стратегических планах на предстоящий период. Для формирования единых подходов к составу и структуре интегрированной отчетности Международный совет по интегрированной отчетности (IIRC) в 2013 году выпустил проект Концепции Международной интегрированной отчетности, включающий изложение фундаментальных концепций, руководящих принципов, структурных элементов интегрированной отчетности и порядок её подготовки и представления.

Разработка методических подходов к формированию интегрированной отчетности и их апробация особенно актуальна для предприятий государственного предпринимательского сектора. Активно ведущиеся в последние два десятилетия приватизация госпредприятий и реформирование госсектора экономики привели к нарастанию проблем корпоративного управления в акционерных обществах с государственным участием. Одна из них - это возможное несовпадение интересов государства как одного из акционеров и остальных

стейкхолдеров компании [2, с. 15]. В своей интегрированной отчётности государственное акционерное общество должно чётко определить цели и задачи деятельности. Это позволит довести их до конечного собственника - представителей общества, а также исключит двоякое толкование целей и задач со стороны представителей государства в органах управления. Эту позицию отстаивает и Организация по Экономическому Сотрудничеству и Развитию (ОЭСР), считая прозрачность отчётной информации одной из основных задач корпоративного управления на государственных предприятиях.

Руководствуясь действующими стандартами корпоративного управления, государственное акционерное общество должно включить в состав корпоративных отчетов кроме характеристики финансовых и операционных результатов определение задач компании; структуру и политику управления; характеристику структуры собственности; прогнозируемые факторы риска. Однако, в соответствии с современными требованиями отчётность должна раскрывать информацию о социальной ответственности общества, а также о его участии в решении экологических проблем. Этим требованиям отвечает именно интегрированная отчётность. При этом надо иметь в виду, что именно на государственные компании возлагается в настоящее время возросшая социальная ответственность в связи с большим количеством занятых работников. Это же можно сказать и об экологической ответственности, так как государство ведёт свою предпринимательскую деятельность преимущественно в отраслях естественных монополий, связанных с добычей природных ресурсов, а также в области обороноспособности страны. То есть проблема ответственности бизнеса за состояние окружающей среды имеет прямое отношение к деятельности госпредприятий и требует раскрытия соответствующей отчётной информации. Всё это говорит о необходимости формирования интегрированной отчётности именно госкомпаниями, учитывая их повышенную общественную значимость и высокую концентрацию финансового, производственного, интеллектуального, человеческого капитала на фоне использования значительных природных богатств страны.

В пользу приоритетного применения интегрированной отчётности именно в госсекторе экономике говорит и тот факт, что из трёх российских компаний, принимающих участие в пилотной программе с целью тестирования модели интегрированной отчётности, две компании государственные — госкорпорация по атомной энергии «Росатом» и ОАО Нефтяная компания «Роснефть». Госкорпорация «Росатом» с 2012 года составляет интегрированный отчёт, представляя

его в интерактивном виде и давая единый ответ на информационные запросы стейкхолдеров компании.

Разработка единых требований к структуре интегрированной отчётности для госпредприятий целесообразно на основе обобщения российского опыта формирования и совершенствования модели отчетности как унитарных предприятий, так и акционерных компаний с государственным участием [1, с. 208]. Эта модель нашла отражение в Постановлении Правительства РФ от 4 октября 1999 г. № 1116 «Об утверждении порядка отчетности руководителей федеральных государственных унитарных предприятий и представителей интересов Российской Федерации в органах управления акционерных обществ».

В соответствии с требованиями Правительства РФ современная отчетность государственных акционерных компаний включает две составные части:

- финансовую отчетность, стандартизированную по составу информации;
- нефинансовую отчетность, представленную в виде доклада о финансово-хозяйственной деятельности акционерного общества.

Финансовая отчетность акционерных обществ с государственным участием включает стандартный набор форм финансовой отчетности, утверждённых приказом Министерства финансов РФ № 66-н от 2 июля 2010 года: бухгалтерский баланс, отчёт о финансовых результатах, отчёт об изменениях капитала, отчёт о движении денежных средств.

Нефинансовая отчетность должна раскрыть распределение акций среди акционеров; информацию об инвестициях; данные об использовании прибыли, остающейся в распоряжении акционерного общества; данные о ходе выполнения программы деятельности акционерного общества; характеристику ресурсной базы и производственных результатов деятельности общества.

По нашему мнению, действующая структура отчетности госпредприятий может стать методической основой для разработки стандарта составления интегрированной отчетности. Для этого необходимо упорядочить состав информации, требуемой к включению в интегрированный отчёт для удовлетворения информационных потребностей стейкхолдеров. При этом интегрированный отчёт должен носить перспективный характер, отражая процесс создания стоимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Интегрированный отчёт должен давать развёрнутую картину операционной, инвестиционной и финансовой деятельности государственной компании для определения её дальнейших перспектив и сохранения (прекращения) участия в ней государства.

Список литературы:

1. Домбровская Е.Н. Корпоративная отчетность и ее роль в управлении предприятиями с государственным участием // Модернизация экономики и управления. II Международная научно-практическая конференция: сборник научных статей. Под общей редакцией В.И. Бережного. 2014. — С. 206—209.
2. Домбровская Е.Н. Стейкхолдерский подход в учётно-информационном обеспечении управления государственными предприятиями // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 41. — С. 14—19.
3. Соловьёва О.В. Тенденции развития корпоративной отчётности: интегрированная отчётность // Международный бухгалтерский учёт. — 2013. — № 35(281). — С. 2—15.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПЕРЕРЕГИСТРАЦИИ И ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В САДОВОДЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЯХ ГРАЖДАН РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Короткова Ольга Владимировна

*канд. экон. наук, доцент Института экономики и менеджмента
Крымского гуманитарного университета,
РФ, г. Ялта*

E-mail: redday@yandex.ru

SOME QUESTIONS OF REREGISTRATION AND ACCOUNTING PROCEDURES IN HORTICULTURAL ASSOCIATIONS OF CITIZENS OF REPUBLIC OF CRIMEA IN THE TRANSITION PERIOD

Olga Korotkova

*candidate of Economics, Associate professor,
Institute of Economics and Management of Crimean Humanities University,
Russia, Yalta*

АННОТАЦИЯ

Цель статьи — предложить пути решения проблем по перерегистрации и организации бухгалтерского учёта в садоводческих объединениях граждан Республики Крым. Методы — системный анализ, сравнение и обобщение. Результаты. Предложены — алгоритм подготовки документов для перерегистрации садоводческих товариществ Республики Крым для их перехода в правовое поле РФ до 01.01.2015 г.; мероприятия по организации бухгалтерского учёта и налогообложению в садоводческих объединениях. Выводы. Требуется разработка методических рекомендаций по организации бухгалтерского учёта в садоводческих объединениях.

ABSTRACT

The aim of the article is to offer lines of attack on the problem of reregistration and accounting procedures in citizens' horticultural associations of Republic of Crimea. Methods are the system-oriented analysis, comparison and generalization. Results. The document preparation algorithm for reregistration of horticultural co-operatives for their changeover into Russian legal boundaries till 01.01.2015 is offered; arrangements on accounting procedures and tax liability in horticultural associations. Conclusions. The development of methodic recommendations of accounting procedures in horticultural co-operatives is needed.

Ключевые слова: садоводческие объединения; организационно-правовая форма; бухгалтерский учёт; система налогообложения.

Keywords: horticultural co-operatives; business legal structure; accounting procedure; taxation system.

После включения в состав Российской Федерации Республики Крым и города федерального значения Севастополь, перед жителями этих регионов встала проблема: как жить по новому для них законодательству. Следует отметить, что в целом субъекты хозяйствования не испытывают недостатка в получении консультаций по вопросам перерегистрации, организации их деятельности, бухгалтерского учёта и налогообложения в новых условиях. Так, во всех городах специалистами в области бухгалтерского учёта, аудита и налогообложения проводятся семинары, конференции, курсы повышения квалификации, индивидуальные консультации и др. Кроме того, по многим вопросам можно получить исчерпывающую информацию в системе интернет на официальных сайтах профильных министерств и федеральных служб РФ, аудиторских фирм, а также специализированных форумах.

Однако возникает множество вопросов по вхождению в правовое поле РФ садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан. В Республике Крым, по нашему мнению, в настоящее время не уделяется должного внимания вопросам перехода этих объединений под российское законодательство. В связи с чем, председатели правлений садоводческих товариществ зачастую находятся в замешательстве, не понимая какой алгоритм действий им выбрать в этих условиях.

В статье нами будут освещены первоочередные вопросы по перерегистрации и организации бухгалтерского учёта в садоводческих некоммерческих объединениях граждан в Республике Крым.

Как известно, с 01 июля ФНС Республики Крым и города федерального значения Севастополь начата процедура включения в правовое поле РФ субъектов хозяйствования, которые были зарегистрированы в регионах на момент их вступления в состав РФ.

Мы не будем скрупулёзно рассматривать сам механизм перерегистрации субъектов хозяйствования. Остановимся на общих проблемных аспектах: выбор организационно-правовой формы садоводческих некоммерческих объединений граждан; установление наименования юридического лица и организация бухгалтерского учёта в товариществе.

Ранее по украинскому законодательству объединения физических лиц для организации производства сельскохозяйственной продукции с целью обеспечения потребностей его членов на территории АПК и г. Севастополя были зарегистрированы в организационно-правовой форме — садоводческое товарищество. Согласно Гражданскому Кодексу РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ [1] (далее — ГК РФ) и Федеральному закону «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» от 15.04.1998 г. № 66-ФЗ [5] (далее — ФЗ № 66-ФЗ), начиная с 01.07.2014 г. садоводческие товарищества Республики Крым и города федерального значения Севастополь проходили перерегистрацию в организационно-правовых формах: садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое товарищество; садоводческий, огороднический или дачный потребительский кооператив; садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое партнёрство.

Согласно вступившим в силу изменениям, внесённым Федеральным законом от 05.05.2014 № 99-ФЗ [3] (далее ФЗ № 99-ФЗ) в главу 4 ГК РФ с 01.09.2014 г. юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться (перерегистрироваться) только в 11 организационно-правовых формах: потребительские кооперативы; общественные организации; ассоциации (союзы); товарищества

собственников недвижимости; казацки общества РФ; общины коренных малочисленных народов РФ; фонды; учреждения; автономные некоммерческие организации; религиозные организации; публично-правовые компании. Те юридические лица, которые зарегистрировались до 01.09.2014 г., учредительные документы, а также наименования своих садоводческих некоммерческих объединений должны привести в соответствие с изменёнными нормами главы 4 ГК РФ при первом изменении учредительных документов таких юридических лиц. Учредительные документы со дня вступления в силу ФЗ № 99-ФЗ [3] и до приведения их в соответствие действуют в части, не противоречащей указанным нормам.

Следует отметить, что на российском информационном пространстве в настоящее время активно обсуждается вопрос целесообразности внесения поправок в ГК РФ, пишутся открытые письма Президенту РФ от общественных организаций садоводов с просьбой вернуть в ГК РФ организационно-правовую форму — садоводческое некоммерческое товарищество. Но, как мы понимаем, эти вопросы быстро не решаются. Садоводческие товарищества Республики Крым и г. Севастополя, не прошедшие перерегистрацию до 01.09. 2014 г. не могут ждать результатов решения по данному вопросу, так как они обязаны пройти перерегистрацию и привести свои правоустанавливающие документы в соответствии с законодательством РФ до 01.01.2015 г.

Таким образом, возникает вопрос, какую организационно-правовую форму в настоящее время выбрать садоводческим товариществам?

Мнения специалистов по данному вопросу кардинально разошлись. Одни настоятельно рекомендуют перерегистрироваться в потребительские кооперативы, другие — в товарищества собственников недвижимости. Чтобы ответить на этот вопрос, обратимся к ФЗ № 66-ФЗ [5], согласно которому к формам (характеру) деятельности садоводческих, некоммерческих объединений отнесены: некоммерческое товарищество, потребительский кооператив, некоммерческое партнёрство.

По нашему мнению, для принятия решения об организационно-правовой форме, участники садоводческих объединений, в первую очередь, должны определиться с характером своей деятельности. Их сравнительная характеристика приведена в табл. 1.

Таблица 1.

Формы ведения физическими лицами садоводства в Российской Федерации: их сравнительная характеристика

Характер деятельности	Основные источники финансирования	Имущество	Ответственность
Садоводческое некоммерческое товарищество	Взносы: членские, целевые и вступительные	Имущество, приобретённое за счёт целевых взносов — совместная собственность членов товарищества, учитывается на забалансовых счетах; Имущество, приобретённое за счёт членских взносов — собственность товарищества, как юридического лица, отражается в балансе товарищества.	Члены товарищества не отвечают по его обязательствам, а также товарищество не отвечает по обязательствам своих членов
Садоводческое некоммерческое партнёрство	Взносы: членские, целевые и вступительные	Все имущество, независимо от источников приобретения (создания) является собственностью партнёрства как юридического лица, отражается в балансе партнёрства	Члены товарищества не отвечают по его обязательствам, а также товарищество не отвечает по обязательствам своих членов

Садоводческий потребительский кооператив	Взносы: паевые, членские, вступительные и дополнительные	Все имущество, независимо от источников приобретения (создания) является собственностью кооператива как юридического лица, отражается в балансе кооператива	Члены кооператива обязаны ежегодно покрывать образовавшиеся убытки посредством внесения дополнительных взносов, а также нести субсидиарную ответственность по обязательствам такого кооператива в пределах невнесённой части дополнительного взноса каждого из членов такого кооператива. В противном случае кооператив может быть ликвидирован по решению суда
--	--	---	---

Очевидно, что основные отличия между формами ведения физическими лицами садоводства состоят в имущественных правах и ответственности членов объединения, а также ответственности самого объединения как юридического лица за членов такого объединения. Наиболее простая форма организации садоводческих объединений — садоводческое некоммерческое товарищество, наиболее сложная — садоводческий потребительский кооператив.

Исследования показали, что на территории Республики Крым, зарегистрированные ранее садоводческие товарищества в соответствии с украинским законодательством, по своей сути соответствуют характеру деятельности - садоводческое некоммерческое товарищество.

Таким образом, если члены садоводческого товарищества при принятии решений о перерегистрации и приведении правоустанавливающих документов в соответствие с российским законодательством не принимают решение об изменении характера деятельности своего объединения, то форма ведения садоводства подтверждается на Общем собрании членов товарищества как садоводческое некоммерческое товарищество.

Если члены товарищества приняли решение об изменении характера деятельности на некоммерческое партнёрство или потребительский кооператив, то принимается соответствующее решение на Общем собрании. Только после того, как члены садоводческого

товарищества утвердили характер его деятельности, можно определяться с организационно-правовой формой.

В соответствии с ГК РФ для садоводческих объединений с 01.09.2014 г. могут быть применены две организационно-правовые формы: потребительский кооператив и товарищество собственников недвижимости. Их характеристика приведена в табл. 2.

Таблица 2.

Организационно-правовые формы садоводческих объединений

Организационно-правовая форма ГК РФ [1]	Характеристика	Соответствие форме ведения садоводства (характеру деятельности)	Возможность перерегистрации в дальнейшем
Потребительский кооператив (ст. 123.2—123.3)	Добровольное объединение путём объединения его членами имущественных паевых взносов. В течение трёх месяцев после утверждения ежегодного баланса члены кооператива обязаны покрыть образовавшиеся убытки путём внесения дополнительных взносов Члены потребительского кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесённой части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.	Садоводческий потребительский кооператив	По решению своих членов может быть преобразован в общественную организацию, ассоциацию (союз), автономную некоммерческую организацию или фонд

Товарищество собственников недвижимости (ст. 123.12-123.14)	Добровольное объединение собственников недвижимого имущества, в том числе дачных домов, садоводческих, огороднических или дачных земельных участков и т. п. Объединение не отвечает по обязательствам своих членов. Члены товарищества не отвечают по его обязательствам	Садоводческое некоммерческое товарищество	По решению своих членов может быть преобразовано в потребительский кооператив
---	--	---	---

Считаем необходимым обратить особое внимание садоводов на то, что если садоводческое объединение, зарегистрированное в организационно-правовой форме как товарищество собственников недвижимости, может в последующем перерегистрироваться в потребительский кооператив, то потребительский кооператив в товарищество собственников недвижимости перерегистрироваться не может.

Следующий этап — это определение наименования садоводческого объединения согласно законодательству РФ.

Если садоводческое объединение зарегистрировано в потребительский кооператив, то следует руководствоваться ст. 123.3. ГК РФ, где сказано, что наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также слово «кооператив». Отсюда, полное наименование такого садоводческого объединения будет следующим: Садоводческий потребительский кооператив «Ромашка», сокращённое наименование — СПК «Ромашка».

Относительно наименования садоводческого объединения, зарегистрированного в организационно-правовую форму Товарищество собственников недвижимости, следует обратиться ФЗ № 66-ФЗ [5], где в ст. 5 п. 1 сказано, что садоводческое некоммерческое объединение должно иметь наименование, содержащее указание на его организационно- правовую форму и характер его деятельности. Исходя из вышеизложенного, полное наименование объединения

будет следующим: Товарищество собственников недвижимости «Садоводческое некоммерческое товарищество «Ромашка», сокращённое наименование — ТСН» СНТ «Ромашка».

После того как проведены консультации и прошло предварительное обсуждение по всем вопросам с членами садоводческого объединения, проведено Общее собрание садоводов, составлены протоколы по утверждению Устава садоводческого объединения в новой редакции можно готовить пакет документов для проведения перерегистрации.

Перерегистрация осуществляться путём внесения сведений в Единый государственный реестр юридических лиц РФ по правилам регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица, которые установлены Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» № 129-ФЗ от 08.08.2001 г. [4] и федеральными законами, устанавливающими специальный порядок регистрации отдельных видов юридических лиц.

Для перерегистрации в ФНС садоводческими некоммерческими объединениями подаются следующие документы:

1. Заявление о внесении сведений о юридическом лице в единый государственный реестр юридических лиц по форме № Р18001. Данная форма заявления и порядок ее заполнения размещены на официальном сайте ФНС РФ nalog.ru. Личная подпись председателя Правления как заявителя заверяется нотариально. Для нотариуса потребуется — протокол Общего собрания, паспорт председателя Правления и приказ о его вступлении в должность.

2. Протокол общего собрания участников по вопросам: приведение учредительных документов в соответствие с требованиями РФ; утверждение Устава в новой редакции, о председателе, о местонахождении, о представлении интересов товарищества (кооператива).

3. Список зарегистрированных участников на Общем собрании с их личными подписями.

4. Устав в новой редакции, утверждённый протоколом Общего собрания.

С того момента, как в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ) будет сделана соответствующая запись о садоводческом объединении, оно будет считаться перерегистрированным, то есть с этого момента субъект хозяйствования работает по российскому законодательству.

После перерегистрации председатель правления должен обеспечить: изготовление печати и штампа с новым наименованием юридического

лица, открытие расчётного счёта в банке; перерегистрацию во внебюджетных фондах, сдачу итоговой отчётности по садоводческому товариществу в контролирующие органы; выбор системы налогообложения; организацию бухгалтерского учёта в садоводческом объединении в полном соответствии с российским законодательством.

Из всего перечисленного считаем необходимым обратить особое внимание на организацию бухгалтерского учёта в садоводческом некоммерческом товариществе (далее — СНТ). Организация бухгалтерского учёта в СНТ — это целенаправленная деятельность председателя правления по созданию и постоянному приведению в порядок и усовершенствованию системы бухгалтерского учёта с целью обеспечения достоверной и своевременной информацией о хозяйственной деятельности товарищества, осуществления контроля за финансово-расчётными операциями, составления отчётности.

Это достигается не только неукоснительным соблюдением законодательных и нормативно-правовых актов по организации учёта, но и разработкой внутренних приказов и распоряжений. Основным распорядительным документом по организации учёта в СНТ должен быть Приказ об организации учёта и учётной политике. Основные его разделы:

1. Организационный: определение формы организации бухгалтерского учёта (бухгалтер; аудиторская фирма; самостоятельное ведение учёта председателем правления); утверждение лиц, имеющих право подписи первичных документов; определение лиц, ответственных за учёт, качественное и своевременное составление и предоставление финансовой отчётности и др.

2. Технологический: установление технологии обработки учётной информации (ручная, с применением компьютерной техники); утверждение формы бухгалтерского учёта как определённой системы регистров, порядка и способа регистрации, и обобщения информации в них; утверждение правил документооборота и форм первичных документов; утверждение рабочего плана счетов, регистров аналитического учёта и др.

3. Методологический: оценка запасов при их выбытии; амортизация необоротных активов; учёт доходов и расходов; учёт расчётов за электроэнергию и др.

4. Прочие вопросы; порядок проведения инвентаризаций активов и обязательств и др.).

По нашему мнению в СНТ должны вестись следующие регистры учёта: книга (журнал) учёта хозяйственной деятельности (форма К-1); кассовая книга (форма К-4); книга учёта доходов и расходов (типовая

форма); карточки учёта объектов основных средств (типовая форма); журнал № 1 «Учёт денежных средств»; журнал учёта потребления и оплаты электроэнергии; лицевые счета на каждый земельный участок отдельно; журнал исполнения приходно-расходной сметы.

Организация бухгалтерского учёта в СНТ несомненно зависит от выбранной им системы налогообложения. Так как в РФ такого понятия как прибыльное или неприбыльное предприятие нет, то налоги платят все субъекты хозяйствования, руководствуясь Налоговым кодексом РФ от 31.07.1998 № 146-ФЗ [2] (далее — НК РФ).

По нашему мнению, наиболее оптимальной для садоводческих некоммерческих товариществ является упрощённая система налогообложения (УСН — доход). При этой системе налогообложения уплачивается Единый налог в размере 6 % с суммы дохода от реализации (ст. 249 НК РФ) и внереализационных доходов (ст. 250 НК РФ). При определении объекта налогообложения не учитываются доходы, указанные в ст. 251 НК РФ, в том числе членские, целевые и дополнительные взносы садоводческих некоммерческих товариществ. Таким образом, Единый налог в размере 6% будет уплачиваться с внереализационных доходов в виде пени за просрочку платежей, процентов по банковскому счёту, доходы от сдачи имущества, компенсации за неучастие в субботнике и др.

Кроме единого налога по УСН — доходы (6 %) СНТ должны уплачивать: с заработной платы и вознаграждений — подоходный налог (13 %) и страховые взносы по льготному тарифу (20 %) для УСН, вид деятельности которых по коду ОКВЭД 70.32. Кроме этого, в СНТ начисляется и уплачивается налог на имущество (исчисляется от кадастровой стоимости имущества, числящегося на балансе) и налог на землю. Все вышеперечисленные налоговые платежи наряду с другими расходами должны быть учтены в основном финансовом документе СНТ — смете доходов и расходов.

Очевидно, что система налогообложения в российском законодательстве для СНТ предусматривает умеренную налоговую нагрузку. Следует отметить, что вопросы организации бухгалтерского учёта для садоводческих объединений специально не урегулированы, но существует общее нормативно-правовое обеспечение РФ, которое позволяет путём разработки внутренних приказов и распоряжений уточнять и детализировать систему бухгалтерского учёта применительно к конкретному субъекту хозяйствования, что определяет направления наших дальнейших исследований.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/> (дата обращения 01.11.2014).
2. Налоговый кодекс российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/> (дата обращения 01.11.2014).
3. Федеральный закон «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» от 05.05.2014 г. № 99-ФЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://base.garant.ru/70648990/> (дата обращения 02.11.2014).
4. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://base.garant.ru/12123875/> (дата обращения 01.10.2014).
5. Федеральный закон «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» от 15.04.1998 г. № 66-ФЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164526/ (дата обращения 15.10.2014).

СПЕЦИФИКА УЧЕТА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ЗАТРАТ В ДИЛЕРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Швецов Михаил Андреевич

*аспирант кафедры управленческий учет
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,
РФ, г. Москва*

E-mail: mikhailmskzn89@gmail.com

ALTERNATIVE COSTS ACCOUNTING SPECIFICS IN CAR DEALERS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Shvetsov Mikhail

*postgraduate of «Managerial Accounting» Financial University
under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

Целью настоящей статьи является рассмотрение такой неоднозначной для отечественной науки экономической категории как альтернативные издержки.

Основные научные методы, используемые в исследовании — анализ и моделирование.

Результатом работы является раскрытие особенностей формирования альтернативных затрат в управленческом учете дилерской организации автомобильного рынка Российской Федерации, а также предложение методика их измерения.

ABSTRACT

The purpose of the article is to consider the special economic category — alternative costs.

The study applied methods of analysis and modeling.

The result of the research is the revelation of features of alternative costs organization in management accounting system of car dealers of the Russian Federation and the proposal of the approach to alternative costs measurement.

Ключевые слова: автомобильная дилерская организация; управленческий учет; альтернативные затраты.

Keywords: car dealer; management accounting; alternative costs.

Автомобильный дилер — организация, выступающая посредником между производителем и конечным потребителем при продаже автомобиля, а также осуществляющая ремонтные и иные работы, связанные с улучшением и модернизацией автомобиля.

Автомобильные дилерские организации предоставляют довольно широкий спектр услуг, однако наибольший удельный вес в структуре доходов занимает реализация автомобилей.

Следует отметить, что со второго полугодия 2013 года продажи автомобилей в России начали сокращаться на фоне общей неблагоприятной обстановки [4]. За девять месяцев 2014 года ситуация

на рынке только ухудшилась. По сравнению с аналогичным периодом 2013 года продажи снизились на 13 % [5].

В условиях падения рынка основной стратегией дилерских организаций становится ориентация на сокращение затрат. Однако затраты дилерских организаций иногда довольно неоднозначны по своему экономическому содержанию, поэтому для их идентификации необходимо понимать особенности деятельности автомобильных дилерских организаций.

Специфика бизнеса автомобильного дилера заключается в том, что автомобиль сам по себе весьма дорогостоящий товар, и обеспечить бесперебойные поставки при больших объемах товарооборота за счет собственных средств практически невозможно, поэтому в структуре капитала дилерской организации, как правило, очень высока доля заемных средств. Доходы фактически формируются за счет увеличения оборачиваемости товаров, поэтому одна из задач менеджмента определить склад наиболее ликвидных моделей, которые смогут быть проданы в максимально короткий срок. Снижение оборачиваемости склада способствует увеличению затрат, возникает необходимость привлечения дополнительных кредитных средств.

Именно поэтому к вопросу о формировании склада автомобилей следует подходить очень осмотрительно. На практике при планировании структуры автомобильного склада анализируются затраты на доставку и хранение автомобилей, затраты в виде процентов за пользование кредитами, а также резервы под снижение стоимости материальных ценностей.

Учет перечисленных затрат регулируется нормативно, поэтому необходимую статистику по данному виду затрат можно получить из базы данных финансового учета. На наш взгляд наибольшая неоднозначность в данном случае возникает при определении величины резерва под снижение стоимости материальных ценностей. Выбор метода учета, который необходимо зафиксировать в учетной политике осложняется тем, что на стоимость автомобилей влияют многие внешние факторы. Например, выход на рынок новой модели в определенном сегменте автомобилей в случае ее успеха у покупателей будет способствовать довольно сильному снижению стоимости остальных данного класса.

Однако помимо перечисленных очевидных затрат при принятии решения должны учитываться также вмененные (альтернативные) затраты, которые куда сложнее идентифицировать.

Альтернативные издержки — это затраты, измеряющие возможность, которая потеряна или которой пожертвовали

в результате выбора одного из вариантов действий, когда от остальных вариантов приходится отказываться [2, с. 36].

Данная категория присутствует лишь в управленческом учете. Бухгалтер финансового учета не может позволить себе «вообразить» какие-либо затраты, так как он строго следует принципу их документальной обоснованности.

В управленческом учете для принятия решения иногда необходимо начислить или приписать затраты, которые могут реально и не состояться в будущем. Такие затраты называются вмененными. По существу это упущенная выгода предприятия [1, с. 81].

Вмененные затраты характеризуют издержки иной альтернативы, которая заменяется более предпочтительной. Это всегда дополнительные затраты, отнесенные на объект их учета, несмотря на отсутствие фактической операции-основания, отраженной в бухгалтерском учете. Невнимание к ним, недоучет их величины могут привести к неправильным решениям. Это особенно важно при калькулировании себестоимости продукции, работ и услуг для целей ценообразования, оценки эффективности инвестиционных проектов и других предстоящих расходов [3, с. 64].

Наиболее значимые альтернативные затраты в дилерской организации возникают при формировании склада автомобилей. Для лучшего понимания роли управленческого учета альтернативных затрат воспользуемся данными представленными в таблицах 1 и 2.

Таблица 1.

**Склад автомобилей премиум бренда по срокам хранения
на 31.12.13**

Склад автомобилей	До 90 дней	от 90 дней	от 180 дней	от 270 дней	от 360 дней	Всего
Модель	Кол-во	Кол-во	Кол-во	Кол-во	Кол-во	Кол-во
Defender	0	0	1	0	0	1
Freelander	19	7	4	2	0	32
Discovery	13	7	11	1	1	33
RR Evoque	24	14	2	1	0	41
RR Sport	31	10	8	3	0	52
RR	18	2	0	0	1	21
XF	4	10	7	9	5	35

F-Type	0	1	1	4	2	8
XJ	0	1	0	3	4	8
XK	0	0	0	0	2	2
Итого	109	52	34	23	15	233

Представленный модельный ассортимент отличается невысокой степенью ликвидности. Из круговой диаграммы (рис. 1) видно, что доля автомобилей находящихся на складе 90 и более дней составляет 53 %.

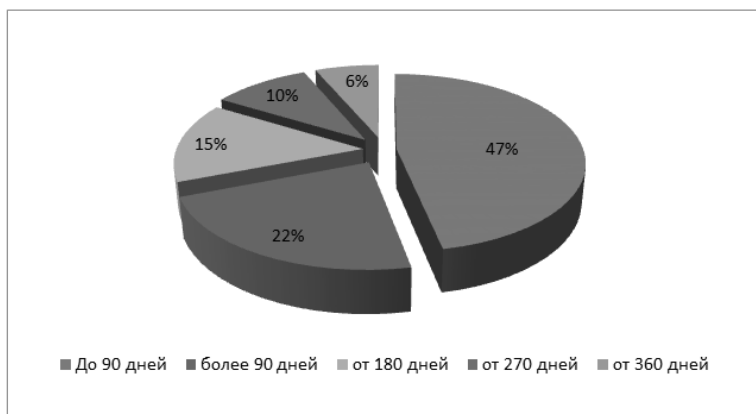


Рисунок 1. Доли автомобилей на складе по срокам хранения

С точки зрения управленческого учета, выкупленные дилером, автомобили рассматриваются как замороженные средства. С учетом концепции временной стоимости денег, данные автомобили формируют альтернативные издержки дилера. Склад автомобилей в стоимостном выражении представлен в таблице 2.

Таблица 2.

**Склад автомобилей премиум бренда по срокам хранения
на 31.12.13 в стоимостном выражении**

Склад автомобилей	До 90 дней	от 90 дней	от 180 дней	от 270 дней	от 360 дней	Всего
Модель	Тыс.руб.	Тыс.руб.	Тыс.руб.	Тыс.руб.	Тыс.руб.	Тыс.руб.
Defender	0	0	1510	0	0	1 510
Freelander	23 540	8 690	5 000	2 480	0	39 710
Discovery	24 650	13 310	20 900	1 970	2 280	63 110
RR Evoque	41 040	23 900	3 430	1 710	0	70 080
RR Sport	108 190	35 100	27 920	10 370	0	181 580
RR	85 860	9 800	0	0	5 110	100 770
XF	7 990	19 750	13 190	17 890	12 400	71 220
F-Type	0	3 790	3 790	15 160	7 580	30 320
XJ	0	3 560	0	10 680	14 240	28 480
XK	0	0	0	0	8 710	8 710
Итого	291 270	117 900	75 740	60 260	50 320	595 490
Сумма альтернативных издержек		2 358	3 030	3 616	4 026	13 029

При расчете суммы альтернативных издержек за 2013 год мы пользовались следующей логикой — автомобили, находящиеся на складе в течение 90 дней, являются ликвидным товаром и не берутся в расчет. По остальным группам товаров общая стоимость автомобилей умножается процентную ставку с учетом количества дней размещения на складе (формула 1). В качестве процентной ставки выбрана ставка по депозитам в размере 8 %. Именно такую сумму в год получили бы владельцы организации в случае размещения средств на депозитных счетах.

$$C=Q*t*d1/360 \quad (1)$$

где: C — сумма альтернативных издержек;

Q — стоимость склада автомобилей;

t — процентная ставка;

d1 — количество дней на складе.

Расчет величины альтернативных издержек для автомобилей находящихся на складе более 360 дней следующий:

$$C=50\ 320*0,08*360/360 = 4\ 026 \text{ тыс.руб.}$$

Всего величина альтернативных затрат, которые необходимо учесть в 2013 году составляет 13 029 тыс. руб.

Расчет альтернативных затрат следует осуществлять раз в месяц во время составления управленческой отчетности. В качестве базы для расчета может применяться оборотно-сальдовая ведомость по счету «Запасы» в разрезе каждого автомобиля (таблица 3).

Таблица 3.

Управленческая оборотно-сальдовая ведомость за первый квартал 2013 года по модели ХК в разрезе автомобилей

ХК	На 01.01.13	Оборот по дебету	Оборот по кредиту	На 31.01.13
VIN40912313	4 020	0	0	4 020
VIN41045041	4 690	0	0	4 690
Итого	8 710	0	0	8 710

Таким образом, по автомобилям модели ХК, начиная с марта, в управленческом учете будут возникать альтернативные издержки. Исходя из предыдущих условий расчета ежемесячная сумма вмененных затрат по автомобилям модели ХК по аналогии с формулой (1) будет равна:

$$8710*0,08*30/360 = 58 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, даже в случае продажи неликвидного автомобиля с прибылью для организации, конечный финансовый результат следует соотносить с рассчитанной величиной альтернативных издержек, что наиболее объективно отразит экономическую целесообразность закупки подобных товаров.

В данной статье был рассмотрен механизм определения альтернативных затрат в дилерской организации автомобильного рынка Российской Федерации, возникающих при формировании склада автомобилей. Предложенная система основывается на определении суммы прибыли, которая могла бы быть получена в результате вложения средств в альтернативные источники, характеризующиеся

минимальным риском, например, размещение средств на депозите в банке. Несмотря на то, что расчет является несколько приближенным, применение данного метода позволяет наиболее достоверно определить модельный ряд наименее ликвидных автомобилей, и принять в отношении них соответствующие экономические решения.

Список литературы:

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет 8-е изд., испр. М.: Издательство «Омега Л», 2010. — 570 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет /К. Друри: 5-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 735 с.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. 2-е изд. : Учеб.для вузов. М.: Магистр, Инфра-М, 2011.
4. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.pwc.ru/ru_RU/ru/automotive/assets/automotive-market-results-and-development-2013.pdf (дата обращения 13.10.2014).
5. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.aebrus.ru/upload/iblock/127/rus_car-sales-in-september-2014.pdf (дата обращения 13.10.2014).

СЕКЦИЯ 3.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Жигунов Иван Михайлович

*аспирант кафедры менеджмента
Торгово-экономического института
Сибирского Федерального Университета,
РФ, г. Красноярск
E-mail: zhigunovivan@gmail.com*

PRINCIPLES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT MANAGEMENT OF SERVICE ENTERPRISES

Zhigunov Ivan

*aspirant (postgraduate student) division of management
of Institute of Economics and Trade Siberian Federal University,
Russia, Krasnoyarsk*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются наиболее существенные принципы, которые необходимо учитывать при построении системы управления предприятием сферы услуг и его инновационным развитием. Проводится обобщение существующих подходов к построению системы управления предприятием, а также, в дополнение, привносятся принципы инновационного развития предприятий сферы услуг, которые являются динамическими системами и, следовательно, возникает необходимость формирования соответствующего набора принципов с ориентацией на развитие.

ABSTRACT

The article deals the most important principles that must be considered in building of service enterprise management system and its innovative development. It takes compilation of existing approaches for the construction

of enterprise management system and in addition introduce the innovative development principles of the enterprise that exist as dynamic systems. Therefore it needs to generate appropriate set of principles with focus on the development.

Ключевые слова: инновационное развитие; принципы управления; предприятия сферы услуг; устойчивое развитие предприятия.

Keywords: innovative development; principles of management; service enterprises; sustainable development of enterprise.

Основой развития предприятий сферы услуг является тезис — создание новых свойств развивающейся системы подчиняется и обусловлено определенным внутренним и внешним закономерностям. Окружающая среда во взаимодействии с предприятием определяет внешние закономерности его развития. Внутренние закономерности, в свою очередь, относящиеся к самой системе, охватывают изменения в его структуре и функциях. Данные закономерности выступают как существенные отношения, связи, тенденции и принципы, которые формулируют последовательность происходящих изменений.

Многие современные методологии исследования и проектирования систем управления предприятием базируются на едином комплексе принципов, но необходим учет инновационного характера развития современной экономики, для чего сформулируем единую систему принципов, которые необходимо закладывать в основу организационно-экономического механизма управления инновационным развитием предприятия сферы услуг.

В соответствии с эволюционным развитием предприятия, как организационно-экономической системы, и понятием жизненного цикла (под которым понимается период от начала функционирования до старения и замены следующей организационно-экономической системой, зарождающейся в недрах предыдущей, но имеющей качественные отличительные особенности по содержанию и форме) можно выделить стадию построения и стадию развития предприятия. Начальная стадия обеспечивается за счет реализации системно-организующих принципов, которые отражают факторы элементов потенциальной организационно-экономической системы и описывают те условия, при которых они могут быть рассмотрены как система. Рассматривая с данной позиции организационно-экономическую систему, можно определить, что все ее элементы — это обособленная совокупность субъектов, связанных определенными взаимоотношениями для совместного выполнения функций по достижению общей цели

деятельности. Вторая стадия характеризуется системно-инновационными принципами развития предприятия, в которых выделяем шесть комплексов принципов, каждый из которых имеет свою роль и место в системе взаимоотношений этих принципов, и влияют на развитие предприятия.

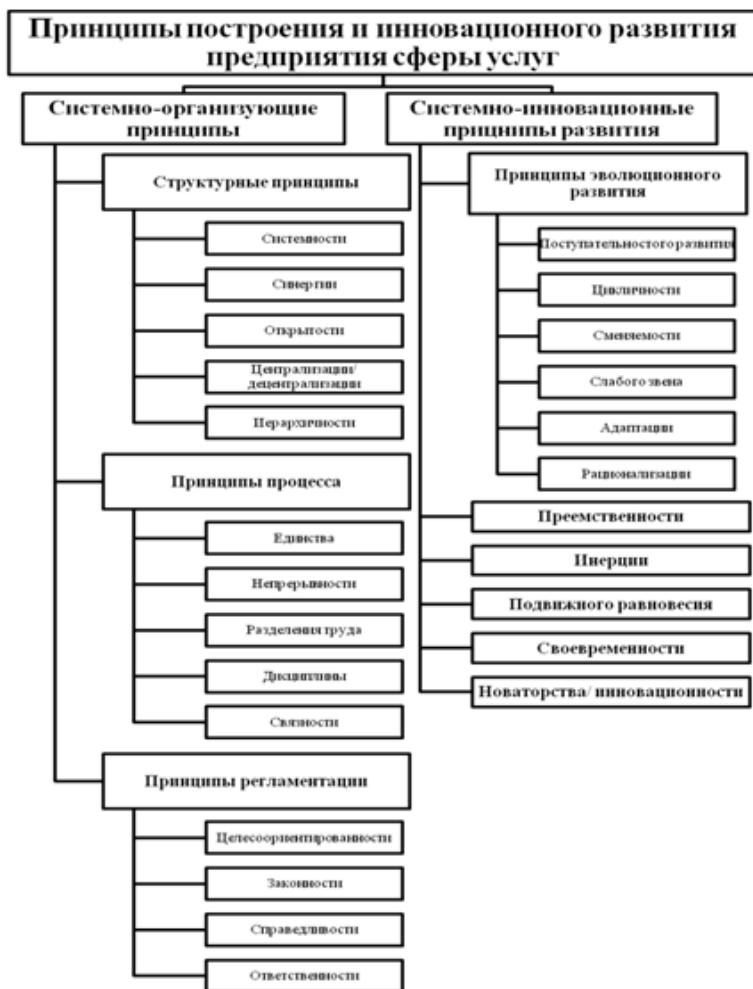


Рисунок 1. Структурная схема классификации принципов построения и развития предприятия сферы услуг (сост. автором)

На рис. 1 представлена авторская схема классификации принципов построения и инновационного развития предприятия сферы услуг с учетом двух стадий — построения и развития. Рассмотрение системно-организующих принципов построения системы управления предприятием сферы услуг при рассмотрении процесса инновационного развития необходимо в силу того, что они являются базовыми для предприятия и любые изменения в процессе развития предприятия соотносятся с ними.

Основой построения данных принципов является система принципов, разработанная одним из основателей классической школы управления А. Файоля [1]. Им были сформулированы обязательные принципы управления, которые не теряют актуальность и в современном мире. Но данные принципы дополнены с учетом современных условий деятельности предприятий сферы услуг.

Группа структурных принципов включает следующие принципы: системности; синергии; централизации/децентрализации; открытости; иерархичности. Структурные принципы являются фундаментальными принципами работы предприятия как организационно-экономической системы. Выполнение данных принципов — это основа жизнеспособности предприятия, т. к. только при реализации этих основ возможна нормальная деятельность любого предприятия.

Группа принципов процесса направлена на обеспечение нормальной деятельности организации посредством организации работы всех элементов, входящих в состав предприятия для получения конечного продукта деятельности предприятия сферы услуг в форме оказания услуг. Группа принципов регламентации направлена на определение основ, которые определяют направленность и обоснование деятельности предприятия.

Предприятия являются динамическими системами, и нормальная хозяйственная деятельность большинства предприятий нацелена на его развитие. Современная среда деятельности предприятий усложняется, и процесс развития многих предприятий осуществляется на основе инновационного развития, определение которого приводилось ранее. Инновационное развитие предприятий сферы услуг возможно за счет реализации комплекса системно-инновационных принципов развития. Предприятия, ориентированные на данные принципы работы, могут достигать высоких результатов своей деятельности в условиях высокой нестабильности внешней среды.

Инновационная активность предприятий всех областей деятельности на современном этапе носит массовый характер, т. к. без применения передовых методик невозможно эффективно осуществлять

конкурентную борьбу. В результате, одним из основополагающих принципов для предприятий становится новаторство (инновационность). Принцип инновационности реализуется через процесс устойчивого развития на основе регулярного обновления организационно-экономического механизма управления, при котором сохраняются и развиваются ранее накопленные положительные характеристики системы в балансе с окружающей средой деятельности предпринимательской структуры.

Наряду с принципом инновационности, стоит уделять немаловажное внимание рассмотрению группы принципов эволюционного развития предприятий. Универсальность эволюционного подхода определяется тем, что изначально данная теория разрабатывалась для объяснения развития биологических объектов. Однако, система идей, разработанных в рамках данной теории, может быть использована для всех открытых, сложных систем, в т. ч. при изысканиях в области управления инновационным развитием предприятий сферы услуг. Принцип эволюционного развития предприятий объясняет появление новых видов организационно-экономических механизмов управления в ходе эволюционного развития предприятия. В каждом новом виде наследуется предшествующий опыт его развития. Из множества альтернативных вариантов остаются только те, которые наиболее приспособлены к изменяющимся целям и условиям деятельности предприятия.

Принцип подвижного равновесия вобрал в себя признаки принципов адаптивности и поступательного развития. Принцип подвижного равновесия тесно связан с тем, что организационно-экономические системы никогда не сохраняются в простом и неизменном виде. Устойчивость предприятия — это состояние динамического равновесия предприятия как системы, которая сохраняет равновесие за счет противодействия внешним и внутренним факторам посредством формирования компенсационных механизмов.

Принцип преемственности управления предприятием выступает как объективная потребность наследственной связи между новым организационно-экономическим механизмом управления предприятием и его предшествующим состоянием. Каждый новый организационно-экономический механизм наследует основные функции, структуру и элементы его предшествующего вида. Условие сохранения основных функций указывает на неизменность его назначения. Расширение, как и сокращение, некоторых не основных функций или элементов создает другие разновидности данного механизма. Коренные изменения в структуре механизма, а также введения новых функций способствует созданию новых видов организационно-экономического механизма,

в котором прообраз его предшественников является его составной частью.

Использование перечисленных принципов управления инновационным развитием предприятия сферы услуг и учет особенностей инновационного развития позволяют руководству предприятия анализировать текущее состояние механизма управления в целях его совершенствования за счет применения неиспользованного потенциала в его деятельности.

Список литературы:

1. Щедровицкий Г.П. Методологическая школа управления/ Г.П. Щедровицкий, В.Б. Христенко, А.Г. Реус, А.П. Зинченко. М.: Альпина Паблишер 2013, — 1292 с.

СЕКЦИЯ 4.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ДИНАМИКИ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РАМКАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Козлова Елена Валерьевна

*канд. экон. наук, доцент кафедры социальных технологий
Ростовского государственного университета путей сообщения,
РФ, г. Ростов-на-Дону
E-mail: st5567@yandex.com*

MACROECONOMIC DETERMINANTS OF LABOR MIGRATION DYNAMICS WITHIN THE EUROPEAN UNION

Kozlova Elena

*candidate of economical sciences, associate professor,
chair "Social Technologies, Rostov State Transport University,
Russia, Rostov-on-Don*

АННОТАЦИЯ

Целью проведенного исследования было определение основных закономерностей миграционной динамики в странах ЕС-28 на основе оценки макроэкономического влияния иммиграции в статике и динамике (2000—2013 гг.).

В статье предпринята попытка отследить динамику трудовой миграции в условиях экономического прогресса стран ЕС, выделить закономерности и условия роста экономического значения иностранной рабочей силы в регионе.

ABSTRACT

Purpose of the study is identifying main patterns of migration dynamics in the EU-28, based on assessment of labor immigration macroeconomic impact in statics and dynamics (2000—2013).

The article attempts to trace the dynamics of labor migration in the context of the economic progress of the EU, to identify patterns and conditions of growing economic significance of foreign labor in the region.

Ключевые слова: Международная трудовая миграция; трудовая иммиграция; народнохозяйственная система; миграционная политика; Европейский Союз.

Keywords: International labor migration; labor immigration; national economic system; migration policy; the European Union.

Проблематика исследования закономерностей процессов международной трудовой миграции в Европейском Союзе, социальных, экономических, культурных трансформаций вызванных как переориентацией региональных миграционных потоков во второй половине XX века, так и расширением состава ЕС, представляется актуальной и своевременной как для европейских стран, активно модернизирующих свою миграционную политику, так и для России, уже столкнувшейся с острой необходимостью формирования единой миграционной стратегии активно интегрирующихся стран ЕврАзЭС, Таможенного Союза.

С целью определения закономерностей и основных детерминант динамики экономической роли трудовой миграции в странах Европейского Союза, можно проанализировать изменение основных макроэкономических критериев стран ЕС в период с 2000 по 2013 гг. В качестве таковых критериев были определены — производительность труда в национальной экономической системе стран ЕС, динамика роста национального ВВП и официальной безработицы в странах исследуемого региона [1]. Для демонстрации внутрорегиональных различий можно агрегировать показатели в зависимости от географической локализации исследуемых государств Европы. Во всех государствах ЕС производительность труда росла вплоть до 2008 года. Наиболее стремительно производительность труда росла в странах Восточной Европы, что логично объясняется низкими стартовыми условиями. С 2008 года наблюдается существенное падение производительности труда во всех без исключения странах ЕС. В одних из них падение было резким и продолжается до сих пор (Нидерланды, Чехия, Венгрия, Португалия, Греция), в других —

падение 2008 года носило характер корректировки (Финляндия, Великобритания, Франция, Германия, Кипр, Испания), в третьих — временного «отката» (Норвегия, Хорватия, Латвия). Но в целом, тренд динамики производительности труда в группах стран Европейского Союза выступает общим и очевидным.

Рассматривая динамику безработицы в группах стран Европейского Союза нельзя уловить никаких типичных даже для стран единой группы трендов и закономерностей. Динамика безработицы может быть не только разной степени интенсивности, но и вообще разнонаправленной в странах одной анализируемой группы в аналогичный исторический период. Однако, заслуживает внимания тот факт, что во всех без исключения странах Европейского Союза именно 2008 год стал годом минимальной безработицы (в период 2002—2013 гг.)! Этот факт дает возможность определить прямую взаимосвязь между показателями национальной безработицы и национальной производительности труда в странах ЕС, подтверждая, что только при достижении минимальной безработицы возможен максимальный рост. Несмотря на отсутствие явных общих трендов динамики роста ВВП, практически во всех странах Европы максимально успешным с точки зрения роста ВВП был 2006 год (кроме Бельгии, Кипра и Венгрии), а 2008 — наоборот, представляется как минимальный экстремум (в том числе и в отрицательной зоне системы координат), ниже достижений которого лишь антирекорды 2013 года (кроме Норвегии, Ирландии и Латвии). На основании исследования динамики четырех показателей — динамика ВВП, безработицы, производительности труда и экономического значения трудовой иммиграции, можно построить следующую таблицу.

Анализ таблицы позволяет сделать вывод, что в зоне роста производительности труда показатели роста ВВП и экономического значения трудовой иммиграции изменяются в прямой зависимости. В то же самое время, показатели динамики ВВП и экономического значения трудовой миграции вступают в обратную зависимость в случае сокращения производительности труда в экономической системе.

Таблица 1.

**Взаимосвязь показателей экономического развития стран ЕС
в период 2000—2013 гг.**

	2002	2004	2006	2008	2010	2013
Страны Северной Европы						
Экономическое значение трудовой иммиграции	--	--	+	++	--	++
Рост ВВП	--	++	++	--	++	--
Уровень безработицы	-	-	--	--	++	+
Производительность труда	+	++	+	++	--	-
Страны Центральной Европы						
Экономическое значение трудовой иммиграции	--	++	++	++	--	++
Рост ВВП	--	++	+	--	++	--
Уровень безработицы	+	++	-	--	++	+
Производительность труда	+	++	+	++	--	-
Страны Южной Европы						
Экономическое значение трудовой иммиграции	--	--	++	+	+	++
Рост ВВП	--	-	-	--	--	--
Уровень безработицы	-	-	--	+	++	++
Производительность труда	+	++	+	++	-	-
Страны Восточной Европы						
Экономическое значение трудовой иммиграции	+	+	++	++	-	++
Рост ВВП	-	++	++	--	--	--
Уровень безработицы	+	-	-	--	++	++
Производительность труда	++	++	+	++	--	-

Таким образом, проведенное исследование статистической информации и трендов миграционной и макроэкономической динамики государств Европейского Союза (+ Турция) за период 2000—2013 гг. позволило сделать следующие выводы практического и теоретического свойств:

- сопоставление трендов развития производительности труда и уровня безработицы в странах ЕС позволяет сделать вывод, что историческим периодам максимальной производительности труда в экономической системе соответствуют исторические периоды минимальной безработицы в стране. На основании этого статистически доказанного факта, можно сделать вывод о роли безработицы как фактора экономической активизации роста производи-

тельности труда в рамках всей народнохозяйственной системы, о необходимости концентрации государственной экономической политики на показателях безработицы в том числе и при реализации хозяйственных стратегий интенсивного роста.

- сопоставление показателей безработицы, изменения ВВП, производительности труда и экономической роли трудовой иммиграции позволили вывести ряд закономерностей, статистически обоснованных и логически доказанных. В частности, было сделано предположение, что в условиях растущей производительности труда экономическая роль трудовой миграции и динамика ВВП находятся в прямой зависимости. Тогда как в случае изменения динамики производительности труда на негативную до обратной изменяется взаимосвязь динамики ВВП и экономической роли трудовой иммиграции. Это научно обосновывается анализом источников экономического роста (роста ВВП) в условиях сокращения или роста производительности труда и дальнейшим тестированием миграционного поведения населения в динамике развития приведенных факторов роста ВВП. Наконец, предложенные закономерности были подтверждены статистикой экономического развития стран ЕС в период с 2000 по 2013 гг. [1].

Значение выявленных закономерностей и трендов миграционной динамики в рамках Европейского Союза определяется возможностями использования предложенной методики в процессе планирования национальной (общеевропейской) миграционной политики, определения направлений приоритетного государственного регулирования трансграничного движения рабочей силы, инструментов формирования системы наднационального планирования и контроля трудовой иммиграции.

Список литературы:

1. UNDP (2013). *Overcoming Barriers: Human Mobility and Development*. Human Development Report 2013, New York: UNDP. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http:// http://www.zw.one.un.org/](http://www.zw.one.un.org/) (дата обращения 06.10.2014 г.).

СЕКЦИЯ 5.

ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УПРАВЛЕНИЕ ВЫСТАВОЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: ОСОБЕННОСТИ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ

Симонов Кирилл Вячеславович

*канд. эконом. наук, Гл. менеджер, ООО «РЛП-Ярмарка»,
РФ, г. Москва*

E-mail: kirsi2122@rambler.ru

EXPO-COMPANY MANAGEMENT: TARGETING AND PLANNING DETAILS

Kirill V. Simonov

*candidate of Economics,
MBA, Chief manager, RLP-Yarmarka Ltd.,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обобщению и изложению основных особенностей процесса целеполагания и планирования, характерных для выставочного предпринимательства. Определены цели выставочной организации, представлена их классификация, даны рекомендации по формулировке миссии. Рассмотрены виды планирования экспобизнеса. Показано назначение, функции и содержание бизнес-планирования применительно к выставочному делу.

ABSTRACT

The article is devoted to generalization and statement of the basic features of goal-setting and planning process characteristic for expo-business. Purposes of expo-company are defined, their classification is presented, some recommendations on a mission formulation are made. Types of planning for expo-business are considered. Appointment, functions and content of business planning in relation to expo-business are shown.

Ключевые слова: выставочная организация; выставочное дело; управление; целеполагание; планирование.

Keywords: expo-company; expo-business; management; targeting; planning.

Выставочная организация — это юридическое лицо, в уставе которого в качестве одного из основных видов деятельности определено предпринимательство в области подготовки и проведения торгово-промышленных выставок и оптовых ярмарок в целях содействия становлению и развитию отношений торгово-экономического, научно-технического и инвестиционного сотрудничества [2, п. 2.6, п. 2.1.1]. Указанную форму предпринимательской активности часто называют выставочным делом или экспобизнесом [3, с. 36].

В работе выставочной организации важную роль играет прогнозирование, целеполагание и планирование.

Прогнозирование в выставочном деле — это обоснованное предвидение перспектив деятельности выставочной организации, базирующееся на накопленных практических данных и на научном прогнозе относительно эволюции экономических явлений, влияющих на рынок экспоуслуг. Итогом работы по прогнозированию должна быть выдача рекомендаций по выбору вариантов предпринимательской стратегии развития деятельности выставочной организации в зависимости от намечаемых целей.

Целеполагание основывается на результатах прогнозирования и предшествует разработке планов экспобизнеса. Успешное достижение целей в выставочном деле возможно только при соблюдении основных принципов целеполагания, к числу которых относятся реальность (соответствие возможностям организации), конкретность (установление привязанных ко времени количественных показателей), согласованность, взаимоувязка и возможность корректировки целей, а также мониторинг и управление процессом движения к ним.

Планирование в выставочном деле — это процедура определения путей достижения целей, выбора одной из нескольких альтернатив, принятие того или иного варианта действий. Поскольку запланированные решения влияют друг на друга и потому нуждаются во взаимной увязке, задача состоит в том, чтобы отыскать их оптимальное сочетание, позволяющее максимально задействовать потенциал выставочной организации и не упустить имеющиеся перспективы.

Планирование в выставочном деле направлено на:

- обеспечение возможности целенаправленного ведения экспобизнеса;

- повышение качества и расширение номенклатуры экспoуслуг;
- выход на новые рынки выставочных услуг;
- снижение издержек и повышение прибыли выставочной организации;
- применение инновационных выставочных технологий;
- разработку конкретных мер по своевременному разрешению проблем;
- координацию работы сотрудников;
- оценку деятельности путём сравнения фактически достигнутых и запланированных показателей;
- стимулирование трудовой активности персонала посредством использования в качестве основных критериев: полноту и своевременность выполнения плановых заданий;
- информационное обеспечение сотрудников (сведения о целях, сроках, ресурсах и условиях выполнения порученных работ).

Планирование предполагает составление специальных официальных документов, где указываются конечные и промежуточные цели деятельности выставочной организации, а также этапы, пути и сроки достижения этих целей. Причём, это не только цели и сроки, но и распределение работ по видам и конкретные задачи персоналу. План должен быть достаточно подробным.

В основе планирования деятельности выставочной организации лежат ее цели, которые отражают философию и концепцию развития деятельности, указывают место на рынке экспoуслуг, которое она стремится занять. Цели служат ориентирами в работе, помогают концентрироваться на важнейших направлениях и выполняют роль реперов для оценки результатов проведённых выставок.

Цели выставочной организации классифицируются по:

- уровню значимости (генеральная цель, стратегические, тактические и оперативные цели);
- времени достижения (долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные);
- специфике деятельности (коммерческие, маркетинговые технологические, производственные и прочие цели).

Во главе системы целей выставочной организации лежит *Генеральная цель* (миссия). Миссия — это фундаментальная, уникальная цель, которая отличает данную выставочную организацию от всех прочих и определяет рыночный сегмент её деятельности.

Стратегические цели определяют значительное изменение масштабов деятельности выставочной организации. Так, например,

стратегической целью может быть расширение бизнеса от проведения выставок городского масштаба до реализации сетевой выставочной программы.

Тактические цели намечают промежуточные ориентиры в ходе преодоления последовательных этапов на пути достижения стратегических целей. К примеру, проведение экспомероприятия межрегионального уровня служит тактической целью в рамках движения к стратегической цели по выходу на столичный экспортынок.

Оперативные цели связаны с повседневной работой подразделений и отдельных сотрудников выставочной организации. Например, достижению указанной выше тактической цели может предшествовать реализация оперативной цели по проведению в течение двух месяцев тщательного анализа столичного рынка выставочных услуг.

Среднесрочные, и особенно краткосрочные цели, характеризуются большей, чем долгосрочные, конкретизацией намечаемых результатов. Затраты времени на достижение целей каждого вида зависят от их уровня. В большинстве случаев стратегические цели являются долгосрочными, тактические цели обычно являются среднесрочными, а оперативные всегда будут краткосрочными.

Коммерческие цели ориентированы на достижение финансовой устойчивости и на получение выставочной организацией прибыли.

Маркетинговые цели состоят в удержании прежних и привлечении новых участников выставок.

Технологические цели связаны с совершенствованием технологий оказания выставочных услуг. Так технологической целью будет, например, внедрение автоматизации процесса регистрации посетителей выставки.

Производственные цели относятся к объёму оказываемых организацией выставочных услуг.

Социальные цели ставятся для формирования социального пакета и создания благоприятных условий труда персонала выставочной организации, повышения его квалификационного и образовательного уровня.

Административные цели необходимы для обеспечения хорошей слаженности в работе коллектива выставочной организации.

Миссия выставочной организации. Формируя цели выставочной организации, не следует ограничиваться только лишь производственно-технологическими и коммерческими показателями. Условия рыночной конкуренции требуют от выставочной организации сформулировать и опубликовать генеральную цель (миссию) и тем самым заявить

о своей уникальности и подчеркнуть свою полезность для целевых клиентов, национальной экономики и общества в целом.

Миссия — это краткая формулировка того, как выставочная организация хочет выглядеть в глазах своих клиентов и позиционироваться среди партнёров и конкурентов. Она служит инструментом публицити и PR'a, средством убеждения заинтересованной публики в неизменной заботе об интересах клиентов, в высоком качестве оказываемых выставочных услуг, в экономической и общественной значимости деятельности выставочной организации. Миссия провозглашает, что важнейшими для выставочной организации являются запросы, ожидания и ценности участников выставок, а также интересы партнёров, национальной экономики и общества. Удачно сформулированная миссия способствует формированию устойчивой положительной реакции на любое визуальное или звуковое напоминание о выставочной организации и её услугах.

Миссия должна выпукло и ярко обрисовывать желаемый имидж выставочной организации, чётко отражать основные направления её работы. Миссия формулируется в виде утверждения, раскрывающего смысл деятельности выставочной организации и указывающего на её выгодные отличия от конкурентов. Формат миссии на первый план выдвигает этические соображения деловой активности выставочной организации, а не содержание планов и сроки достижения конкретных целей.

Теория и практика выставочного менеджмента пока не выработала единых универсальных требований к содержанию миссии, поэтому здесь большой простор для творчества. Допустимы самые разные подходы к выбору формулировки и содержательному насыщению миссии, которые во многом определяются конкурентной средой экспобизнеса. В любом случае формулировка миссии должна быть краткой [1, с. 69].

Виды планирования экспобизнеса. В выставочном деле находят применение различные виды планирования.

1. Планирование по цели выставочной организации:

- *стратегическое планирование*, заключающееся в постановке стратегических целей, выработке конкурентной стратегии и определении содержания миссии выставочной организации;

- *текущее планирование*, состоящее в выборе средств для достижения промежуточных целей, в ходе которого формируется маркетинговая, финансовая, кадровая политика выставочной организации;

- *оперативное планирование*, нацеленное на разработку детализированной программы и графика работы выставочной организации.

2. Планирование с учётом продолжительности периода работы выставочной организации:

- *долгосрочное планирование*, охватывающее протяжённый промежуток времени;

- *среднесрочное планирование*, временной диапазон которого простирается от выставки до выставки;

- *краткосрочное планирование*, рассчитанное на интервал от нескольких дней до нескольких недель и месяцев.

3. Планирование по содержанию деятельности выставочной организации:

- *тематическое планирование*, регламентирующее реализацию мероприятий по повышению конкурентоспособности экспоуслуг и совершенствованию технологии их оказания;

- *ресурсное планирование*, устанавливающее порядок расходования материальных и финансовых ресурсов, необходимых для оказания конкурентоспособных выставочных услуг.

Кроме того, составляются планы по отдельным направлениям деятельности выставочной организации (например, план рекламной кампании).

Глубина детализации и иерархия планов зависят от размеров выставочной организации, её структуры и концепции планирования. Однако в любом случае соблюдаются следующие основные принципы планирования:

- строгая иерархия планов;

- системная увязка и взаимная обусловленность планов;

- участие сотрудников выставочной организации в работе над планами;

- согласование планов (включая индивидуальные) внутри организации;

- установление правил корректировки планов, сообразуясь с изменением обстановки;

- назначение ответственных лиц и исполнителей.

Бизнес-план выставочной организации — это хорошо продуманный и всесторонне обоснованный подробный документ, определяющий технологию подготовки и проведения выставок. Наличие хорошо разработанного бизнес-плана делает деятельность выставочной организации более прозрачной, что способствует привле-

чению партнёров, инвесторов и облегчает доступ к другим источникам кредитных ресурсов.

Предназначение бизнес-плана состоит в том, чтобы спланировать работу выставочной организации на ближайшую и отдалённую перспективу. Представляя собой результат исследования и обоснования конкретного направления деятельности выставочной организации, он содержит развёрнутую программу действий по воплощению в жизнь экспопроекта и расчётную оценку расходов и доходов.

Бизнес-планирование как инструмент управления выставочной организацией выполняет следующие функции:

- чётко и конкретно формулирует цели и указывает пути их достижения;
- позволяет координировать работу персонала;
- устанавливает контрольные показатели деятельности;
- повышает адаптационный потенциал выставочной организации к изменениям рыночной ситуации;
- ранжирует компетенции сотрудников.

Приступая к бизнес-планированию очередного выставочного проекта, необходимо:

- обосновать его состоятельность и экономическую целесообразность;
- выявить и устранить слабые стороны;
- определить потребность в денежных средствах, материальных и трудовых ресурсах;
- подготовить комплекс мер против разного рода рисков;
- продумать, как наиболее эффективно использовать конкурентные преимущества;
- проанализировать тенденции рынка выставочных услуг и наметить тактику действий;
- подобрать методiku оценки промежуточных и конечных результатов.

В итоге грамотно составленный бизнес-план выставочной организации должен иметь в основе:

- обоснованный выбор целевых рынков и групп;
- результаты исследований и анализа конкурентной среды;
- перечень и характеристики выставочных услуг;
- оценку издержек по их оказанию;
- детально проработанный комплекс мероприятий по маркетингу, рекламе и стимулированию продаж выставочных услуг;

- обоснования соответствия организационной структуры и кадровой обеспеченности;
- доказательства достаточности вовлекаемых ресурсов.

Бизнес-планирование в выставочном деле — это процесс творческий, основанный на учёте общих канонов ведения предпринимательской деятельности, знании выставочной специфики и опыте выставочно-ярмарочной деятельности.

Итак, в статье дано исчерпывающее изложение содержания и практических аспектов процесса целеполагания и планирования применительно к выставочному предпринимательству. Определены цели выставочной организации, представлена их классификация, даны рекомендации по формулировке миссии. Рассмотрены виды планирования экспобизнеса. Показано назначение, функции и содержание бизнес-планирования применительно к выставочному делу. Все это позволяет теоретически осмыслить и практически оценить совокупность практических приёмов и методов управления экспобизнесом.

Список литературы:

1. Бурменко Т.Д. Сфера услуг: менеджмент. М.: КНОРУС, 2007. — 328 с.
2. Деятельность выставочно-ярмарочная. Термины и определения. ГОСТ Р 53103-2008. М.: Стандартинформ, 2009. — 31 с.
3. Симонов К.В. Современный экспобизнес: условия предпринимательства и управленческие технологии. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 656 с.

СЕКЦИЯ 6.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖНИ И БИЗНЕСА: ВОПРОСЫ ЛОГИСТИКИ

Илюхина Светлана Сергеевна

канд. техн. наук доцент

кафедры «Таможенное право и организация таможенного дела»

*Юридический институт Московского государственного
университета путей сообщения (МИИТ),*

РФ, г. Москва

E-mail: sana18@list.ru

COOPERATION OF CUSTOMS OFFICE AND BUSINESS: QUESTIONS OF LOGISTICS

Svetlana Ilyuhina

candidate of Technical Sciences, Associate professor

of Customs law and Organization of Customs Procedures Chair, Law

Institute Moscow State University of Railway Engineering,

Russia, Moscow

АННОТАЦИЯ

Автор статьи анализирует такую немаловажную составляющую взаимодействия таможи и бизнеса как логистику. Анализ проводится на основе зарубежного опыта. Автор рассматривает как правовые составляющие этого вопроса, так и экономические.

ABSTRACT

The author of the article analyzes such an important constituent of cooperation of customs office and business as logistics. The analysis is carried out on the basis of foreign experience. The author considers legal and economical constituents of the question.

Ключевые слова: логистика; макроэкономика; проблемы современной логистики; взаимодействие государственных структур и бизнеса; ФТС.

Keywords: logistics; macroeconomics; problems of modern logistics; cooperation of government institutions and business; Federal Customs Service.

Таможенная служба Российской Федерации предоставляет государственные услуги, опираясь на мировой опыт в области взаимодействия с бизнес-сообществом. На сегодняшний день в таможенных органах применяется 15 административных регламентов по исполнению государственных функций (предоставлению государственных услуг). Эффективные и качественные государственные услуги в области таможенного дела содействуют увеличению скорости таможенных процессов, снижают издержки предпринимателей и конечного потребителя товара, позволяют повысить безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности, что способствует развитию бизнеса и торговой деятельности на территории Единого экономического пространства. Продолжается активная работа по совершенствованию таможенных операций и процедур, направленная на минимизацию издержек участников внешнеэкономической деятельности. Ключевым элементом такой работы является взаимодействие таможенной службы Российской Федерации с бизнес-сообществом [9].

В вопросах взаимодействия таможни и бизнеса особую роль играют вопросы логистики. Согласно транспортной Стратегии России на период до 2030 года [10] одной из целей данной Стратегии является формирование единого транспортного пространства на базе сбалансированного развития эффективной транспортно-логистической инфраструктуры. Задачами для реализации указанной цели можно назвать следующие:

- развитие транспортно-логистической инфраструктуры крупных транспортных узлов РФ на основных направлениях перевозок;
- согласование параметров и уровня качества сервиса объектов транспортно-логистической инфраструктуры с международными требованиями и стандартами в рамках СНГ, Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) и Союзного государства;
- ликвидация диспропорций в уровне развития транспортно-логистической инфраструктуры в регионах и федеральных округах РФ;
- создание интегрированной системы логистических центров в морских портах, транспортных узлах (вдоль международных

транспортных коридоров — МТК), в городах-миллионниках и на основных магистралях страны как основы формирования современной транспортно-логистической сети;

- создание единой информационной логистической системы взаимодействия различных видов транспорта, участников транспортного процесса, таможенных и других государственных контрольных органов;

- развитие транспортно-логистической инфраструктуры мегаполисов и др.

В настоящее время механизмы реализации государственной политики в таможенной сфере России не в полной мере обеспечивают ориентированный на потребителя подход. Имеются излишние временные и финансовые затраты, связанные с перемещением товаров через таможенную границу, которые вызваны следующими причинами:

- несовершенством работы систем электронного документооборота, в том числе, предварительного информирования, электронного декларирования и пр.;

- отсутствием скоординированной системы взаимодействия таможенной службы и бизнеса в процессе разработки и реализации государственной политики в таможенной сфере и т. д.

Одной из целей вступления России в ВТО является развитие российской экономики, а также конкуренции на внутреннем рынке страны. Более чем 90 % мировой торговли осуществляется между странами — членами ВТО. Документы ГАТТ/ВТО дают государствам ряд преимуществ, в том числе предсказуемость и надежность во внешнеэкономических отношениях, открытость рынков, отказ от дискриминационных ограничений. Механизм переговоров, практикуемый в ВТО, позволяет решать торговые споры и гармонизировать внешнеэкономические отношения государств [1]. Снятие торговых барьеров, в том числе, снижение таможенных пошлин, направлены на создание в странах — участницах ВТО благоприятного инвестиционного климата, а также развитие логистических систем. Модернизированный таможенный кодекс ЕС предусматривает различные формы взаимодействия таможенных служб с деловыми кругами, включая информационный обмен между ними при использовании электронных технологий обработки данных. Что касается взаимодействия предпринимателей в таможенной сфере с властными структурами, то в Европе предоставляются благоприятные возможности для развития институтов уполномоченного экономического оператора и таможенного представителя [8]. Например, таможенное представительство может быть прямым (таможенный представитель действует

от имени и по поручению другого лица) и косвенным (таможенный представитель действует от своего имени, но по поручению другого лица). При взаимоотношениях с таможенными органами таможенный представитель должен заявить, что он действует по поручению представляемого лица, и уточнить, является ли это представительство прямым или косвенным. То же самое происходит во взаимодействии таможенных структур ЕС с представителями логистических компаний.

В России, как и за рубежом, существует приоритетная задача - повышение уровня качества логистического обслуживания клиентов. Удовлетворенность клиентов способствует росту продаж за счет увеличения объемов закупаемых товаров и услуг. Довольные клиенты более терпимо относятся к относительно более высокому уровню цен на товары и услуги. Для современной экономики, напротив, характерна передача логистических функций в аутсорсинг. Аутсорсинг логистических функций и бизнес-процессов состоит в передаче частично или полностью отдельных логистических функций либо комплексных логистических бизнес-процессов внешней организации — аутсорсеру. В качестве аутсорсера выступает специализированная компания — логистический посредник. Среди логистических посредников особое место занимают логистические провайдеры — организации, оказывающие комплекс логистических услуг на основе аутсорсинга. Другое название сферы деятельности логистических провайдеров — контрактная логистика. И еще одна задача российского бизнеса в области логистики – оптимизация затрат на логистику.

Участие Российской Федерации в международных организациях и экономических союзах [7] предполагает организацию таможенной деятельности в соответствии с международным законодательством. Вступление в августе 2012 года России во Всемирную торговую организацию способствует унификации и открытости внешнеторговых отношений. Опыт таможенного регулирования зарубежных стран, несомненно, должен анализироваться и оцениваться с точки зрения возможности его применения в российской практике. При этом должны учитываться различные исторические аспекты формирования Таможенного союза ЕС, длительный опыт развития рыночной экономики и капиталистических отношений в странах ЕС [3].

7 мая 2012 года Президентом России был издан Указ № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» [11], в соответствии с которым к 2018 году Правительство РФ должно обеспечить не менее 90 процентов уровня удовлетворенности граждан России качеством предоставления государственных и муниципальных услуг. Согласно пункту 2 Указа

в приоритетах Правительства РФ находится формирование системы раскрытия информации о разрабатываемых проектах нормативных правовых актов, результатах их общественного обсуждения, в виде единого ресурса в сети Интернет для общественного обсуждения.

Можно сделать вывод о том, что взаимодействие таможни и бизнеса достижимо по многим направлениям, в том числе:

- информационное взаимодействие [4];
- электронное декларирование на всех видах транспорта;
- сокращение теневого оборота товаров на российском

рынке [2].

Каждый вид такого взаимодействия затрагивает вопросы почти всех видов логистики. Кроме того, такое взаимодействие не будет эффективно без подготовки кадров в таможенной и логистической сферах. На сегодняшний день в рамках образовательных моделей подготовки подобного рода специалистов в РФ необходимо решить следующие вопросы:

- изучить оригинальный опыт исследования взаимодействия государственных структур в развитых странах (например, Великобритании и США);
- осуществить сравнительный анализ англо-американского и континентально-европейского опыта взаимодействия таможенных служб с крупными логистическими компаниями;
- разработать образовательные модели подготовки таких специалистов [5];
- подготовить пакет законодательных предложений для органов государственной власти Российской Федерации по совершенствованию подготовки специалистов в области логистики, а также в области активного взаимодействия таможенной службы РФ с бизнесом.

Во взаимодействии таможни и бизнеса возможны международные и региональные аспекты сотрудничества. Такое сотрудничество позволит повысить пополняемость бюджета РФ за счет таможенных платежей и эффективность работы самой таможни. В литературе весьма хорошо описано взаимодействие таможенных органов с другими государственными органами, например с Федеральным Казначейством и Министерством Финансов [6], а вот вопросы взаимодействия таможни и бизнеса охвачены мало.

Список литературы:

1. Бородулина Л.П., Кудряшова И.А., Юрга В.А. Международные экономические организации: учеб. пособие. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. — С. 298.
2. Дорошенко Г.И. Экономические и информационные аспекты взаимодействия таможни и бизнеса на современном этапе // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 42. — С. 33—39.
3. Ионичева В.Н. Клиентоориентированные механизмы в реализации государственной политики в таможенной сфере. Дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук. 2013.
4. Коровяковский Д.Г. Правовое регулирование понятия «таможенная информация» в Российской Федерации и в Республике Беларусь: сравнительно-правовая характеристика // «Таможенное дело», 2012, № 1.
5. Коровяковский Д.Г. Подготовка служащих по специальности «Таможенное дело» на постсоветском пространстве: Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Республика Азербайджан, Литва // Вопросы современной юриспруденции. — 2014. — № 41. — С. 44—53.
6. Коровяковский Д.Г. Правовые вопросы информационного взаимодействия налоговых органов РФ с таможенными органами РФ, финансовыми органами субъектов РФ, МВД РФ и с банками // «Бухгалтер и закон». 2009, № 5.
7. Коровяковский Д.Г., Понаморенко В.Е., Тыртышный А.А. О правовом исследовании интеграционных процессов на постсоветском пространстве // Вестник Российского нового университета. — 2010. — № 4 — С. 5—6.
8. Романова М.Е. Европейское таможенное право: учеб. пособие / М.Е. Романова, В.А. Абрамович, Т.Ф. Цеханович; под ред. Т. Херрманна, С.А. Балащенко, Т. Борича, В.А. Гошина. — С. 50.
9. «Собрание законодательства РФ», 14.01.2013, № 2, ст. 109. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2575-р (ред. от 15.04.2014) «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года».
10. «Собрание законодательства РФ», 15.12.2008, № 50, ст. 5977, Распоряжение Правительства РФ от 22.11.2008 № 1734-р (ред. от 11.06.2014) «О Транспортной стратегии Российской Федерации».
11. «Собрание законодательства РФ», 07.05.2012, № 19, ст. 2338, Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».

СЕКЦИЯ 7.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

АУТСОРСИНГ — КАК НОВАЯ ФОРМА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЕ

Адер Анна Владимировна

*канд. экон. наук, младший научный сотрудник
лаборатории Оренбургского филиала ФГОБУ ВПО «Поволжский
государственный университет телекоммуникаций и информатики»,
РФ, г. Оренбург
E-mail: marta892010@mail.ru*

OUTSOURCING — A NEW FORM OF PARTNERSHIP OF BUSINESS-PROCESSES

Anna Ader

*candidate of Science, junior researcher at the Laboratory
of Orenburg branch FGOBU VPO "Volga State University
of Telecommunications and Informatics",
Russia, Orenburg*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена новым формам партнерских взаимоотношений — аутсорсингу. Для большинства коммерческих предприятий играет значительную роль построение высокоэффективных аутсорсинговых связей, что позволяет повысить конкурентоспособность и достичь наиболее высокого уровня управления предприятием.

ABSTRACT

The article is devoted to new forms of partnerships — outsourcing. For most businesses play a significant role to build highly efficient outsourcing relationships that can improve competitiveness and achieve the highest level of management.

Ключевые слова: аутсорсинг; стратегический маркетинг; форма партнерских взаимоотношений.

Keywords: outsourcing; strategic marketing; form partnerships.

В современном бизнес — сообществе вопросы аутсорсинга приобретают значительный интерес, т. к. этот оптимизации производства позволяет сократить затраты по основным видам деятельности предприятия путем вывода непрофильного производства, с последующей перестройкой организационной структуры и выработкой активных направлений инновационной политики

Аутсорсинг — это привлечение различных внешних ресурсов, связанных с передачей бизнес-процессов и/или некоторых бизнес-функций во внешнее управление с целью минимизации издержек, повышения качества и других стратегических целей, позволяющих увеличить конкурентоспособность компании.

Начиная с конца XX века, первые попытки внедрения аутсорсинга отмечались в IT-информационной сфере.

Наиболее востребованные услуги аутсорсеров сегодня — бухгалтерские услуги, кадровое делопроизводство и кадровый учет, IT-поддержка, все виды маркетинговых услуг.

Патриархом аутсорсинга был и остается аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг), заключающийся в передаче узкоспециализированной компании полностью или частично функций, связанных с информационными технологиями.

В современных экономических условиях в России наиболее востребованы аутсорсинговые компании, оказывающие свои услуги в IT-сегменте.

Современный аутсорсинг — вид оптимизации деятельности компании, основанный на выводе/передаче определенных функций компании за ее пределы, на основании договорных отношений с организацией — аутсорсером.

Под аутсорсингом понимается передача неосновных функций предприятия и всех связанных с ними активов в управление профессиональному подрядчику или аутсорсеру

Как правило, организациям — аутсорсерам по договору передаются неключевые функции компании, что позволяет сократить издержки и повысить эффективность производственной деятельности компании. В противном случае, при передаче отдельных основных функций компания может приобрести нового конкурента в лице организации — аутсорсера. Для того, чтобы избежать подобных ситуаций можно посоветовать прибегнуть к услугам нескольких аутсорсеров, но это сопряжено с дополнительными издержками.

Классификацию аутсорсинговых партнерских отношений проводят в зависимости от объемов делегированных аутсорсеру функций и распределения рисков и ответственности между участниками таких отношений. В связи с этим аутсорсинговые взаимоотношения классифицируются:

- частичный или выборочный аутсорсинг;
- трансформационный аутсорсинг;
- промежуточный аутсорсинг;
- реструктуризационный аутсорсинг;
- полный или максимальный аутсорсинг.

Независимо от вида аутсорсинговых взаимоотношений ответственность за выполнение переданных функций в наибольшей степени возлагается на аутсорсера.

Основная идея перехода на аутсорсинг заключается в том, что услуги аутсорфера обходятся предприятию дешевле, чем самостоятельное управление непрофильной деятельностью, снижают себестоимость переданных функций. У аутсорсера переданные функции стоят дешевле, за счет того, что он имеет узкую специализацию и эффективный масштаб при однотипных предоставляемых услугах для нескольких заказчиков. При своей узкой профильности и специализации аутсорсеры, как правило используют nano технологии и высококвалифицированный персонал. Также аутсорсинг может предоставить дополнительный доступ к ресурсам в случаях географического расширения своей деятельности компаний или в случаях расширения рынков сбыта и партнерских связей.

Несмотря на значительные положительные моменты применения аутсорсинга, стоит отметить и негативные. При значительном выводе функционала компании за ее пределы, и использование аутсорсинга возможен отрыв руководства от основных направлений деятельности и как следствие неподконтрольность использования производственных резервов. Другой проблемой при работе с аутсорсерами может быть снижение производительности сотрудников компании, что сопряжено с неправильной трактовкой работниками применения аутсорсинга, как преддверие сокращения штата. Еще одной негативной ситуацией может обернуться внезапное прекращение отношений с аутсорсером, что заставит компанию в срочном порядке перезаключать договорные отношения с другими аутсорсерами или самостоятельно выполнять переданные полномочия, а это сложный процесс т. к. из-за продолжительного использования услуг сторонних специалистов, компания может не располагать знаниями и опытом своих сотрудников.

В силу избежания негативных ситуаций при применении аутсорсинга в компании хотелось бы предложить проведение следующих технологических процедур:

1. обоснование целесообразности передачи видов деятельности на аутсорсинг — для этого необходимо провести анализ фактического состояния компании; развернутый анализ рынка услуг аутсорсинга, оценку влияния перехода на аутсорсинг на эффективность деятельности компании;

2. передача неключевых функций компании на аутсорсеру — составление технического задания для передачи на аутсорсинг неключевых функций, разработка требований к аутсорсеру, отбор аутсорсера и заключение с ним договора на аутсорсинг; разработка и внедрение организационно-структурных, кадровых и иных административных решений, связанных с передачей на аутсорсинг;

3. разработка и внедрение системы мониторинга и контроля качества функций, переданных на аутсорсинг.

При принятии решения о внедрении аутсорсинга, руководству компании необходимо разработать стратегическую программу работ, что позволит получить выгоду от изменения работы компании. Программа должна базироваться на условии — полученное от аутсорсинга конкурентное преимущество интегрируется в бизнес - процесс.

Несмотря на наличие негативных моментов современные реалии рассматривают аутсорсинг как универсальный бизнес инструмент, позволяющий на короткий или продолжительный период компаниям в целях оптимизации издержек делегировать внешнему исполнителю — аутсорсеру некоторых функций как целиком, так и частично. Существенным моментом при переходе на аутсорсинг является детализация всей совокупности решаемых компанией задач, сопоставление их со стратегическими целями для определения круга работ, которые целесообразно передать аутсорсеру.

Таким образом аутсорсинг это современная стратегия менеджмента любой компании, которая способствует сокращению операционных расходов, концентрации на основной деятельности, созданию переменной структуры затрат, доступу к передовым технологиям и знаниям, увеличению скорости выхода на рынок компании, продуктов или услуг, улучшению качества предоставляемых услуг.

Список литературы:

1. Аникин Б.А., Рудал И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007, — с. 9.
2. Гаева Я. Свой бизнес: Как открыть аутсорсинговую компанию//Власть денег [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.openbusiness.ru> (дата обращения 27.10.2014).

ВНЕШНЯЯ СРЕДА РАЗВИТИЯ ПТИЦЕВОДСТВА ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ: МЕТОДИКА ОЦЕНКИ, АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ

Клишина Мария Олеговна

аспирант, ФГБОУ ВПО

«Мичуринский государственный аграрный университет»,

РФ, г. Мичуринск

E-mail: maria.clichina@yandex.ru

ENVIRONMENT OF DEVELOPMENT OF POULTRY FARMING OF THE TAMBOV REGION: ASSESSMENT TECHNIQUE, ANALYSIS OF INFLUENCE

Klishina Maria

graduate student

FGBOU VPO "Michurinsk state agricultural university",

Russia, Michurinsk

АННОТАЦИЯ

Приводится развернутый анализ внешней среды функционирования регионального птицеводства. Использован инструментарий ПЭСТ-анализа и экономико-статистического аппарата. Примененный алгоритм позволил выявить силу влияния на эффективность производства продукции птицеводства основных факторов макросреды.

ABSTRACT

The developed analysis of environment of functioning of regional poultry farming is provided. Tools of the PEST-analysis and the economical and statistical device are used. The applied algorithm allowed to reveal force of influence on production efficiency of production of poultry farming of major factors of a makrosreda.

Ключевые слова: птицеводство; внешняя среда; ПЭСТ-анализ; факторы; модель.

Keywords: poultry farming; environment; PEST-analysis; factors; model.

В свете поставленной задачи быстрого обеспечения населения белковыми продуктами питания, общей стабилизации рынка продовольствия путем увеличения доли присутствия отечественных товаропроизводителей необходимость формирования эффективных подходов к оценке факторов, оказывающих влияние на уровень эффективности функционирования хозяйственных единиц приобретает решающий характер. Анализ по методике ПЭСТ-анализа ведется по четырем основным направлениям, наиболее значимым для разработки и реализации стратегии организации — политико-правовым, экономическим, социокультурным и технологическим [1; 2].

По кругу птицеводческих организаций региона экспертами выступили их главные специалисты, что позволяет говорить о высокой степени достоверности результатов и сформировать адекватные модели развития птицеводства в Тамбовской области в дальнейшем. Результаты ПЭСТ-анализа факторов развития птицеводства, влияющих на уровень эффективности функционирования отрасли приведены в таблице 1. Наиболее весомое значение для экономики птицеводческих хозяйств (птицефабрик) региона, с точки зрения экспертов, имеют экономические факторы. В среднем каждый из них равен 5,84. Наименьшую величину экспертной оценки имеют технологические факторы (3,76).

Но во многом это объяснимо тем, что подавляющее большинство исследованных организаций либо оснащено высокотехнологичным оборудованием (ЗАО «Инжавинская птицефабрика» Инжавинского района), либо само является активным участником инновационного процесса (ОАО ППЗ «Арженка» Рассказовского района) и, таким образом, используемая технология производства продукции птицеводства не имеет критичного значения в хозяйственной деятельности.

Следует отметить, что в целом внешняя среда птицеводческих хозяйств (птицефабрик) оказывает положительное влияние. Негативное воздействие экспертами отмечено только в отношении введения новых стандартов оборудования, но это имеет, прежде всего, экономическую природу.

Таблица 1.

ПЭСТ-анализ факторов развития птицеводства, влияющих на уровень эффективности функционирования отрасли

Факторы	Сила влияния	Вектор направленности влияния
Политические факторы	33,2 (4,15)	...
1. Продовольственная политика государства.		
2. Кредитная инвестиционная политика	6,2	+
3. Стратегия продовольственного обеспечения населения страны (региона)	5,4	+
4. Программно-целевые планирование и бюджетирование	5,2 5	+ ±
5. Ограничения на финансово-кредитные операции и наем рабочей силы (в рамках миграционной политики)	4,8 3,4	± ±
6. Охрана собственности	2	±
7. Антимонопольное законодательство	1,2	±
8. Наличие и эффективность групп влияния на рынке		
Экономические факторы	52,6 (5,84)	...
1. Паритетность межотраслевых отношений		
2. Государственная поддержка	8,8	+
3. Экономический рост в отрасли	8	+
4. Насыщенность рынка	7,4	+
5. Динамика ставки кредитования, доступность заемных средств	6,6	+
6. для сельскохозяйственных организаций	5,2	±
7. Ставки налогов	4,8	+
8. Инвестиционный климат в региональном птицеводстве	4,6	+
9. Структура потребления продуктов питания	3,8 3,4	± ±
10. Уровень занятости населения, производительность труда		

Социальные факторы	25,6 (5,12)	...
1. Отношение по критерию «цена-качества»	6,4	+
2. Средний уровень дохода и прожиточный минимум	5,6	+
3. Культура потребления	5,6	+
4. Социальная ответственность	4,4	+
5. Структура доходов и расходов домашних хозяйств	3,6	±
Технологические факторы	10,8 (3,76)	...
1. Внедрение автоматизированной (компьютеризированной) системы управления		
2. Развитие производственных технологий	4,8	+
3. Новые стандарты оборудования	4,4	+
4. Информационные технологии (Интернет)	3,8	-
5. Доступ к инновационным решениям, лицензирование	3,4	±
	2,4	±

Факторы ранжированы по силе влияния.

Вектор направления влияния: + - положительное; ± - безразличное; - - отрицательное

В скобках указан средний балл

Оценка проводилась по 10-ти балльной шкале

Сельскохозяйственные товаропроизводители болезненно относятся к необходимости крупных отвлечений капитала из текущего оборота при отсутствии прямой государственной поддержки, даже если это касается инвестиционных вложений.

Особенно следует остановиться на результатах исследования влияния социальных факторов. Эта группа причин динамических изменений в хозяйственной деятельности специализированных организаций имеет весомое значение. Практически все исследованные факторы получили в ходе экспертной оценки высокий балл, а также отмечено их положительное воздействие на состояние хозяйствующих субъектов.

Для определения количественных характеристик влияния рассмотренных факторов использован множественный регрессионный анализ, где результативным признаком выступит один из основных показателей эффективности производства — яйценоскость кур.

В качестве факторных признаков применены: x_1 — коэффициент соотношения цен на продовольственные товары и приобретения промышленных ресурсов сельскохозяйственными организациями; x_2 — коэффициент изменения потребительских цен на яйца; x_3 — уровень питания.

На основании проведенного анализа результатов регрессионного анализа влияния внешней среды макроуровня на яйценоскость кур-несушек в хозяйствах Тамбовской области, специализирующихся на производстве продукции птицеводства (яичное направление) представленных в таблице 2 можно заключить, что отрицательное влияние на продуктивность птицы оказал диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и промышленные ресурсы, приобретенные сельскохозяйственными организациями. Более чувствительным производством яиц от воздействия этого фактора оказалось ООО «Степное гнездо» Сампурского района. Там, увеличение значения этого факторного признака на 1 % влек за собой снижение яйценоскости кур на 0,229 яиц, а в ОАО ППЗ «Арженка» Рассказовского района и на 0,161 шт. или на 42,2 %

Позитивное влияние на продуктивность птицы, как и ожидалось, оказал рост потребительских цен на яйца. Но он практически в 5 раз оказался меньше уровня воздействия уровня питания. По отношению к обоим хозяйствам именно он способствовал повышению яйценоскости кур через механизмы стимулирования производства спросом.

Таблица 2.

Результаты регрессионного анализа влияния внешней среды 1-го уровня на яйценоскость кур-несушек в хозяйствах Тамбовской области, специализирующихся на производстве продукции птицеводства (яичное направление), 2006—2013 годы

Наименование сельскохозяйственной организации	Значение свободного члена	Значение переменной		
		x_1	x_2	x_3
ОАО «Арженка» Рассказовского района	257	-0,161	+0,095	+0,497
ООО «Степное гнездо» Сампурского района	298	-0,229	+0,099	+0,488

В целом, важность определения круга факторов влияния достаточно высока. Именно полнота оценки влияния каждого из них, а также в совокупности воздействия, позволит наметить стратеги-

ческие направления развития птицеводства, минимизировать его экономические угрозы и максимизировать возможности.

Список литературы:

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. — 122 с.
2. Буркина Т.А. Анализ внешней среды организации. Сphfym: СамГТУ, 2007. — 211 с.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Кулягина Евгения Алексеевна

*канд. экон. наук, доцент кафедры планирования,
финансов и учета Новосибирского государственного
архитектурно-строительного университета (Сибстрин),*

РФ, г. Новосибирск

E-mail: kulyagina_ea@mail.ru

FINANCIAL ASSURANCE OF HOUSING AND UTILITY COMPLEX DEVELOPMENT PROGRAMMS

Eugenia Kulyagina

candidate of Economic Sciences,

*Associate professor of Planning, Finance and Accounting Chair,
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering,*

Russia, Novosibirsk

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрен вопрос финансового обеспечения программ развития жилищно-коммунального комплекса. Автор раскрывает проблемы коммунальной отрасли, которые, несмотря на попытку их решения, еще актуальны. Проводится анализ потребности ЖКХ в финансовых ресурсах, и рассматриваются сложности привлечения частного капитала в программы модернизации. На основе проведенного исследования предлагается разработать

ключевые направления развития жилищно-коммунальной сферы, которые позволят обеспечить устойчивость, надежность и безопасность функционирования отрасли.

ABSTRACT

The article deals with the question of financial assurance of housing and utility complex development programs. The author reveals problems of communal sector which are still burning despite the attempt to solve them. The analysis of housing and community amenities demands for financial resources is carried out, and difficulties of private funds attraction to programs of modernization are considered. In terms of undertaken study it is offered to work out key directions of housing and utility sphere development which help to provide stability, reliability and safety of the sector functioning.

Ключевые слова: развитие жилищно-коммунального комплекса; реформа ЖКХ; проблемы коммунальной отрасли; модернизация ЖКХ; инвестиции; государственно-частное партнерство; жилищно-коммунальное хозяйство.

Keywords: the development of housing and utility complex; a reform of housing and community amenities; problems of communal sector; modernization of housing and community amenities; investment; private-public partnership; housing and utilities.

Вопрос финансового обеспечения программ развития объектов ЖКХ в целях реконструкции, модернизации и нового строительства, в настоящее время, является особо актуальным для жилищно-коммунального комплекса.

Очевидно, что рост национальной экономики, промышленного производства требует синхронного развития коммунального хозяйства, и жилищно-коммунального комплекса в целом. Для того чтобы обеспечить конкурентоспособность национального бизнеса, нам нужна надежная система энергоснабжения, водоснабжения и водоотведения, поставки газа и т. д. с адекватными и обоснованными тарифами для конечного потребителя. В последние годы уже много сделано для развития сферы ЖКХ. В эту сферу привлечены солидные частные инвестиции, в том числе значимые и уважаемые иностранные игроки [4, с. 7].

Однако, несмотря на то, что сделано уже немало, ситуация в жилищно-коммунальной сфере резко ухудшилась, дискуссия о необходимости ее настоящего реформирования и модернизации, о снижении тарифов, повышении качества и доступности услуг приобрела особую остроту.

Оценочная стоимость программы модернизации за период реформы ЖКХ выросла почти в пять раз. В 2002—2005 гг. чиновники разного уровня оценивали потребность инвестиций в коммунальное хозяйство страны на уровне 2—2,3 трлн. руб. В 2006 г. была названа цифра в 6 трлн. руб., а совсем недавно Минрегион России оценил потребность жилищно-коммунального комплекса в финансовых средствах в 9,1 трлн. руб. Именно эта сумма необходима, чтобы устранить проблемы с износом объектов коммунальной инфраструктуры.

До сих пор государство активно участвовало в восстановлении отечественной коммунальной системы. Для этого был создан Фонд содействия реформированию ЖКХ. В 2008—2012 гг. Фонд освоил 321,5 млрд. руб. Еще 114,7 млрд. руб. вложили в коммунальную систему регионы и собственники. Это 436,2 млрд. руб., или 1/20 часть необходимых средств [2, с. 20].

Таким образом, реалии современной жизни требуют смены парадигмы и принятия новых неотложных мер по реформированию и модернизации жилищно-коммунального комплекса страны, поиску новых эффективных механизмов финансового оздоровления предприятий и привлечения в отрасль огромных финансовых средств. Ставка на частный бизнес, государственно-частное партнерство, зарубежные инвестиции не оправдала себя.

Нежелание финансовых институтов осуществлять инвестиции в коммунальную отрасль связано с высокой степенью политических, финансово-экономических и правовых рисков, характерных для этой сферы, которые сопряжены с наступлением следующих негативных последствий [3, с. 58—59]:

- невозможность долгосрочного (за пределами периода тарифного регулирования) планирования инвестиционной деятельности;
- трудностями привлечения кредитных средств для реализации мероприятий инвестиционной программы;
- зависимостью от органа тарифного регулирования в выборе метода тарифного регулирования;
- проявлениями произвола со стороны должностных лиц органов тарифного регулирования при установлении тарифов;
- колебаниями и уменьшением уровня инвестиционной прибыльности;
- затягиванием сроков возврата инвестиций;
- удорожанием кредитования со стороны банков;
- убытками от установления экономически необоснованных тарифов;
- нарушением сроков погашения кредитов;

- неисполнением обязательств по инвестиционным программам;
- убытками от уплаты штрафных санкций за просрочку платежей по кредитам;
- отвлечением времени, сил и средств на преодоление бюрократических барьеров.

Для преодоления таких проблем в современных условиях необходим комплекс мероприятий, направленных на сочетание существенной государственной финансовой поддержки коммунальной отрасли, совершенствования кредитной политики в отношении предприятий ЖКХ, привлечение внебюджетных средств регионов, органов местного самоуправления, средств частного бизнеса и в последнюю очередь — населения.

Решить такую грандиозную задачу под силу только государству с активным гражданским обществом. Однако современная финансово-бюджетная политика государства показывает, что ожидать существенных перемен в финансовой поддержке реформы ЖКХ не приходится.

Расходы федерального бюджета на «Жилищно-коммунальное хозяйство» в 2013 г. были предусмотрены в размере 157,3 млрд. руб., а в 2015 г. планируются в объеме — 114,2 млрд. руб. Доля ЖКХ в общих расходах федерального бюджета за период 2008—2015 гг. в среднем составляет от 0,7 до 1,7 % [1, с. 9].

Финансирование мер государственной политики в области ЖКХ подтверждает устоявшийся застойный, стагнирующий подход — финансирование отрасли по остаточному принципу.

Таким образом, с целью повышения качества и доступности услуг, модернизации основных фондов, обеспечения устойчивости, надежности и безопасности функционирования отрасли, необходимо разработать ключевые направления развития жилищно-коммунальной сферы, такими направлениями должны стать:

- финансовое обеспечение нового этапа реформирования и модернизации отрасли: доступные долгосрочные кредиты, инвестиции предприятиям ЖКХ под гарантии государства, в т. ч. с погашением процентных ставок; активное участие бизнеса и государственно-частное партнерство; увеличение объемов финансирования отрасли по подпрограмме «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» ФЦП «Жилище»; бюджетное финансирование мероприятий по модернизации ЖКХ малых городов, а также по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья, использование инвестиционно-инновационных проектов и др.;
- совершенствование тарифной политики и социальной защиты малоимущих граждан при оплате услуг ЖКХ;

- разработка новой Комплексной программы модернизации и обеспечения устойчивого функционирования ЖКХ РФ;
- совершенствование нормативно-правовой базы функционирования жилищно-коммунального комплекса;
- повышение энергоэффективности и ресурсосбережения на всех этапах производства, поставки и потребления услуг ЖКХ;
- повышение эффективности управления на всех уровнях, восстановление системы долгосрочного планирования, осуществление оптимизации производства услуг;
- осуществление полной инвентаризации объектов жилищно-коммунального комплекса и т. д.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что реальное социально-экономическое положение Российской Федерации не может дать гарантий полного финансового обеспечения программ развития жилищно-коммунального комплекса. Поэтому следует расширять вовлечение частного бизнеса в отрасль, совершенствовать кредитную политику под гарантии государства, развивать другие инновационные и инвестиционные проекты, в том числе с привлечением личных средств граждан.

Список литературы:

1. Агитаев Е.В. Реформе ЖКХ — 20 лет: каковы итоги? // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. — 2013. — № 7. — Ч. 1. — С. 9.
2. Восстанавливать ли ЖКХ за счет семейного бюджета? // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. — 2013. — № 6. — Ч. 1. — С. 20.
3. Елисеев С.В. Соглашения об условиях осуществления регулируемой деятельности в сфере водоснабжения и водоотведения // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. — 2013. — № 4. — Ч. 1. — С. 58—59.
4. О развитии электросетевого комплекса // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. — 2013. — № 5. — Ч. 2. — С. 7.

ОЦЕНКА РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОГРАММАХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Парфеньева Ирина Евгеньевна

*канд. техн. наук, доцент Московского государственного
машиностроительного университета (ММИ),*

РФ, г. Москва

E-mail: iparfeneva@mail.ru

RISK ASSESSMENT COMPANY IN THE PROGRAMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Parfenieva Irina

*candidate of Technical Science, Professor
of the Moscow state engineering University (MAMI),*

Russia, Moscow

АННОТАЦИЯ

Проводится анализ рисков в инновационной деятельности предприятия. Рассматриваются основные источники рисков, влияющие на успешную реализацию стратегии развития предприятия. Для оценки влияния наиболее значимых факторов риска на бюджет программ стратегического развития проводится количественный анализ рисков по методике анализа чувствительности и сценарного анализа.

ABSTRACT

Risk analysis is carried out in the enterprise. Examines the main sources of risk that affect the successful implementation of the development strategy of the enterprise. To assess the impact of the most significant risk factors in the budget programs of strategic development is the quantitative risk analysis according to the technique of sensitivity analysis and scenario analysis.

Ключевые слова: риск; управление рисками; источники риска в деятельности предприятия; качественная и количественная оценка рисков; анализ чувствительности; сценарный анализ.

Keywords: risk; management risk; sources of risk in the enterprise; qualitative and quantitative risk assessment; sensitivity analysis; scenario analysis.

Своевременное и качественное выполнение программы инновационного развития предприятий в соответствии с утвержденными показателями связано с определенной степенью риска.

Риск — это возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственно-хозяйственной или какой-либо другой деятельности. Неблагоприятной ситуацией или неудачным исходом при этом могут быть: упущенная выгода; убыток (потеря собственных средств); отсутствие результата (ни прибыли, ни убытка); недополучение дохода или прибыли; событие, которое может привести к убыткам или недополучению доходов в будущем.

Управление рисками — комплекс мер, направленных на изменение риска.

Политика управления рисками рассматривается как необходимый элемент достижения стратегических целей организации, сохранения непрерывности деятельности бизнеса в долгосрочной перспективе, а также сохранения имущества и достижения целевых показателей эффективности в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Политика управления рисками основана на лучших мировых практиках управления рисками, и учитывает положения концептуальных основ управления рисками COSO ERM, стандарта ГОСТ Р 51897-2011/Руководство ИСО 73:2009 «Менеджмент риска. Термины и определения», стандарта ISO 31000:2009 «Менеджмент риска. Принципы и руководство», а также других общепризнанных в мире документов в области управления рисками.

Идентификация рисков проводится на каждом уровне управления по каждому бизнес-процессу. Для оценки рисков реализации стратегических целей горизонт оценки выбирается 10 лет, для оценки рисков реализации бизнес-плана — 1 год.

Политика организации в области управления рисками направлена на выявление потенциальных рисков, анализ их возможного влияния на эффективность производственной деятельности и разработку мер по их предупреждению, снижению масштабов отрицательных последствий.

Политика управления рисками осуществляется путем реализации комплекса мероприятий [2]:

1. определение перечня рисков;
2. проведение анализа рисков и определение степени их влияния на ключевые показатели деятельности предприятия;
3. разработка и реализация мероприятий по предотвращению или снижению отрицательных последствий неблагоприятных событий;

4. контроль и сбор результатов.

В целях анализа проводится качественная и количественная оценка рисков, рассматриваются основные факторы деятельности предприятия и присущие им риски, определяются возможные пути нейтрализации негативных последствий.

Качественная оценка рисков основывается на экспертном суждении об уровне влияния выбранных факторов риска на основные целевые индикаторы (KPI) и бюджет стратегического развития.

Качественно уровень влияния рисков оценивается как «низкий», «средний» и «высокий».

Основными источниками риска в деятельности предприятия, влияющими на успешную реализацию стратегии развития являются:

1. объемы продаж (источники сбытовых, продуктовых, ценовых, конкурентных рисков);
2. производство (источник производственных, технологических, экологических рисков и рисков качества);
3. ресурсы (ресурсные риски, связанные с количеством и качеством основных средств, финансовых ресурсов, сырья, комплектующих изделий, квалифицированных кадров);
4. внешнее окружение (источник мировых, государственных, региональных рисков);
5. система корпоративного управления (источник управленческих и финансовых рисков);
6. риск неплатежеспособности/невыполнения обязательств контрагентом по заключенным контрактам.

Для количественной оценки влияния наиболее значимых факторов риска на бюджет программ стратегического развития проводится количественный анализ рисков.

Анализ проводится с использованием различных методик, включающих, например: анализ чувствительности (влияние отдельных факторов риска); сценарный анализ (анализ совместного влияния основных факторов риска) [1].

Анализ чувствительности

Это стандартный метод количественного анализа, который заключается в изменении значений критических параметров и расчете показателей эффективности при каждом таком изменении.

Данный метод позволяет выявить перечень параметров, наиболее сильно влияющих на эффективность проекта, но не позволяет определить достоверные абсолютные значения параметров эффективности. Это связано с тем, что в данном методе анализа выбранный параметр изменяется при неизменных остальных параметрах.

На практике все параметры изменяются одновременно, изменение одного параметра влияет на изменение остальных.

В данном анализе в качестве критических параметров могут быть выбраны следующие факторы риска:

- объем продаж;
- расходы на материалы и покупные комплектующие изделия (ПКИ);
- расходы на заработную плату;
- стоимость заемных средств.

Для каждого выбранного критического параметра производят расчет его воздействия на чистую приведенную прибыль предприятия NPV .

Чистая приведенная прибыль характеризует абсолютный результат процесса инвестирования и может быть рассчитана как разность дисконтированных к одному моменту времени потоков доходов и расходов проекта

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_{IF_t} - CF_{OF_t}}{(1+i)^n}, \quad (1)$$

где: CF_{IF} — денежный приток в период t ;

CF_{OF} — денежный отток в период t ;

i — ставка дисконтирования (15—20 %);

n — срок реализации проекта (например, 2011—2020 гг.).

Логика использования данного критерия для принятия решения следующая:

- если $NPV > 0$, то вариант прибыльный, положительное значение отражает величину дохода, который будет получен сверх требуемого уровня, задаваемого ставкой дисконтирования;
- если $NPV < 0$, то вариант убыточный;
- при $NPV = 0$ обеспечивается возврат начального капитала и достигается требуемый уровень доходности вложенного капитала.

Результаты расчета воздействия факторов риска для исследуемого предприятия приведены в таблице 1 и на рисунке 1. В основу расчета положена экономическая модель предприятия.

Результаты показывают, что на финансовый результат выполнения проекта сильнее всего влияют расходы на материалы и ПКИ, затем

изменения объемов выручки, расходы на зарплату и, наконец, стоимость заемных средств.

Сценарный анализ

Определяется перечень критических факторов, которые будут изменяться одновременно. Для этого используются результаты анализа чувствительности и выбираются факторы, которые оказывают наибольшее влияние на результат проекта.

Таблица 1.

Воздействие факторов риска на чистую приведенную прибыль предприятия

Изменение факторов риска в % от запланированного уровня										
- 50 %	- 40 %	- 30 %	- 20 %	- 10 %	0 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %
Изменения NPV в зависимости от изменения выручки										
- 186 %	- 146 %	- 109 %	- 73 %	- 37 %	0 %	34 %	68 %	102 %	137 %	171 %
Изменения NPV в зависимости от изменения расходов на материалы и ПКИ										
297 %	198 %	148 %	99 %	50 %	0 %	- 53 %	- 106 %	- 160 %	- 219 %	- 280 %
Изменения NPV в зависимости от изменения расходов на зарплату										
99 %	79 %	59 %	39 %	19 %	0 %	- 22 %	- 43 %	- 64 %	- 85 %	- 106 %
Изменения NPV в зависимости от изменения стоимости заемных средств										
15 %	12 %	9 %	6 %	2 %	0 %	- 4 %	- 8 %	- 11 %	- 15 %	- 18 %



Рисунок 1. Изменение NPV в зависимости от изменений критических параметров

Исходя из предварительного анализа ситуации рассмотрены четыре сценария:

- оптимистичный;
- пессимистичный;
- наиболее вероятный;
- умеренно пессимистичный.

Каждому сценарию на основе экспертных оценок присвоена вероятность его реализации. Результаты анализа приведены в таблице 2.

Таблица 2.

Анализ сценариев развития проекта

Сценарий	Вероятность реализации сценария, %	Факторы	Значение от плана, %	Бюджет инноваций
Наиболее вероятный	40 %	Объем продаж	100 %	Программы выполняются в запланированном объеме
		Расходы на материалы и покупные комплектующие изделия	100 %	
		Расходы на зарплату	100 %	

Сценарий	Вероятность реализации сценария, %	Факторы	Значение от плана, %	Бюджет инноваций
		Стоимость заемных средств	100 %	
Оптимистичный	10 %	Объем продаж	110 %	Программы выполняются в запланированном объеме
		Расходы на материалы и покупные комплектующие изделия	80 %	
		Расходы на зарплату	110 %	
		Стоимость заемных средств	70 %	
Умеренно пессимистичный	30 %	Объем продаж	80 %	Программы 2-й очереди не выполняются
		Расходы на материалы и покупные комплектующие изделия	80 %	
		Расходы на зарплату	100 %	
		Стоимость заемных средств	100 %	
Пессимистичный	20 %	Объем продаж	60 %	Программы вообще не выполняются
		Расходы на материалы и покупные комплектующие изделия	60 %	
		Расходы на зарплату	100 %	
		Стоимость заемных средств	110 %	

Наиболее вероятный и оптимистичный сценарии обеспечивают выполнение стратегических программ развития предприятия в полном объеме.

Умеренно-оптимистичный сценарий обеспечивает выполнение стратегических программ развития не в полном объеме.

При пессимистичном сценарии программы стратегического развития не могут быть выполнены вообще.

Таким образом, в деятельности предприятий могут возникать различные виды рисковых ситуаций, обусловленные действием большого числа объективных и субъективных факторов. В этой связи

исключительно важное практическое значение приобретает разработка системы управления рисками предприятий.

Список литературы:

1. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. Инвестирование: учебник для вузов/ Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. М.: Волтерс Клувер, 2010. — 448 с.
2. Трысячный В.И., Руденко В.В. Оценка рисков в системе управления промышленным предприятием // Экономика и современный менеджмент: теория и практика/ Сб. ст. по материалам XXXVIII междунар. науч.-практ. конф. № 6(38). Новосибирск: Изд. «СибАК», 2014. — с. 67—71.

СЕКЦИЯ 8.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

РЕШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ С ПОМОЩЬЮ МАТРИЧНОГО МЕТОДА

Григорьева Диана Рамилевна

*доцент кафедры «Математические методы в экономике»
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»,
РФ, г. Набережные Челны*

Герасимов Владислав Олегович

*студент
кафедры «Экономическая теория и экономическая политика»
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»,
РФ, г. Набережные Челны
E-mail: tigrurus@mail.ru*

ECONOMIC CONSIDERATIONS OF USING MATRIX METHODS

Grigoreva Diana

*associate Professor of "Mathematical Methods in Economics"
Kazan (Volga region) Federal University,
Russia, Naberezhnye Chelny*

Gerasimov Vladislav

*Student of the Department "Economic theory and economic policy"
Kazan (Volga region) Federal University,
Russia, Naberezhnye Chelny*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается вопрос о развитии современной экономики и математических методах в решении экономических задач,

в частности матричным методом решения экономических задач, а также роль человека в вычислительных процессах.

ABSTRACT

In article the question of development of modern economy and mathematical methods in the solution of economic tasks, in particular by a matrix method of the solution of economic tasks, and also a role of the person in computing processes is considered.

Ключевые слова: экономика; матричный метод; матрица; математические методы; анализ.

Keywords: economy; matrix method; the matrix; mathematical methods; analysis.

На сегодняшний день известно большое количество разных мнений на процессы, которые происходят в обществе. И не важно, как разные политические силы смогут воспринять такие процессы, однако, ни одна из этих сил не сможет отрицать того, что современные экономические условия в нашей жизни стали намного сложнее. Принимать важные стратегические решения для общества и частных лиц стало труднее. Именно в моменты преодоления всех этих препятствий, появляется большой интерес к математическим методам, которые можно было бы применять в экономике, то есть к таким математическим методам, которые смогли бы выработать лучшую стратегию на решение действующих проблем и на долгосрочные проекты [1]. Таким видом выхода из сложившейся ситуации стало решение задач в экономике при помощи матричных методов. На внедрение и развитие математических методов в решении экономических задач, большое влияние оказало создание и развитие современной вычислительной техники. Вычислительная техника нового поколения позволила применять на практике множество новых методов, которые были описаны ранее только в теории или объяснялись на простых примерах. Но никакая вычислительная техника не способна заменить человека и поэтому, люди должны уметь эффективно использовать теоретические знания в области математики в экономике. В нашем же случае, уметь правильно решать экономические задачи при помощи матричных методов [4].

Матрица представляет собой математический объект, который записывается в формате прямоугольной таблицы с элементами внутри. Над матрицами можно осуществлять следующие операции:

1. равенство матриц;
2. транспонирование;

3. сложение;
4. умножение матриц на число;
5. умножение одной матрицы на другую матрицу.

Матрица имеет следующий вид записи:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix} [2]$$

Матрицы начали появляться в середине восемнадцатого века в трудах английских математиков У.Р. Гамильтона и А. Кэли. Из русских ученых большой вклад в матричные операции внесли А.Н. Крылов и А.С. Лапло-Данилевский.

Сегодня любому квалифицированному экономисту просто необходима мощная математическая база. Для них, одним из главных предметов в высшей математике является линейная алгебра, а именно матричная алгебра. Это объясняется тем, что экономико-математические модели, которые часто применяются в исследовательских работах, не редко нужны для разъяснения различных взаимосвязанных экономических структур и их динамик во временных промежутках. Матричное отображение — один из наиболее компактных и удобных способов для решения многих экономических задач [3].

Обладая насыщенным экономическим содержанием, матричные методы все чаще применяются на практике: различные виды статистических расчётов, сокращение документооборота, организация внутри производства хозяйственных расчётов и экономико-математического анализа. Им пользуются при сравнении, при оценке структурных подразделений и работы самой организации в целом. Решая экономические задачи при помощи матричных методов, люди смогли решать основные задачи экономического типа на всех предприятиях и организациях [7].

Рассмотрим пример: Пусть фирма (X) выпускает товары 3 видов (P1, P2, P3) и использует сырье 2 видов (S1, S2), нормальный расход будет равен:

$$A = \begin{pmatrix} 8 & 6 \\ 5 & 8 \\ 9 & 4 \end{pmatrix}, C = (6070170). \text{ Стоимость единицы каждого вида}$$

сырья (денежных единиц) представлена матрицей: $B = \begin{pmatrix} 75 \\ 35 \end{pmatrix}$.

Решая данную задачу аналитическим способом мы получаем, что затраты первого сырья будут равны: $S_1 = 8*60 + 5*70+9*170 = 2360$ единиц;

Затраты второго сырья будут равны: $S_2 = 6*60 + 8*70+4*170 = 1600$ (единиц);

Следовательно, матрица затрат сырья S может быть записана следующим способом: $S = C*A$, где S — это затраты на сырье; C — это заказ; A — это матрица производства.

$$\text{Тогда: } S = \begin{pmatrix} 8 & 6 \\ 5 & 8 \\ 9 & 4 \end{pmatrix} * (60 \ 70 \ 170) = (2360 \ 1600).$$

Общая стоимость сырья будет равна: $Q = 2360*75+1600* 35= 233000$.

Денежная единица может быть также записана и в матричном виде:

$Q = S*B = (CA)B=(233000)$, где Q — общая стоимость; B — стоимостью единицы сырья; а S — затраты на сырье.

Использование матриц в экономике не может происходить без матриц Абеля. Именно они позволяют рассмотреть нужную отрасль компании и привести ее к критериям выбора правильной конкурентоспособности.

Рассмотрим пример:

Завоз определенных товаров на 1 склад можно представить следующей матрицей: $A_1 = \begin{pmatrix} 17 & 21 & 101 \\ 31 & 20 & 51 \\ 27 & 35 & 83 \end{pmatrix}$. Завоз товаров на 2 склад представить в виде матрицы: $A_2 = \begin{pmatrix} 111 & 33 & 50 \\ 29 & 26 & 76 \\ 38 & 17 & 87 \end{pmatrix}$.

Нужно найти сумму завоза всех товаров; найти сумму годового завоза, если производится ежемесячный завоз идентичных партий товара.

Решение:

$$\text{Найдём суммарный завоз: } A_1 + A_2 = \begin{pmatrix} 17 & 21 & 101 \\ 31 & 20 & 51 \\ 27 & 35 & 83 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 111 & 33 & 50 \\ 29 & 26 & 76 \\ 38 & 17 & 87 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 128 & 54 & 151 \\ 60 & 46 & 127 \\ 65 & 52 & 170 \end{pmatrix}$$

$$\text{Найдём годовой завоz: } 12 \cdot (A_1 + A_2) = \begin{pmatrix} 128 & 54 & 151 \\ 60 & 46 & 127 \\ 65 & 52 & 170 \end{pmatrix} =$$

$$\begin{pmatrix} 1536 & 648 & 1812 \\ 720 & 552 & 1524 \\ 780 & 624 & 2040 \end{pmatrix}$$

$$\text{Ответ: } \begin{pmatrix} 128 & 54 & 151 \\ 60 & 46 & 127 \\ 65 & 52 & 170 \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} 1536 & 648 & 1812 \\ 720 & 552 & 1524 \\ 780 & 624 & 2040 \end{pmatrix}. [5]$$

Таким образом, матрицы можно эффективно использовать не только в науке, но и применять их на практике в крупных предприятиях для решения современных экономических задач. Матричный метод позволяет упростить работу человека, уменьшить количество критериев и альтернатив для выбора и получать выгодные варианты решения для выхода из различных экономических ситуаций. Также с помощью матричного метода человек получает готовый и обоснованный ответ в виде рейтинга альтернатив по всем критериям. Изучая матричный метод и чаще его практикуя в решении, можно добиться положительных результатов в кратчайшие сроки и поднять экономику на новый уровень [6].

Список литературы:

1. Басыров Р.Р., Григорьева Д.Р. The role, significance and influence of Information technologies on the economy. «Глобальный научный потенциал». СПб., — 2014 — № 7. — С. 61—63.
2. Высшая математика для экономистов: учебник / под ред. Н.Ш. Кремера. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
3. Козак А.В., Пилиди В.С. Линейная алгебра. М.: Вузовская книга, 2005.
4. Кремер Н.Ш.; Путко Б.А.; Тришин И.М., «Математика для экономистов: от Арифметики до Эконометрики», М., 2007.
5. Морозова О.В., Долгополова А.Ф., Долгих Е.В. Экономико-математические методы: теория и практика. Ставрополь: СтГАУ «АГРУС», 2006.
6. Сирл С., Госман У. Матричная алгебра в экономике. М.: Статистика, 1974.
7. Шевцов Г.С. Линейная алгебра: теория и прикладные аспекты. М.: Финансы и статистика, 2003.

ТЕОРЕТИКО-ИГРОВЫЕ МОДЕЛИ КООПЕРАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЫСШИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ольховик Александра Олеговна

*аспирант 1 курса экономического факультета
Санкт-Петербургского государственного университета,
РФ, г. Санкт-Петербург,
E-mail: alex_olkhovik@inbox.ru*

GAME-THEORETIC MODELS OF COOPERATIVE INTERACTION OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN MODERN CONDITIONS

Olkhovik Alexandra

*1st year post-graduate student
of Department of Economics of Saint Petersburg State University,
Russia, Saint Petersburg*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается и обосновывается применение математических моделей конкуренции и сотрудничества образовательных учреждений, построенных на базе аппарата теории кооперативных игр, для исследования проблем и закономерностей развития экономики сферы высшего образования.

ABSTRACT

The paper studies and substantiates the use of Game-theoretic models of competition and cooperation between educational institutions for research of the problems and patterns of development of the economy of higher education.

Ключевые слова: теория игр; кооперативные игры; высшее образование; конкуренция; сотрудничество.

Keywords: game theory; cooperative games; higher education; competition; cooperation.

Одной из основных тенденций развития современной сферы высшего образования является усиление процессов конкуренции

вузов. При этом конкуренция образовательных учреждений является относительно новым явлением. Среди основных форм конкуренции можно выделить: конкуренцию за абитуриентов; конкуренцию за получение бюджетной поддержки; конкуренцию за получение финансирования от работодателей (целевая подготовка, специальные программы и т. д.).

С 1990/91 по 2013/14 гг. общее число учреждений высшего образования возросло почти в 2 раза [4]. Предшествующий период характеризовался экстенсивным ростом спроса на услуги образовательных учреждений, что и определило резкое увеличение их числа. Существенно изменяется структура подготовки специалистов с высшим образованием. Число выпускников, обучавшихся по специальностям группы «экономика и управление», к 2012 году по сравнению с 1990 возросло в 6,5 раз. Рост числа выпускников социально-гуманитарных специальностей составил 3,9 раза. При этом общее число выпускников инженерно-технических специальностей возросло за рассматриваемый период только в 1,5 раза, а количество выпускников, обучавшихся по естественнонаучным специальностям, почти в 2 раза сократилось. В 1990-х годах начинают появляться коммерческие вузы. В конце рассматриваемого периода около 40% от общего числа учреждений высшего образования составляют частные вузы, в которых 59,7 % выпускников относятся к группе специальностей «экономика и управление» [4].

Смещение специализации организаций высшего образования в сторону экономических и социально-гуманитарных наук обусловлено рядом факторов. Во-первых, данное направление является значительно менее «ресурсоемкими». Вторым фактором является объективная инертность образовательной сферы, проявляющаяся как в стабильном сохранении спроса на вышеуказанные специальности среди абитуриентов, так и в неспособности системы образования быстро и адекватно реагировать на технологические сдвиги. В результате «технические» образовательные программы и учебные курсы, ориентированные на старые технологии, становятся бесполезными. Рост числа вузов сходной направленности способствует усилению процессов конкуренции.

В последние годы принимаются меры по совершенствованию структуры и сети государственных вузов и оптимизации системы высшего образования в целом [3]. Соответственно, ужесточаются требования, предъявляемые к высшим образовательным организациям. Перед государством встает сложная задача выработки адекватных критериев эффективности, как отдельных образовательных учреждений,

так и системы в целом. Возникновение вузов-монополистов, отсутствие конкуренции создаст объективные условия для «научного застоя» и развития коррупционных схем. В то же время, бессмысленно поддерживать большое количество слабых неэффективных высших образовательных организаций, неспособных обеспечивать развитие образовательного процесса и также тяготеющих к коррупционным схемам.

Необходимо учитывать, что сфера образования, рассматриваемая как рынок, обладает рядом особенностей. Прежде всего, нужно отметить высокую степень регламентации и определяющую роль государства. Среди основных специфических черт также можно выделить неопределенность содержания объекта купли-продажи, в качестве которого может выступать, как конечный результат образовательного процесса (навыки, знания), так и возможность получения образования (право посещать занятия), или документальное свидетельство о прохождении обучения и т. д. Оплачивать «образовательные услуги» может как индивид самостоятельно, так и государство, предприятие — будущий работодатель или некоммерческая организация, при этом благополучателями будут выступать все вышеперечисленные субъекты (и общество в целом) вне зависимости от оплаты. Кроме того, эффективность образования зависит от воли и действий и преподавателя и обучающегося, что приводит к повышению значимости неценовых субъективных факторов.

Все вышеперечисленное обуславливает необходимость координации деятельности вузов. Возрастает значение сотрудничества, гармонизации процессов обмена опытом преподавания, разумной мобильности обучающихся. Это определяет значимость и актуальность исследований, посвящённых проблемам и закономерностям развития экономики сферы высшего образования, в целом, и её субъектов в частности.

Одним из инструментов исследований могут стать математические модели конкуренции и сотрудничества образовательных учреждений, построенные на базе аппарата теории кооперативных игр. Среди работ, в которых в той или иной мере затрагивалась данная тема, может быть названа, например [6].

Рассмотрим простейшую кооперативную модель взаимодействия трех вузов-игроков одного региона: (1) вуза-лидера (крупного государственного университета), (2) сильного отраслевого учреждения высшего профессионального образования (академии) и (3) небольшого частного института, — на примере кооперативной игры с трансферабельной полезностью. В качестве критериального показателя,

положенного в основу характеристической функции, возьмем долю рынка высшего образования в регионе. Допустим, что исходные доли вузов ($v(\{i\})$) до вступления в коалицию составляют: $v(\{1\}) = 0,4$; $v(\{2\}) = 0,3$; $v(\{3\}) = 0,1$.

Для определения выигрышей возможных коалиций необходимо задать дополнительный вклад вступающего в коалицию вуза-игрока. Так как взаимодействие вузов – процесс сложный и многоуровневый, в качестве показателей-характеристик дополнительного вклада на практике, скорее всего, будут применяться интегральные показатели, рассчитываемые на основании экспертных оценок по выделяемым критериям. При этом выявление и обоснование вышеуказанных критериев само по себе является предметом отдельного исследования. В данной статье, примем, что выигрыши коалиций составят: $v(\{1;2\}) = 0,8$; $v(\{1;3\}) = 0,7$; $v(\{2;3\}) = 0,5$; $v(\{1;2;3\}) = 1$.

Анализ построенной теоретико-игровой модели может быть произведён на базе различных концепций решения кооперативных игр, в частности, расчета значений вектора Шепли:

$$\Phi_i(v) = \sum_{S:i \notin S} \frac{s!(n-s-1)!}{n!} [v(S \cup i) - v(S)] \quad (1)$$

где: $\Phi_i(v)$ — величина доли i -го игрока в дележе;

s — число участников коалиции S ;

n — общее число игроков;

$v(S \cup i) - v(S)$ — дополнительный вклад i -го игрока

в коалицию S .

Значения вектора Шепли составят:

$$\Phi_1(v) = 0,48$$

$$\Phi_2(v) = 0,33$$

$$\Phi_3(v) = 0,18$$

С содержательной точки зрения данные значения могут быть интерпретированы как доли, в соответствии с которым может быть распределён рынок высшего образования при достижении «полного» соглашения между рассматриваемыми вузами. Обратим внимание, что доли полезностей, предписываемых вузам-игрокам значением Шепли в данной модели, превышают их индивидуальные полезности.

В то же время, следует отметить следующий принципиальный момент. Если мы рассмотрим альтернативные концепции решения кооперативных игр, то получим несколько иные значения. В частности, данная игра имеет непустое одноточечное С-ядро:

$$C(v) = (0,5; 0,3; 0,2) \quad (2)$$

Очевидно, что данные различия определяются исключительно конкретными исходными условиями. Бессмысленно и неправомерно абсолютизировать какую-либо отдельную концепцию решения. Более того, в рамках рассматриваемого примера различия между решениями находятся в рамках погрешности исходной информации.

Более содержательными с научной точки зрения представляются исследования, основанные на сравнении распределений, предписываемых различными решениями кооперативных игр (вектор Шепли, С-ядро, N-ядро, К-ядро), с фактическими условиями, на которых достигаются соглашения между вузами.

Нельзя исключать ситуации, при которых по факту отсутствуют какие-либо договорённости между участниками рынка образовательных услуг. В этом случае предложенные игровые модели могут выступить в роли аналитического инструмента, позволяющего оценить объективные и субъективные причины подобного положения вещей и перспективы его развития.

Одной из наиболее спорных черт предложенной модели является предпосылка о возможности представления значений полезностей вузов-игроков в виде детерминированных величин. Эта проблема отчасти может быть решена при переходе к стохастическим кооперативным играм, см., например [1; 5; 6].

Также возможным перспективным направлением развития математических моделей процессов взаимодействия субъектов рынка образовательных услуг являются т.н. игровые модели сотрудничества, см. [2].

Список литературы:

1. Коноховский П.В. Применение стохастических кооперативных игр при обосновании инвестиционных проектов // Вестник С. Петерб. ун-та. Сер. 5 «Экономика». 2012, Выпуск 4 (декабрь). — С. 134—143.
2. Коноховский П.В., Малова А.С. Применение методов теории игр в анализе отношений сотрудничества между экономическими субъектами // Вестник Орловского государственного университета. Серия новые гуманитарные исследования. — 2012, — № 3 (23). — С. 192—197.

3. Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки»: распоряжение Правительства РФ от 30.04.2014 № 722-Р [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://government.ru/media/files/41d4da971dd8e35ce817.pdf> (дата обращения 31.10.2014).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.gks.ru (дата обращения 31.10.2014).
5. Konyukhovskiy P.V. The application of stochastic cooperative games in studies of regularities in the realization of largescale investment projects // Contributions to Game Theory and Management. GTM2011. (ред. Петросян Л.А., Зенкевич Н.А.). Graduate School of Management St. Petersburg University, 2012. — pp. 137—146.
6. Konyukhovskiy P.V., Mogilko M.D. The Use of Stochastic Cooperative Games for Modeling Cooperation and its Outcomes in the English as a Foreign Language Market // Practical Ideas in Economics and Finance (PIEF) — Vol. 2, — 2013, — pp. 39—51.

СЕКЦИЯ 9.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Березина Екатерина Сергеевна

*канд. экон. наук, доцент
кафедры управления персоналом Поволжского института управления
имени П.А. Столыпина-филиала федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения высшего
профессионального образования РАНХиГС,
РФ, г. Саратов
E-mail: e.s.berezina@yandex.ru*

ROLE AND IMPORTANCE OF PERSONNEL RESERVE IN THE STAFF DEVELOPMENT SYSTEM OF MODERN ORGANIZATION

Ekaterina Berezina

*candidate. of Economic Sciences. Associate Professor,
Department of Personnel Management of the Volga Institute of Management
named after P.A. Stolypin- branch of the federal state budget educational
institution of higher professional education RANHiGS,
Russia, Saratov*

АННОТАЦИЯ

Технология формирования резерва кадров в процессе деятельности руководителей фирм и предприятий в области управления представляют значительный интерес, как для научных, так и практических работников. В статье рассматриваются особенности работы с резервом, формирование бюджета, разработка программы обучения. В частности, рассматривается коучинг, как один из эффективных методов обучения резервистов.

ABSTRACT

Technology of personnel reserve formation in the working process of company managers in the field of management is of considerable interest, both for scientific and practical workers. The article discusses the special points of work with a reserve, budgeting, curriculum development. In particular, coaching, as one of the most effective methods of training reservists is considered.

Ключевые слова: кадровый резерв; система развития персонала; программа обучения; развитие резервистов; бюджет на формирование кадрового резерва; коучинг.

Keywords: personnel reserve; system of personnel development; training program; development of reservists; budget for the formation of personnel reserve; coaching.

Проблема формирования кадрового резерва в современной организации призвана решить такие задачи, как: совершенствование развития персонала, обеспечение профессионального роста своих сотрудников, создание условий для построения карьеры. Отличительной чертой планирования кадрового резерва является ориентация на персональные продвижения, их последовательность и сопутствующие им мероприятия. Для этого необходима разработка комплекса продвижений, перемещений и увольнений всех сотрудников.

Так, под кадровым резервом понимается потенциально активная и подготовленная часть персонала организации, способная замещать вышестоящие должности, а также часть персонала, проходящая планомерную подготовку для занятия рабочих мест более высокой квалификации [1, с. 389].

Эффективное функционирование резерва кадров позволяет обеспечить замещение вакантных должностей в случае смерти, болезни, отпуска, командировки и увольнения работников, а также выхода на пенсию. При этом действующий кадровый резерв позволяет заранее, на плановой основе, согласно научно и практически обоснованной программе готовить кандидатов на вновь создаваемые и подлежащие замещению вакантные должности, эффективно организовывать обучение и стажировку специалистов, включенных в резерв, рационально их использовать на различных направлениях и уровнях в системе управления.

Кроме того, резерв создается на все, без исключения, должности руководителей, осуществляющих функции управления на конкретном уровне. Формирование резерва должно проводиться на основе выводов

аттестационных комиссий, базирующихся на объективной всесторонней оценке информации о деловых и личностных качествах кандидатов на руководящие должности. Основанием данных выводов таких комиссий должен являться, в первую очередь, анализ конкретных результатов профессиональной деятельности специалистов, достигнутых на различных этапах их работы в системе управления. Особое внимание следует уделять уровню профессиональной и общеобразовательной подготовки, организаторским и аналитическим способностям, степени ответственности за результаты работы, целеустремленности, умению обосновывать и принимать самостоятельные, грамотные решения.

Работа с кадровым резервом должна реализовываться согласно заранее разработанному и утвержденному плану, который может быть рассчитан на кратковременный (1—2 года) и долговременный (5—10 лет) периоды. Основной задачей планирования является сохранение и развитие кадрового потенциала, и обеспечение необходимой непрерывности в системе управления персоналом организации. Планирование кадрового резерва должно включать: выявление направлений развития руководителей и специалистов; определение требований по каждой должности; разработку системы отбора персонала и соблюдение последовательности замещения должностей и определения источников персонала; карьерное продвижение работников.

Важное значение при формировании кадрового резерва имеют планы структурных подразделений по замещению должностей на определенный бюджетный период. В качестве примера формата такого плана можно рассмотреть таблицу 1.

Таблица 1.

План замещения должностей на _____ год

Структурное подразделение	Должность	Заработная плата	Срок замещения	Новое структурное подразделение	Новая должность	Новая заработная плата

Объем, отражающий затраты организации на формирование кадрового резерва, можно представить в таблице 2.

Таблица 2.

Затраты на формирование кадрового резерва на _____ год

Мероприятия по формированию кадрового резерва	Срок исполнения	Затраты	Резерв повышения оплаты труда

Графы 1 и 2 заполняют исходя из плана замещения должностей и плана подготовки определенных категорий резервистов. Данные графы 2 рассчитывают на основе рассмотренных выше факторов, позволяющих определить методы отбора, обучения, мотивации. Графу 4 заполняют на основе плана замещения должностей, вычитая из данных графы 7 данные графы 3 (см. табл. 1).

При составлении бюджета на формирование кадрового резерва, организацией должно учитываться то, что это довольно дорогостоящий процесс. Снижение затрат возможно за счет следующих факторов:

- оптимизация принятия кадровых решений, так как известны все потенциальные кандидаты на ключевые позиции (должности), существует ясность относительно сильных и слабых сторон каждого кандидата;
- экономия времени на поиск сотрудника на освободившуюся позицию, поскольку идет существенное сокращение времени адаптации сотрудника к должности;
- ориентация сотрудников на достижение лучших результатов (существуют прозрачные критерии оценки и долгосрочные цели развития);
- создание благоприятных условий для высококвалифицированных сотрудников в организации (у них нет желания покинуть организацию, так как они видят перспективы развития);
- повышение эффективности разработки программ обучения, так как известно, кого и чему необходимо обучить, создаются индивидуальные программы подготовки резервистов;
- применение потенциала резервистов еще на этапе подготовки, за счет привлечения высококвалифицированных сотрудников к решению актуальных производственных задач и использования их идей в управлении организацией.

Вместе с тем, ключевой составляющей эффективного функционирования кадрового резерва в современной организации является программа развития и обучения резервистов. Основной целью разработки программы обучения является подготовка кандидатов кадрового резерва, формирование и развитие необходимых компетенций с учетом требований организации и перспектив развития. Безусловно, принципиальным моментом при разработке и реализации программы развития и обучения должна стать сфера деятельности конкретной организации. Кроме того, можно представить общий план-график мероприятий по развитию резервистов. При этом данные мероприятия можно реализовать как при уже разработанной программе обучения резервистов, с целью ее совершенствования, так и при ее отсутствии.

Таблица 3.

План-график мероприятий по развитию резервистов

Мероприятия	Сроки реализации	Необходимые ресурсы	Ответственные (должности)
Диагностика потенциала резервистов (опросы сотрудников, оценка эффективности обучения — тестирование), определение приоритетных для сотрудников методов обучения	1 месяц	Интернет-ресурс организации (электронная почта для рассылки опросников)	Специалист по обучению и развитию персонала (менеджер по персоналу)
Разработка программы обучения резервистов в соответствии с выявленными приоритетами сотрудников либо внесение в разработанную программу корректив	1 месяц	Канцелярские принадлежности (бумага, ручки и т. д.), техника (компьютер, принтер)	Специалист по обучению и развитию персонала, специалист административного управления

Оповещение сотрудников, включенных в кадровый резерв о применении, изменениях или коррективах в программе обучения	1 неделя	Интернет-ресурс организации (электронная почта для рассылки опросников)	Специалист по обучению и развитию персонала (менеджер по персоналу)
Корректировка индивидуального плана развития в соответствии с приоритетами сотрудников	2 недели	Канцелярские принадлежности (бумага, ручки и т. д.), техника (компьютер, принтер)	Специалист по обучению и развитию персонала (менеджер по персоналу)
Обратная связь с резервистами	В течение 6 месяцев с внедрения нового метода обучения	Интернет-ресурс организации (электронная почта для рассылки опросников)	Специалист по обучению и развитию персонала
Корректировка программы обучения (при необходимости)	1 месяц	Канцелярские принадлежности (бумага, ручки и т. д.), техника (компьютер, принтер)	Специалист по обучению и развитию персонала (менеджер по персоналу)

С учетом вышеизложенного, необходимо подчеркнуть, что в настоящее время существует множество методов обучения, которые могут быть использованы для развития резервистов. Одним из эффективных методов применяемых для обучения резервистов выступает коучинг.

Так, краткий оксфордский словарь переводит коучинг («Coaching») как наставлять, воодушевлять, тренировать. Важно подчеркнуть, что слово «коуч» имеет венгерское происхождение и закрепилось в Англии в XVI веке. В тот период оно трактовалось, как карета, повозка. Это объясняет одну из глубинных аналогий термина: «то, что быстро доставляет к цели и помогает двигаться в пути». Впоследствии, во второй половине XIX века английские студенты стали называть данным термином частных репетиторов. В конце XIX века «коуч» активно применялся в спортивной деятельности в качестве обозначения особой тренировки спортсменов, претендующих на выдающие результаты. Затем данный термин стал

использоваться для обозначения любой деятельности, связанной с наставничеством, инструктированием и консультированием. В конце XX века коучинг официально признан в бизнесе. В настоящее время существует примерно около 50 школ и 500 видов коучинга, начиная от VIP-коучинга и заканчивая социальной работой. Считается, что как отдельная профессия коучинг окончательно сформировался в начале девяностых годов XX века. В Соединенных Штатах Америки профессия коуча официально признана в 2001 году, посредством усилий Международной Федерации коучей.

Сегодня коучинг продолжает развиваться, совершенствоваться, занимая новые области применения.

Важное значение коучинг занимает в работе с персоналом. Как было отмечено ранее, данная методика применяется в обучении резервистов, в оценке их деятельности.

С этой точки зрения сущность коучинга можно представить как диалог, задавание важных вопросов и внимательное выслушивание ответов. Во время этого диалога происходит полное раскрытие потенциала человека, повышается его мотивация, и он самостоятельно приходит к значимому для себя решению и реализует намеченное. Так, коучинг проходит в несколько этапов:

1. Определение целей коучинга. Установление правил взаимодействия между коучем и клиентом.
2. Анализ текущей ситуации.
3. Уточнение целей, постановка задач, определение направлений достижения.
4. Составление плана действий.
5. Контроль и поддержка в процессе реализации плана.

Вместе с тем, многие коуч-консультанты определяют коучинг не только как метод непосредственного обучения, но и как философию, систему технологий и методов, направленных на постановку и максимально быстрое достижение целей. Таким образом, можно рассматривать коучинг как форму консультационной поддержки, индивидуальная тренировка человека для достижения значимых для него целей, повышения эффективности планирования, мобилизации внутреннего потенциала, развития необходимых способностей и навыков, освоения передовых стратегий получения результата. Применительно к обучению резервистов наилучшим результатом будет выступать назначение на вышестоящую должность, а, следовательно, выполнение задач профессионального и личностного роста.

В целом положительный эффект от применения метода коучинга заключается:

1. в развитии более гармоничного собственного образа и навыки межличностных отношений;
2. в предоставлении возможности обучению основным навыкам управления;
3. в развитии уверенности в себе и навыков индивидуального коучинга и коучинга команд;
4. в оказании помощи четко устанавливать и конструктивно оговаривать с другими личные и профессиональные границы и стандарты;
5. в оказании помощи развивать фокус внимания, ориентированный на бизнес результаты, и навыки их достижения;
6. в оказании помощи лучше осознавать, как собственный личностный стиль влияет на других людей;
7. в развитии навыков управления конфликтами;
8. в предоставлении возможности обучения проводить индивидуальный и командный коучинг, направленный на достижение результатов;
9. в создании личного видения организации и находит точки соприкосновения с видением компании;
10. в оказании помощи разработать план по созданию финансовых накоплений;
11. в предоставлении возможности выйти за пределы личных ограничений и заполнить пробелы, которые препятствуют отношениям и достижению результатов деятельности.

Главными преимуществами коучинга как метода обучения резервистов является:

- коучинг способствует четкой постановке целей и их успешной реализации;
- коучинг применяется как на индивидуальном, так и на групповом уровне.

Основным недостатком рассматриваемого метода выступает возможное психологическое сопротивление личности, так как реализация идей коучинга предполагает разрушение многих стереотипов в сознании и формирование новых привычек.

Однако практическая польза применения коучинга обусловлена повышением заинтересованности резервистов в обучении, разнообразием программ обучения, а также ориентация на индивидуальные способности.

В заключении хотелось бы подчеркнуть, что формирование и работа с кадровым резервом является важной и неотъемлемой частью системы развития персонала современной организации, так как ее

деятельность очень часто зависит от профессиональной подготовки будущих руководителей. Создание кадрового резерва предполагает методы и процедуры анализа реализуемости общих перспективных задач организации с точки зрения возможностей персонала или подбор персонала для осуществления стратегических целей. Кадровый резерв создает условия для принятия решений, удовлетворяющих как руководство, так и персонал организации. При этом формирование и работа с кадровым резервом благоприятно влияет и на экономические показатели деятельности организации. За счет инвестиций в персонал сокращаются расходы подбор персонала и расходы на его адаптацию. Кроме того, сокращается текучесть и повышается лояльность персонала.

Список литературы:

1. Управление персоналом организации: учебник /под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2011. — 695 с.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МИССИИ ЧЕЛОВЕКА И МИССИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Корнеенков Сергей Семенович

*канд. психол. наук, доцент,
Дальневосточный федеральный университет,
РФ, г. Владивосток
E-mail: korneenkovss@yandex.ru*

Уженцев Владимир Александрович

*канд. тех. наук, доцент,
Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса, Артемовский филиал,
РФ, г. Артем
E-mail: Vau46@mail.ru*

PSYCHOLOGICAL AND SOCIAL PECULIARITIES OF THE ORGANIZATION AND THE PERSON'S MISSION

Sergey Korneenkov

*candidate of Psychological Sciences, Associate Professor,
Far Eastern Federal University,
Russia, Vladivostok*

Vladimir Uzhentsev

*candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Vladivostok State University of Economics and Service, Artem Branch,
Russia, Artem*

АННОТАЦИЯ

В статье представлен психологический и социальный анализ особенностей миссии человека и миссии организации. Понятия «миссия человека» и «миссия организации» несут разную природную и смысловую нагрузку, одно и то же слово в применении к человеку и организации имеет далеко не одинаковый смысл. Понятие «миссия» относится к чисто человеческой форме жизни, и наделять миссией созданный человеком продукт можно только условно.

ABSTRACT

In the article psychological and social analysis of the organization and the person's mission is presented. Terms "the person's mission" and "mission of the organization" bring a sense of different natural meaning; one and the same word has not nearly identical meaning in reference to the person and the organization. The term "mission" belongs to pure human life form and it is possible to endue a human-created product with mission only conditionally.

Ключевые слова: миссия человека; миссия организации; философия организации; цель организации; менеджмент.

Keywords: the person's mission; mission of the organization; philosophy of the organization; corporate objective; management.

В гуманитарные, экономические и политические науки прочно вошло понятие «миссия», которым пытаются объяснить причины существования организации, фирмы, партии, класса, корпорации. По мнению идеологов менеджмента, философия фирмы должна включать в себя в качестве центрального звена миссию, при этом само понятие получило самое широкое толкование. В мире бизнеса миссия

стала играть роль главной мотивирующей и направляющей силы, призванной объединить в единое целое деятельность людей в организации.

Цель статьи: показать отличительные психологические и социальные особенности миссии человека и миссии организации. Организация — это понятие, обозначающее функциональные признаки собранных воедино людей. Понятия «миссия человека» и «миссия организации» несут разную природную и смысловую нагрузку, одно и то же слово в применении к человеку и организации имеет далеко не одинаковый смысл. Понятие «миссия» относится к чисто человеческой форме жизни, и наделять миссией созданный человеком продукт можно только условно [4, с. 99]. Очень часто понятие «цель» («цели») организации подменяется более обширным и глубоким понятием «миссия», где цель входит структурным звеном в миссию. За рубежом нет ни одной корпорации без своей миссии.

Разработка миссии организации — сложный интеллектуальный процесс, который требует отличного знания природы человека, законов социальных организаций и общества. В научной литературе встречаются самые разнообразные определения миссии. Приведем некоторые из них. «Миссия — это основная цель организации, причина ее существования». «Миссия есть генеральная цель организации, характеризующая, что представляет собой организация, зачем она существует и каково ее единственное в своем роде место». «Миссия как основная цель, ради достижения которой компания создаётся. Она имеет комплексный характер, включает как внешние, так и внутренние ориентиры деятельности компании, выражает сущность делового успеха, к которому она стремится». «Миссия организации — выражение ее философии и смысла существования. Миссия обычно декларирует статус предприятия, принципы его работы, намерения руководства. Она устремлена в будущее и не должна зависеть от текущего состояния организации». «Миссия — это основная общая цель организации, четко выраженная причина ее существования, без определения миссии все решения в организации принимались бы только на основе индивидуальных ценностей руководителей». Под миссией часто понимают социальное или философское обоснование своей профессиональной работы [5].

Миссия — одно из самых дискуссионных понятий в современном управлении. Некоторые считают, что без миссии ни одна организация не может стать успешной на рынке труда. Другие утверждают противоположное, что миссия лишь вносит путаницу в огромный пакет необходимых документов. Третьи предлагают для нужд

стратегического анализа и планирования, вместо миссии использовать понятие бизнес-идеи. В случае корпораций, крупных организаций бизнеса проблема определения миссии может становиться одной из сложнейших проблем.

Из приведенных определений видно, что главное значение миссии в основном сводятся к тому, чтобы наиболее четко выразить главную цель организации. Миссия определяет статус фирмы и обеспечивает направления и ориентиры для определения целей и стратегий на различных организационных уровнях. Миссия организации должна содержать информацию о продукте или услуге фирмы, о клиентах организации, об основных ценностях организации.

Западные предприниматели хорошо понимают, что главным достоянием фирмы является человек, поэтому стараются приблизить служащего к предпринимателю, помогают ему в карьере. Наиболее эффективными становятся отношения, когда хозяин и работник выступают как партнеры и единомышленники. Часто в содержании миссии фирмы незримо присутствует личность ее основателя, его интересы, вкусы, стиль поведения, форма взаимоотношений с сотрудниками. Миссия — это первый шаг в снижении неопределенности представлений о фирме, прежде всего, у собственников, руководства и персонала, а затем у всех тех, кто имеет и хотел бы иметь с ней дело. Это инструмент стратегического управления, способ выделения данной фирмы среди конкурентов, способ распознавания потребителями ее продукции. В. Баранчев выделяет три вида миссии [1]:

Миссия-предназначение — узкое, но конкретное понимание и обозначение вида деятельности, характера продукции и услуг и круга их потребителей; первое представление о причине возникновения и смысле существования предприятия. Миссия-ориентация — широкое, развернутое представление о системе ценностей, которых придерживается руководство и персонал фирмы, что хотя бы в общих чертах позволяет судить о поведении фирмы, об ее отношениях к потребителям и партнерам. Миссия-политика — концентрация главных целей и более четкое представление о поведении фирмы на ближайший период и на перспективу.

Миссия входит главным звеном в философию организации, которая представляет развернутую концепцию тактического и стратегического развития фирмы. Часто содержание миссии пытаются выразить краткими призывами и выражениями, девизами, декларациями, лозунгами, что служит как бы квинтэссенцией цели. При этом лозунг для обозначения миссии имеет максимально выразительную и краткую формулу, которую можно поместить на фирменных буклетах, упаковке,

транспаранте. Иногда миссия подается в форме краткого высказывания, цитат основателя, в форме гимна, как это часто делается в японских фирмах. Нередко взгляды основателей фирмы, самостоятельность их суждений на технологические, технические, управленческие, маркетинговые проблемы, интуиция и опыт служат более надежным фундаментом в создании философии и миссии фирмы, чем помощь со стороны посторонних авторитетов.

Каждая фирма, работая над своей философией, всячески старается показать свою исключительность и необходимость для покупателя, при этом миссия звучит как зазывающий лозунг и чаще всего служит рекламой, где под видом благих устремлений скрываются корыстные намерения, а главной целью является прибыль любой ценой. В бизнесе, как и в политике, игра словами превращается в настоящее искусство. В самом понятии «миссия», «миссионерство» для западного бизнеса слышится идея экспансии, расширение влияния в сфере бизнеса, стремление завладеть отраслями, фирмами, поставщиками, рынками. Экспансия западных товаров, политики, экономики, образа жизни в менее развитые страны формирует соответствующие цели для предпринимателей.

Бизнес все более становится командным мероприятием, победу на рынке можно одержать только совместными усилиями организованной группы. Причина существования бизнеса, как известно, заключается в прибыли, но об этом не принято говорить в открытой форме, ибо такая направленность стороннему человеку или потребителю может показаться низменной. Поэтому корпорации стараются найти в своем бизнесе высокие, благородные и привлекательные цели и мотивы и не употреблять отпугивающих слов и понятий.

Если миссия индивида есть глубочайшая тайна, то миссия организации — публичное, открытое, рекламное, частное дело, ее нельзя сделать тайной. Главная функция миссии организации — реклама, при этом само понятие миссии теряет всякий смысл. Миссия организации носит коммерческий характер, ее суть — в мотивации работников на труд ради прибыли, служение организации или узаконенной власти. Миссия фирмы выражает квинтэссенцию ее самопрезентации, самооценки и притязаний, отражает ее частное, обособленное лицо. Тактика, стратегия, цели и программа организации постоянно корректируются в зависимости от рынка и других условий, где конечный результат производственного цикла — прибыль. Характеризуя направленность деятельности организации, разумнее вместо слова «миссия» употреблять такие понятия, как предназ-

начение, будущее состояние, стратегия, программа, цель, задачи, социальный статус, имидж.

Можно выделить несколько наиболее эффективных предназначений организаций, или миссий по Е. Ермолаевой [2], носящих обобщенный характер:

1. Народная миссия, которая в своей деятельности учитывает перспективные потребности рядовых потребителей. При этом каждая семья стремится иметь определённый вид товаров или услуг (телефон, телевизор, доступные квартиры, одежда, денежные вклады, кредиты и т. д.).

2. Элитарные миссии, рассчитанные на удовлетворение небольших, но состоятельных групп населения.

3. Специальные миссии, которые выполняются образованием, научными, техническими, военными и другими коллективами.

При разработке миссии необходимо учитывать многие группы факторов, в частности:

1. История возникновения и развития компании, ее традиции, достижения.

2. Миссия руководителей, собственников и работников предприятия.

3. Принятый стиль руководства и особенности характера, поведения собственников и руководителей.

4. Ресурсы, наличие денежных средств, технологии производства, способности сотрудников.

5. Совокупность всех факторов, которые влияют на возможности организации.

6. Миссия не должна включать такие понятия, как прибыль, рентабельность, монопольность; не должна указывать конкретные задачи и сроки их выполнения.

7. Необходимо учитывать, кто будет клиентами компании, какие потребности оно будет удовлетворять (материальные, социальные, экономические, психологические, политические, религиозные, духовные и т. д.).

8. Миссия должна быть понятной и непротиворечивой, вызывать доверие и поддержку сотрудников, быть созидательной и вдохновляющей.

9. Необходимо помнить, что миссия направлена на то, что бы способствовать раскрытию актуальных и потенциальных способностей все работников компании, а так же тех, кто так или иначе связан с данной организацией.

10. На основе миссии определяются цели организации.

Очевидно, что деятельность людей в созданной организации будет максимально эффективной и прогрессивной, если будет соответствовать следующим положениям [4, с. 102—103]:

- миссия и цели организации максимально соответствуют истинным (а не ложным) целям всех сотрудников, носят творческий характер и поддерживают миссию и жизненную программу каждого сотрудника;
- миссия и цели организации не противоречат целям других подобных организаций, а сотрудничают с ними;
- миссия, цели, задачи, методы, средства фирмы не противоречат морали мирового сообщества;
- миссия и деятельность организации экологична и работает на развитие всеобщей культуры;
- миссия фирмы носит прогрессивный характер и соответствует мировым культурным ценностям;
- фирма легально осуществляет свою деятельность в экономическом и правовом пространстве.

Жизненные наблюдения показывают, что, несмотря на хорошую работу, высокое образование, карьеру и жизненный опыт, многие люди (если не абсолютное большинство) совершенно не представляют своей миссии. Человек может безуспешно пытаться «отыскать» ее или сформулировать на протяжении многих лет, при этом он постоянно вносит социальные и психологические коррективы. Зачастую понятие «миссия» подменяется потребностями, мотивами, ценностями, которые не имеют никакого отношения к раскрытию души и только тормозят ее развитие. В бизнесе знание своей индивидуальной миссии становится товаром, который работник желает продать работодателю вместе со своим опытом и квалификацией.

В некоторых корпорациях проводят тренинги, направленные на оказание помощи работникам по осознанию своей миссии, где миссия понимается как совокупность правильно сформулированных целей. Уже говорилось, что миссия и цель — разные понятия, человеку нельзя придумать или создать миссию, ее необходимо осознать, а цель всегда придумывается. Осознание связано с раскрытием и ростом индивидуального сознания, поэтому проведение данных тренингов доступно очень немногим специалистам, и эти тренинги не связаны с коммерческими проектами. Считается позитивным качеством, если миссия личности работника совпадает с предназначением организации, иначе неминуемы конфликты. Создавая философию фирмы, руководители помогают работникам поверить в то, что их деятельность в организации имеет благородную

направленность, что она полезна для него и общества, что организация есть живое существо. Создатели системной теории развития организации оперируют такими чисто человеческими понятиями, как самоопределение, самодетерминация организации, энергия организации, обучающаяся организация. При этом создается впечатление, что не человек создает организацию и управляет её развитием, но организация управляет поведением и судьбами людей.

Цели, достигнутые естественным путем, всегда связаны с миссией и возвышают человека, цели, достигнутые насильственным путем, не связанные с миссией, отбрасывают человека далеко назад в его эволюционном развитии. Каждая организация, как живое существо, имеет свой срок жизни. По оценкам экспертов, высокотехнологичные компании живут в среднем 20 лет, но есть примеры долгожителей. Исследование причин успехов и долгого существования организации показывает, что это в основном обеспечивается за счёт абсолютного лидера — основателя, который сформулировал определённые этические принципы, философию предприятия, и последующие руководители не стремились их изменять под внешнюю среду, но всегда стремились взаимодействовать с ней. Можно даже утверждать, что этические принципы становятся доминантой лидерства организации, а это, прежде всего, сотрудничество и кооперация, так как они базируются на более высоких моральных установках, чем конкуренция.

Отсюда можно сделать главные выводы:

1. Миссия каждого человека является основой его существования и деятельности, а так же основанием деятельности любой фирмы, организации, компании.

2. Миссия каждого человека входящего в коллектив организации служит главной структурной психологической и социальной единицей и основой формирования философской парадигмы организации.

3. Если философия организации не соответствует гуманным целям, то она не может породить добрых дел, как грех не порождает добродетели.

4. Цели личности, организации, корпорации, нации, страны, человечества не совместимые с миссией человечества, не принесут ничего благоуходного, они бессмысленны и вредны.

5. Для успешной эволюции человека и общества необходимы люди с высокой культурой, с развитым сознанием, которые осознают миссию каждого человека и миссию человечества как единое целое.

6. Миссия и цели жизни человека гармонично взаимосвязаны с миссией организации, общества, нации, страны и всего человечества. Наиболее благоприятные условия в выполнении всех видов миссии

возможны на основе сохранения принципов саморазвития, сотрудничества между людьми, но не на основе конкуренции и подавления индивидуальности. Гармоничное развитие общества возможно в случае осознанного выполнения человеком своей миссии [3].

Список литературы:

1. Баранчеев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 5.
2. Ермолаева Е. Миссия фирмы в национальном интерьере // Управление персоналом. — 1999. — № 12. — С. 58—62.
3. Корнеев С.С. Миссия и жизненные цели человека, организации, страны как единое целое // Вестник ДВГАЭУ. — 2001. — № 3. — С. 147—161.
4. Корнеев С.С. Психологическое обеспечение профессиональной подготовки: учеб. пособие. Ростов н/Д., Феникс, 2007. — 381 с.
5. Седун С. Миссия профессионала (Работник в роли философа. Рассуждения консультанта по созданию индивидуальной профессиональной миссии) // Управление персоналом. — 1999. — № 12. — С. 53—55.

ЕДИНСТВО МИССИИ, ПРОГРАММЫ И ЦЕЛИ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА

Корнеев Сергей Семенович

*канд. психол. наук, доцент,
Дальневосточный федеральный университет,
РФ, г. Владивосток.*

E-mail: korneenkovss@yandex.ru

Уженцев Владимир Александрович

*канд. тех. наук, доцент,
Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса, Артемовский филиал,
РФ, г. Артем*

E-mail: Vau46@mail.ru

THE UNITIES OF THE PERSON'S MISSION, PROGRAM AND LIFE GOAL

Sergey Korneenkov

*candidate of Psychological Sciences, Associate Professor,
Far Eastern Federal University,
Russia, Vladivostok*

Vladimir Uzhentsev

*candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Vladivostok State University of Economics and Service, Artem Branch,
Russia, Artem*

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются психологические особенности и значение таких понятий, как «карма», «миссия», «судьба», «программа жизни», «цель жизни», каким образом эти психологические образования характеризуют наш человеческий облик. Данные понятие составляют единое психологическое поле личности, которое тесным образом связано с такими же психологическими полями всех людей земли. В реализации своего разнообразия в индивидуальной и совместной деятельности проявляется неповторимый облик единого человека.

ABSTRACT

Psychological maker and the meaning of such terms as “karma”, “mission”, “destiny”, “life program” and “life goal” are distinguished; how these psychological compositions characterize our human face. Actual terms make up the only person's psychological field which closely related to the same common fields of all men of the Earth. In realization of its variety in individual and joint activity the only person's unique face appears.

Ключевые слова: карма; миссия; судьба; программа жизни; цель жизни; сотрудничество; деятельность.

Keywords: karma; mission; destiny; life program; life goal; cooperation; activity.

Несмотря на огромное количество литературы по социальным и психологическим особенностям личности, индивидуальной и совместной трудовой деятельности, мало исследованными остаются вопросы, связанные с развитием сознания человека, его миссией, программой и целью жизни, как эти психологические образования

влиять на формирование способностей к различным видам деятельности. Каждому человеку хотелось бы знать свое предназначение в этой жизни, что его ожидает в близком и отдаленном будущем. Эти потребности ярко проявляются во всей жизни человека через постановку и достижение целей. Далеко не сразу человеческая жизнь становится осмысленной и целенаправленной, потому и цели многогранны, противоречивы, нестабильны, очень часто одна цель заменяется другой или вовсе отбрасывается. Намеченные цели не всегда выполнимы, но и при их достижении человек не чувствует себя удовлетворенным и счастливым. Чтобы ответить на вопрос: «Почему так происходит?», необходимо рассмотреть такие понятия, как миссия, карма, судьба, программа жизни человека. Все эти понятия близки по своему значению и очень тесно взаимосвязаны. У каждого человека своя карма, своя судьба, своя миссия, своя программа деятельности и жизни. Реализация миссии происходит в самых разнообразных видах трудовой, общественной и индивидуальной деятельности. Совокупность всех людей творит миссию человечества, где каждый человек в разной мере влияет на судьбу другого человека.

Цель исследования: рассмотреть психологическое значение таких понятий, как «карма», «миссия», «судьба», «программа жизни», «цель жизни», каким образом эти понятия характеризуют наш психологический портрет и человеческий облик.

С понятием «карма» в восточной философии связывается очень большой круг жизненных интересов человека. Карма — деяние, поступок [4], закон воздаяния, причины и следствия; это сила, которая управляет всем, производное моральных действий, совершенных для достижения чего-то, что удовлетворяет личное желание. Карма — единый Вселенский закон, правящий безошибочно и слепо. Карма не наказывает и не вознаграждает. Закон кармы означает, что после каждой личности не остается ничего, кроме произведенных ею причин, которые не умирают до тех пор, пока не будут компенсированы последующей жизнью того человека, который их произвел. Карма следует за человеком в его воплощениях до тех пор, пока не будет установлена гармония между следствиями и причинами.

«Карма — это место встречи прошлого и будущего в настоящей жизни человека» [1, с. 90]. За все, что сделал хорошего, он получит вознаграждение, за все плохое — наказание. Карма — это своеобразная школа жизни, в которой учат, как можно поступать, когда, где, что можно и чего делать не надо, она дает человеку толчок к развитию. «Что посеешь, то и пожнешь», «Как аукнется, так и откликнется», — в этих народных высказываниях выражена сама суть кармы,

взаимосвязь причины и следствия. В жизни этот закон проявляется в том, что любой поступок, слово и даже мысль имеет свою силу, энергию, которая действует положительно или отрицательно на своего же хозяина. Все живые существа во Вселенной подчиняются закону кармы.

Человек европейского мышления связывает свою жизнь с понятием «судьба». Судьба — стечение обстоятельств, не зависящих от воли человека, ход жизненных событий; доля, участь; то, что должно произойти [5]. О судьбе можно сказать почти то же самое, что и о карме, за исключением нескольких фрагментов. Эти различия возникли из-за разности культур, откуда произошли эти понятия. С понятием карма тесно связано понятие реинкарнация или перевоплощение. Судьба с подобным понятием не связана. Карма подразумевает причинно-следственные связи всего происходящего, судьба же — это нечто неопределенное, неизвестное и неизменное.

Оба эти слова предусматривают что-то predetermined в жизни человека. В своей жизни люди часто ссылаются на судьбу или карму и говорят: «Такая у меня судьба», «Я так плохо живу, потому что у меня негативная карма». Этими ссылками они сбрасывают с себя вину на карму или судьбу, что не совсем верно. Как человек живет — это напрямую зависит только от него самого, а карма или судьба только подталкивают его на нужный путь.

Карма необходима для того, чтобы человек не останавливался на достигнутых результатах, чтобы внимал урокам жизни и учился на своих ошибках, чтобы мог сам делать осознанные выводы. Приведем некоторые рекомендации, выполнение которых поможет в наибольшей степени не усложнять карму, участвуя в разнообразной деятельности [1, с. 91—92]:

1. Стараться все дела доводить до логического завершения.
2. Не накапливать долги, в чем бы они ни были выражены.
3. Что бы ни делал, делать с максимальным старанием и осознанием своих действий.
4. Не привязываться к результатам своего физического, эмоционального, интеллектуального, духовно-нравственного труда.
5. Не привязываться к знаниям и не копить их.
6. Не привязываться к религиозным течениям, а ученым — к своим догмам.
7. Не считать свою личность и эго «началом всех начал», именно личность неразумной своей деятельностью нарабатывает карму. Независимой личности не существует. Личность, делая что-то,

ожидает результата, это и есть привязанность к результату действия, что порождает карму.

8. Научиться отличать, что хочет социальная личность, и что желает в этот момент истинная личность, душа. Всю свою деятельность направлять на объективацию сознания, на удовлетворение своей души, а не на удовлетворение потребностей социальной личности.

С понятиями «карма», «судьба» тесно связано понятие «миссия». Понятие «миссия» (лат. *missio* — посылать) понимается как: 1) представители государства, направленные в другое государство с какой-либо целью; 2) постоянное дипломатическое представительство одного государства в другом, во главе которого стоит посланник; 3) миссионерская организация; 4) ответственное задание, роль, поручение [6]. Человек на Земле является чьим-то представителем, посланником, он наделен определенными полномочиями и силами, чтобы выполнить ответственное задание, сыграв при этом определенную роль.

Всякий человек изначально имеет свою неповторимую миссию, у кого-то она может быть большой, у кого-то совсем маленькой. Миссия — это обязательное условие появления человека на Земле. Таким образом, понятие «миссия» характеризует весь жизненный путь человека с момента рождения до ухода из жизни, она органически связана с программой его жизнедеятельности. «Понятие «цель» характеризует внешнюю деятельность человека, она характерна для личности, цель входит составной частью в более емкое содержание миссии» [1, с. 93].

Миссия дается человеку с таким расчетом, что бы он выполнил ее в любом случае, в ней нет ничего случайного. Для этого он обеспечивается всеми необходимыми внутренними ресурсами, в том числе пространством и временем. Обычно человек осознанно, полуосознанно или неосознанно подбирает такой вид практической деятельности, чтобы раскрыть себя, что приводит к выполнению миссии, при этом он приобретает определенные знания, навыки, качества, способности, опыт жизнедеятельности. Миссия человека — это то, что он должен сделать или не сделать на протяжении своей жизни. Невыполнимых миссий не бывает. Она подбирается для человека таким образом, чтобы можно было её выполнить, поэтому общественная, бытовая и профессиональная деятельность должны способствовать выполнению миссии.

Выполнение миссии человек реализует в разнообразных видах жизнедеятельности через осознанную (или неосознанную) постановку целей и задач. Сама жизнь заставляет человека учиться, она подбирает

для него и реализует оптимальные программы обучения. Каждый человек наделен сознанием и может использовать три формы обучения жизни: а) осознанное, б) полусознанное и в) неосознанное [1, с. 93—94].

Для осознанного обучения в школе жизни необходимо обладать широким мировоззрением, хорошо знать природу человека и историю человечества, миссию и программу своей жизни, не путать ложные потребности и мотивы с истинными, владеть методами и средствами для достижения своих истинных целей. Человек должен твердо знать, чего он хочет, как этого добиться, иметь устремление. Необходимо постоянно прислушиваться к самому себе и осознанно контролировать свои действия, чувства и мысли. Став на путь осознанного обучения, человек чувствует себя наиболее гармонично и уверенно, жизнь доставляет максимальное удовольствие.

Полусознанное обучение сталкивается с противоречивыми целями и желаниями, методами и средствами, такой человек нуждается в помощи со стороны более опытных людей в форме правильной организованной мотивации. Эта помощь может исходить от разных источников: родителей, преподавателя, средств массовой информации, от других людей. Все они могут давать толчок к раскрытию творческих способностей и осознанию себя. Главное, чтобы этот толчок-импульс мог быть воспринят и задействовал скрытые способности человека.

При неосознанном обучении, что свойственно самым ленивым индивидам, сама жизнь постоянно направляет и подталкивает различными способами, чтобы индивид выполнил свою миссию.

Миссия направлена на раскрытие интеллектуальных и духовных способностей в социальном и психологическом поле, на построение и осознание внешних и внутренних коммуникаций, на формирование объективного восприятия действительности. Эволюция человечества осуществляется посредством выполнения миссии каждым отдельным человеком. «Миссия человека — это его роль, функции, совокупность действий и поступков, которые ему предстоит совершить (или не совершить) на земле» [3, с. 231]. Миссия определяется ещё задолго до рождения, и уже в соответствии со своей миссией рождается тот или иной человек в тех или иных условиях [2]. Миссия человека определяется и зависит от взаимодействия множества структур, формирующих нацию, страну, социум. Она взаимосвязана с законами, существующими на разных уровнях бытия. В большинстве случаев человек совсем не знает своей миссии, но, тем не менее, не зная ее, выполняет. В этом случае человек является не более чем марионеткой, которой управляют внешние факторы. Его жизнь не совпадает с целями его жизнедеятельности и смысл жизни

не достигается. Возможна и такая ситуация, когда миссия человека совпадает со смыслом жизни. Человек достигает своей цели и при этом выполняет свою миссию, но не осознаёт этого. Возможен и такой вариант, когда человек осознал свою миссию, и цель его жизни совпадает с целями его жизнедеятельности. В этом случае человеку предоставлена свобода действий и выбора. Но эта свобода действует до определённого предела. Так, если человек отходит от поставленной перед ним цели, то его опять направляют на достижение этой цели. Если же человек сам осознанно движется к цели, то он может корректировать некоторые события и факты в свою пользу, что невозможно, когда им управляют.

По естественной природе миссия человека на земле носит духовный, творческий, а не материальный характер, так как дух входит в материю и придает ей новое качество — жизненность. «Миссия человека — творить жизнь, раскрывать сознание, это качества человечности в человеке, которые могут быть выражены и закреплены в материальном мире в виде культуры» [1, с. 95.].

Существует неповторимое множество миссий, среди которых можно обозначить несколько главных. Миссия творчества, она принадлежит писателям, поэтам, художникам, композиторам, скульпторам. Так или иначе, творчеством занимаются почти все люди. Те, кто осознал свою миссию, творят истинные произведения искусства, те же, кто не осознал этого, творят кое-что и кое-как. Среди множества людей божественных профессий лишь единицы творят шедевры, и они известны во всем мире. Другая миссия, уравнивающая миссию творчества, это миссия разрушения. Эту миссию выполняют также почти все люди. Люди с выраженной миссией разрушения встречаются довольно часто, но степень их масштабности различна. Миссия всегда преследует благие намерения, даже если она направлена на разрушение. Истории известны примеры великих разрушителей и их немало (Наполеон, Гитлер, Сталин и др.). Люди, которые не осознают этой миссии и их цели не совпадают с этой миссией, приносят мало вреда. Люди, которые осознают эту миссию, причиняют только тот вред, который необходим, чтобы построить более новое и совершенное. Наиболее опасными являются те люди, которые не осознают своей миссии разрушения, но их цели совпадают с целью миссии. Такие люди продолжают разрушать даже после выполнения своей миссии. Миссия разрушения не может быть прекращена, по крайней мере, в настоящее время. Разрушения, войны, болезни, страдания, при всем их неприятии нашим сознанием всегда направлены на благо эволюции и дают толчок человеку к развитию.

Войны, страдания дают понять, осознать ценность самой жизни, учат любить и ценить жизнь в любых ее проявлениях. Во время войны люди также неосознанно выполняют часть своей миссии и продолжают развиваться. Масштаб разрушений у каждой миссии различен, от разрушения дома, города до разрушения или разорения, развала государства.

Существует миссия любви. Это самая великая миссия в мире, она характерна почти для всех людей, но все выполняют ее по-разному. Потребность в любви, любить и быть любимым, проявляется в человеке с самого раннего возраста и сохраняется до последней минуты жизни. Любовь является высшим и самым святым действием, потому что она всегда стремится объять и объединить всех. На Земле нет ничего более важного, чем любовь, которую сознательные существа чувствуют друг к другу, даже независимо от того, выражена она или нет. Человек не может полноценно развиваться, если не учится любить. Существует совершенное средство для просветления, которое доступно каждому существу во Вселенной, этим средством является любовь. Наиболее ярким представителем этой миссии является Иисус.

Миссия познания также присуща всем людям, но наиболее ярким ее представителем является Гаутама Будда, он дал человечеству принцип мудрости. В познание вносит огромный вклад наука, и ее наиболее яркие представители известны всему миру. Есть миссия помощи, суть которой заключается в оказании разнообразной помощи людям и всем живым существам. Помимо личной направленности на оказание помощи эти люди создают многочисленные организации и фонды бескорыстного служения людям. Есть еще множество других миссий, но все они в совокупности составляют *единое целое*, Единую Миссию Человека, которая проявляет себя с разных сторон и в разное время. Все виды миссий взаимосвязаны, и все виды миссий нужны, как и жизнь каждого отдельно взятого человека.

С миссией тесно связана программа жизни, которая является расписанием жизни. Программа жизни — очень многогранное и неопределенное понятие. С одной стороны она означает запрограммированность на последовательность определенных событий. С другой стороны, программа жизни многовариантна, имеет множество сценариев. Выбор сценариев зависит от самого человека. В любом случае с выполнением программы и миссии нас ожидает финал — уход из жизни. Программа жизни — это дорога, по которой идет человек к поставленной цели, и эту дорогу он строит сам. Если эту дорогу он строит неосознанно, то программа жизни практически не меняется или изменяется незначительно, при неосознанном подходе выбора нет.

Помощь такого человека другим людям минимальна. Когда человек достаточно осознанно стремится к выполнению миссии, то программа может быть значительно изменена и дорога улучшается. При полной осознанности человек может кардинально изменить свою жизнь и оказать максимальную помощь другим людям. Из нее могут быть исключены одни пункты и вставлены другие, более желательные.

Человек, осознающий свою миссию, стремится к достижению определенных целей, эти цели истинные. Цель — это образ в будущем, который человек строит осознанно и желает его достичь. Цели связаны со временем или пространством, которые нужно преодолеть, чтобы достигнуть желаемого. Каждый человек имеет свои цели, истинные или ложные, свое представление о мире и свои образы, у каждого свой уровень осознания объективной реальности. Кем или чем человек считает самого себя, каково его представление о мире — таковы и его цели, потребности, мотивы, средства, такова его жизнь. Смысл цели человека соответствует его генофонду, уровню воспитания, образованию, культуре страны, в которой человек родился и живет, времени и тем многочисленным проявленным и не проявленным психологическим, социальным и духовным (космическим) коммуникациям, которые формируют его психику и сознание.

Таким образом, карма, миссия, судьба, программа и цель жизни составляют единое психологическое поле личности, которое тесным образом связано с такими же психологическими полями всех людей земли. В реализации своего разнообразия в индивидуальной и совместной деятельности проявляется неповторимый облик каждого человека.

Список литературы:

1. Корнеев С.С. Психологическое обеспечение профессиональной подготовки: учеб. пособие. Ростов н/Д.: Феникс, 2007. — 381 с.
2. Корнеев С.С. Ретроспекция: особенности переживаний индивида в перинатальный период развития (экспериментальное исследование в измененном состоянии сознания) // Психология и психотехника. — № 9 (72). — 2014. — С. 952—967.
3. Корнеев С.С. Универсальное сознание человека. Психофизика и психология йоги: Монография. – Владивосток: Изд-во ТГЭУ. 2007. — 324 с.
4. Мифологический словарь / Под. ред. Е.М. Мелетинского. М.: 1990. — 709 с.
5. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 22 - е изд. М.: 1990. — 921 с.
6. Словарь иностранных слов. 15-е изд. М.: 1988. — 608 с.

КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Халитова Лариса Рафиковна

канд. эконом. наук, доцент

Башкирского государственного аграрного университета,

РФ, г. Уфа

E-mail: laurakam@rambler.ru

QUALIFICATION REQUIREMENTS FOR SPECIALISTS OF AGRI-INDUSTRIAL COMPLEX

Larisa Khalitova

candidate of Economics sciences, associate professor

of Bashkir State Agrarian University,

Russia, Ufa

АННОТАЦИЯ

В статье квалификационные требования рассматриваются с позиции компетентности. Автором были изучены должностные инструкции и федеральные государственные стандарты высшего профессионального образования по направлениям подготовки бакалавров и специалистов АПК. Для дальнейшего повышения деловых и личностных качеств специалиста предложено квалификацию работника анализировать по типам компетентностей: управленческой, функциональной, социальной и профессиональной.

ABSTRACT

The article addresses the qualification requirements from the perspective of competence. The author has studied the job descriptions and the federal government standards of higher education in the areas of training bachelors and specialists in agri-industrial complex. To further enhance business and personal qualities of the expert we offer to analyze the skills of the employee by the types of competencies: management, functional, social and professional.

Ключевые слова: квалификация; рабочая сила; направление подготовки; сельское хозяйство.

Keywords: skills; manpower; training direction; agriculture.

В настоящее время знания и навыки становятся ключевым конкурентным преимуществом организации. Каждый, наверное, знает, что для выполнения любой работы они необходимы. В то время как способности дают возможность организовать качественную работу, быстро адаптироваться к изменениям рынка. Набор знаний и навыков представляют собой квалификационные требования.

Прежде чем определить квалификационные требования для основных типов рабочей силы, рассмотрим содержание понятия «знания» в различных его трактовках. Так, например, если обратиться к словарю по философии И. Блауберга, то можно понять, что в общем виде это форма существования и систематизации результатов познавательной деятельности человека [5, с. 24]. Аналогичное понятие с некоторой конкретизацией приводится и в учебном пособии В. Кохановского. «Знания — продукт общественно-трудовой и мыслительной деятельности людей, представляющий идеальное воспроизведение в языковой форме объективных, закономерных связей практически преобразуемого объективного мира [5, с. 24]. Несколько иное определение предлагают Т. Гаврилова, К. Червинская. Под знаниями они понимают «основные закономерности предметной области, позволяющие человеку решать конкретные производственные, научные и другие задачи, а также стратегии принятия решения в этой области» [5, с. 24].

В произведениях В. Немчинова встречается следующий подход к определению понятия «знания» [5, с. 25]: «это информация, которая была получена человеком или группой людей и переработана ими для последующего распространения».

А. Никитин рассматривает в виде «организованной информации для принятия решений, при этом предполагает наиболее полное использование имеющихся в фирме данных, а также интеграцию идей, опыта, интуиции, мастерства ее сотрудников» [6, с. 4].

Ученые при рассмотрении понятия «знания» выделяют разные содержательные элементы или признаки. Содержательные (отличительные) признаки понятия «знания» характеризуют его многоаспектность и включают следующие присущие ему обобщенные признаки: форма существования; результат познавательной деятельности; отражение объективной действительности; практическое применение; возможность распространения в обществе. Выделенные нами признаки характерны и присущи знаниям любого человека или организации.

В рыночной экономике с точки зрения управления предприятием знания — это фактор, обеспечивающий эффективность использования

ресурсов предприятия, создания и развития его отличительных особенностей, необходимых в конкурентной борьбе. Для того чтобы персонал организации результативно применял свои знания и умения разрабатывают квалификационные требования, которые включают «детальное описание физических и интеллектуальных видов деятельности, связанных с выполнением работы, а также, при необходимости, социальных и физических характеристик среды» [4]. Обычно они формулируются в виде описания поведения исполнителя, что должен делать сотрудник, какими знаниями пользоваться при выполнении работы, на основании каких факторов давать оценку и суждения.

В ходе исследования нами были изучены должностные инструкции и федеральные государственные стандарты высшего профессионального образования по направлениям подготовки бакалавров и специалистов АПК.

Реальная практика хозяйствования предприятий постоянно выдвигает кадрам новые задачи, связанные с формированием, использованием и развитием трудового и творческого потенциала организации. В связи с этим нами предлагается квалификацию сотрудников рассматривать по следующим типам компетентности: управленческой, функциональной, социальной и профессиональной.

В таблице приведены основные специальности и направления подготовки бакалавров для агропромышленного комплекса. Содержание социальной и профессиональной компетентностей в рамках рассматриваемых направлений одинаково, поэтому их подробно не анализировали.

Таблица 1.

Управленческая и функциональная компетентности по основным направлениям подготовки бакалавров и специалистов АПК

Направление подготовки	Управленческая компетентность	Функциональная компетентность
Менеджмент	Разработка и реализация стратегии развития организации. Планирование деятельности организации и подразделений. Формирование и совершенствование организационной структуры управления. Организация производства подразделений и мотивация труда исполнителей.	Сбор и обработка информации для анализа внешней и внутренней среды. Разработка бизнес-планов, проектов и их реализация. Организация предпринимательской деятельности. Построение информационной системы управления. Учет последствий управления с позиции социальной ответственности.
Экономика	Разработка решений в условиях неопределенности и обоснование выбора оптимального варианта. Оперативное управление малыми коллективами и группами, сформированными для реализации конкретного экономического проекта. Участие в вопросах организации управления и совершенствования деятельности служб и подразделений.	Сбор и обработка информации для анализа социально-экономического положения хозяйствующего субъекта. Построение моделей процессов и явлений. Разработка проектных решений и производственно-финансового плана предприятия. Подготовка предложений и мероприятий по реализации проектов и программ.

Продолжение таблицы

Направление подготовки	Управленческая компетентность	Функциональная компетентность
Агрономия	Организация работы коллектива подразделения по производству продукции растениеводства. Принятие решений по реализации технологий возделывания сельскохозяйственных культур в различных экономических и погодных условиях. Контроль за качеством продукции и соблюдением трудовой дисциплины. Обеспечение безопасности труда.	Ведение интенсивного земледелия. Составление технологических карт возделывания культур. Проведение уборки урожая и первичной обработки растениеводческой продукции и закладки ее на хранение. Реализация технологий улучшения и рационального использования природных кормовых угодий, приготовления грубых и сочных кормов.
Зоотехния	Планирование и анализ технологических процессов в производственных подразделениях. Разработка и принятие решений. Оценка затрат в системе управления качеством продукции животноводства. Организация работы коллектива и повышения квалификации сотрудников подразделений.	Применение современных методов и приемов содержания, кормления, разведения и эффективного использования животных. Обеспечение рационального воспроизводства животных. Соблюдение правил техники и пожарной безопасности, производственной санитарии и норм охраны труда.
Агроинженерия	Организация работ по применению энерго- и ресурсосберегающих технологий, материально-технического обеспечения инженерных систем с целью поддержания высокой работоспособности и сохранности машин и механизмов. Управление работой коллективов исполнителей и предоставление безопасности труда.	Эффективное использование сельскохозяйственной техники и оборудования для производства и первичной обработки сельскохозяйственной продукции. Техническое обслуживание, хранение, ремонт и восстановление машин и установок. Монтаж, наладка и поддержание режимов работы электрифицированных и автоматизированных технологических процессов.

Социальная компетентность подразумевает умение сотрудника мотивировать, убеждать коллег и подчиненных, способность работать в команде, решение конфликтных ситуаций и его лояльность. Профессиональная компетентность работника предполагает специальное образование, обладание высокой мотивацией к выполнению profes-

сиональной деятельности и умение использовать нормативно-правовые документы в ней, знание одного иностранного языка на уровне не ниже чтения и перевода специальной литературы, владение навыками работы с компьютером как средством управления информацией, повышение квалификации и мастерства.

Проведенный анализ квалификационных требований в разрезе основных типов рабочей силы АПК позволяет сделать вывод, что работник должен быть высококвалифицированным специалистом, инициатором нововведений и генератором идей в сфере организации производства и труда, владеть современными методами сбора и обработки информации, анализировать последствия принимаемых решений; в лице управленца уметь планировать и организовывать работу коллектива, занимать активную позицию в регулировании конфликтов и трудовых споров, разъяснять задачи, цели и способы решения производственных программ-заданий; обладать творческим мышлением, самостоятельностью, активностью.

Следует отметить, что условия труда изменяются, вследствие чего, требуются определенные навыки и компетенции от сотрудников, в том числе умения работать с мировыми информационными ресурсами, компьютерными и коммуникационными технологиями. Нельзя не согласиться с учеными, указывающими необходимость постоянного обучения, которая связана с динамикой внешней среды, процессами глобализации, усилением конкурентной борьбы [5, с. 229]. Знания сотрудников об основных закономерностях и условиях производства в сочетании с современными системами позволят оперативно решать текущие задачи управления предприятиями АПК.

Список литературы:

1. Галимарданов И.И., Грушин Н.О. Исследование теплового баланса энергосберегающего теплично-животноводческого комплекса // Достижения науки — агропромышленному производству: материалы XLIX Международной научно-технической конференции. 2010. — С. 296—299.
2. Галимарданов И.И., Кочкин А.С., Яковлев А.А. Комплексное энергоснабжение сельскохозяйственных потребителей в зависимости от их назначения // Вестник Курганской ГСХА. — 2013. — № 4(8). — С. 23—25.
3. Галин З.А., Халитова Л.Р. Регламент — организационный аспект использования рабочей силы // European Social Science Journal. — 2014. — № 2-1 (41). — С. 483—486.
4. Грэхем Х.Т., Беннет Р. Управление человеческими ресурсами: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

5. Дресвянников В.А. Управление знаниями организации: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2010. — 344 с.
6. Селетков С.Н. Управление информацией и знаниями в компании: учебник. М.: ИНФРА-М, 2011. — 208 с.
7. Халитова Л.Р. Механизм управления воспроизводством рабочей силы на основе оплаты труда // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. — 2012. — № 1. — С. 142—144.
8. Халитова Л.Р. Потенциал воспроизводства рабочей силы Республики Башкортостан // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 40. — С. 115—121.
9. Халитова Л.Р. Роль регионального агропромышленного комплекса в экономике России // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. — 2014. — № 2. — С. 217—220.
10. Халитова Л.Р. Теоретические основы сущности воспроизводства рабочей силы // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. — 2011. — Т. 2, — № 30-1. — С. 155—158.

СЕКЦИЯ 10.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ РОССИИ 2014 ГОДА

Болгов Дмитрий Андреевич

студент,

Кубанский Государственный Технологический Университет,

РФ, г. Краснодар

E-mail: bolgov.dim0nchik@yandex.ru

Седых Надежда Владимировна

канд. экон. наук, доцент,

Кубанский Государственный Технологический Университет,

РФ, г. Краснодар

E-mail: 379186@mail.ru

ANALYSIS OF CHANGES IN PENSION REFORM RUSSIA 2014

Bolgov Dmitri

student, Kuban State Technological University,

Russia, Krasnodar

Sedyh Nadezhda

candidate of economic Sciences, associate Professor,

Kuban State Technological University,

Russia, Krasnodar

АННОТАЦИЯ

В данной статье раскрыты основные изменения, произошедшие в результате проведения реформы 2014 года в пенсионной системе РФ, проведен полный анализ реформы 2014 года. Также описаны результаты проведения данной реформы и ее преимущества.

ABSTRACT

This article describes the main changes resulting from the reform of 2014 in the pension system of the Russian Federation, conducted a full analysis of the reform in 2014. Also describes the results of this reform and its benefits.

Ключевые слова: пенсионная системы РФ; пенсии; материнский капитал; страховые взносы; средства пенсионных накоплений; государственная поддержка пенсий.

Keywords: pension system of the Russian Federation; pension; maternity capital; insurance premiums; pension funds; state support for pensions.

В 2014 году в Пенсионной системе Российской Федерации произошли события, которые изменили пенсионную систему РФ и коснулись российских предпринимателей, нынешних и будущих пенсионеров России.

В данной статье рассмотрены такие аспекты реформы как:

- рост пенсий;
- рост материнского капитала;
- изменения связанные со страховыми взносами;
- изменения в выплатах средств пенсионных накоплений;
- проведение программы государственного софинансирования

пенсии.

Рассмотрим каждый аспект более подробно. В 2014 году трудовые пенсии повысились не один раз (см. табл. 1): 1) индексация была произведена 01.02.2014 года — данный вид пенсионных выплат увеличился согласно фактическому уровню потребительских цен в 2013 году (6,5 %); 2) индексация была произведена 01.04.2014 года — трудовые пенсии выросли согласно уровню роста дохода Пенсионного фонда в 2013 году (1,7 %).

Таблица 1.

Повышение трудовых пенсий в 2014 году

Дата проведения индексации	01.02.2014	01.04.2014
Рост трудовых пенсий, %	6,5 %	1,7 %

Кроме индексации трудовой пенсий бюджет Пенсионного фонда предоставил средства на индексацию социальных пенсий на 17,6 %.

Также в 2014 году вырос размер выплаты материнского капитала на 5 % по отношению к предыдущему году, и тем самым составил

429 тысяч 409 рублей (см. таб. 2). На выплату этих средств Пенсионный фонд РФ уже выделил 301 млрд. рублей.

Таблица 2.

**Динамика размера выплаты материнского капитала
2007—2014 гг.**

Год	Сумма, руб.	Индексация, %
2007	250000	–
2008	276250	10,5
2009	312163	13
2010	343379	10
2011	365698	6,5
2012	387640	6
2013	408961	5,5
2014	429409	5

По поводу изменений страховых взносов можно отметить, что в 2014 году снижается ставка страховых взносов из числа такого населения, как ИП, главы администраций и фермерских хозяйств, а также другие физические лица, которые уплачивают взносы на страхование в фиксированном размере. Также в этом году страховые взносы на ОПС для самозанятых граждан (у которых доход за расчетный период составляет <300 тысяч рублей) будут рассчитываться исходя из 2-х минимальных размеров оплаты труда, а не из 1-го как в предыдущие годы.

При всем при этом представители данного населения (перечисленные ранее) как и прежде, не будут обязаны предоставлять отчетности в Пенсионный фонд.

Помимо произошедших изменений, есть и то, что осталось неизменным. Например тариф страховых взносов на ОПС в анализируемом году устоял на уровне 22 % как и в 2013 году, также остались льготы для отдельных групп страхователей. В 2014 году 624 тысячи рублей составил предельный годовой заработок с которого в систему ОПС поступают взносы на страхование.

Пенсионная реформа 2014—2015 года предоставляет возможность гражданам 1967 года рождения и моложе, которые формируют свои пенсионные накопления в системе обязательного пенсионного страхования, выбрать тариф страхового взноса на накопительную часть трудовой пенсии, либо отказаться от дальнейшего формирования накопительной части пенсии, либо оставить 6 % как в данный момент,

направляя при этом уплачиваемые за них работодателями все страховые взносы на формирование страховой части пенсии.

Страховые взносы граждан в ПФР будут направляться на формирование страховой части будущей пенсии в размере индивидуально тарифа 16 %, в том случае, если гражданин отказывается от формирования пенсионных накоплений.

Как только граждане выходят на пенсию и обращаются в пенсионный фонд за назначением и выплатой пенсионных накоплений, они будут в полном размере выплачены им. Так как пенсионные накопления граждан по-прежнему инвестируются [1, с. 51].

Что касается средств пенсионных накоплений, хочется отметить, что ПФР в 2014 года, как и в предыдущие годы продолжит выплачивать средства пенсионных накоплений. Любому гражданину РФ следует обратиться в Пенсионный фонд Российской Федерации за предоставляемой ему выплатой, если он

- имеет средства пенсионных накоплений;
- владеет правом получения трудовой пенсии;
- является пенсионером.

В случае с негосударственным пенсионным фондом все производится идентичным образом. Граждане которые формируют свои пенсионные накопления через негосударственный пенсионный фонд должны будут обратиться с соответствующим заявлением в НПФ в котором они числятся.

О программе государственного софинансирования пенсии следует сказать, что те люди которые приняли участие, вступил в Программу до первого октября 2013 года и сделали первый личный взнос до окончания 2013 года, в размере от двух до двенадцати тысяч рублей, получили государственное софинансирование как в начале первого, так и второго квартала 2014 года [2].

В конечном итоге хотелось бы отметить, что пенсионная реформа 14—15 г. должна привести к следующим изменениям в пенсионной системе Российской Федерации:

- введение обязательной накопительной системы пенсий;
- ликвидация двойной системы начисления пенсий.

Преимуществом реформы пенсионной системы 2014—2015 г. является то, что граждане теперь стали активными участниками формирования своей пенсии. В предыдущие годы они не могли повлиять на размер своей будущей пенсии, а с проведением данной реформы у них появилась такая возможность. Поскольку именно в зависимости от зарплаты и пенсионного фонда, который граждане выбирают сами, будет розниться их пенсии.

Также огромным плюсом является то, что при такой системе в интересах граждан стало то, чтобы во всех отчетах и ведомостях фигурировала их реальная заработная плата (т. е. будущие пенсионные накопления), а не та, которая указывается в ведомости для налоговой службы (как правило ниже реального уровня, с целью уклонения от налогов). Данный стимул в конце концов приведет в целом к росту заработной платы, а следовательно к росту перечислений в бюджет и государственный Пенсионный фонд.

Список литературы:

1. Соловьев А. Актуальный прогноз долгосрочного развития пенсионной системы России // Экономист. — № 6. — 2012. — 253 с.
2. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.pfrf.ru/> – Официальный сайт пенсионного фонда Российской Федерации, дата обращения — 21.10.2014 г.

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Куприянчик Станислав Юрьевич

аспирант

Новосибирского государственного технического университета,

РФ, г. Новосибирск

E-mail: stachik91@bk.ru

IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PROCESSES ON INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF CRISIS

Stanislav Kuprianchik

postgraduate student

of Novosibirsk State Technical University,

Russia, Novosibirsk

АННОТАЦИЯ

Статья касается эффективности инноваций и инновационных процессов при их внедрении на промышленные предприятия в условиях кризиса. В статье рассматриваются основные меры, методы, стратегии управления промышленными предприятиями. В ходе анализа выявлено, что при правильной работе и правильно выбранном методе управления в ходе подготовки к внедрению инновации, удастся избежать непредвиденных высоких рисков, которые могут привести к неэффективности инновации. В условиях кризиса инновации предприятия могут способствовать высокому росту конкурентоспособности и востребованности на рынке.

ABSTRACT

The article is concerned with the effectiveness of industrial innovations in times of crisis. The basic methods and management strategies of successful innovation are considered in the article. The analysis shows that correctly selected management practices helps to avoid unexpected high risks, which can lead to inefficiency innovation. In times of crisis, innovations contribute to the high growth of competitiveness of the enterprises.

Ключевые слова: инновации; кризис.

Keywords: innovations; crisis.

Современные темпы развития науки и техники, высокий прирост населения, огромная конкуренция на рынке, возрастающие потребности общества — все эти глобальные процессы требуют безотлагательного введения инноваций в деятельность предприятия.

Экономическая ситуация в стране непредсказуема, поскольку она подвластна политическим аспектам, которые вносят коррективы в прогнозы ведущих экономистов. На сегодняшний день, высокий показатель инфляции дает ясное понимание, что ни о каком бюджете развития или новых социальных программах не может быть и речи. Как правило, инфляция со всеми своими процессами отрицательно сказывается на инновационной политике и финансировании данной деятельности. Макроэкономическая нестабильность в стране, а вместе с ней и возрастающий риск подталкивает инвесторов работать с проектами, которые обещают быструю отдачу капитала. Важная роль при внедрении инноваций отводится иностранным инвестициям. Таким образом, необходимо отметить, что прямые иностранные инвестиции обеспечивают конкурентоспособность и экономический рост не только предприятия, но и страны в целом. Иностранные инвесторы здесь выступают не только в качестве источника

финансирования, но и как «прародитель» более высоких технологий в производстве, менеджменте и других областях. Тем не менее, привлечение иностранных инвестиций трудно решаемая задача, которая значительно обострилась в текущее время. И сложность тут заключается, прежде всего, в отсутствии благоприятного инвестиционного климата, а именно политической и экономической нестабильности в стране, и, как следствие, приводящих к неуверенности иностранного инвестора в обеспечении защиты его интересов.

Однако необходимо учитывать, что «если темп прироста выручки от инновационных проектов выше темпов прироста инфляции, наблюдается рост внедрения инноваций в производство» [1]. На сегодняшний день инновация в мире — это не модная тенденция, это необходимость сохранения конкурентоспособности и востребованности на рынке. Эти и многие другие моменты оставляют проблему внедрения новых технологий и техники на предпосылках одной из важнейших и актуальных в нелегкое для нашего государства время.

Основной целью от внедрения инноваций остается получение положительного результата (расширение и привлечение новых лиц в клиентскую базу, рост прибыли организации и ее рентабельности, конкурентоспособность предприятия). Поэтому, чтобы снизить нежелательные риски, с которыми могут столкнуться предприятия, а также привлеченные инвесторы, необходим комплекс мероприятий:

- проведение ряда научно-исследовательских работ по разработке инновации;
- проведение лабораторных исследований, позволяющих создать утвержденный образец нового вида продукта, технологии или техники;
- подборка наилучших видов материала (сырья) по соотношению «цена-качество», которые способны соответствовать требованиям, предъявляемым к инновации;
- проведение маркетинговых наблюдений и исследований по продвижению инновации.

Основные недочеты в работе по внедрению инноваций, приводящие к серьезным рискам, неэффективности инновации и неудачи с выводением нового продукта, заключаются в следующем:

- неполноценный анализ возможностей предприятия, как с производственной точки зрения, так и с финансовой;
- неполноценный анализ работы конкурентов и степени роста перспектив развития рынка;
- непрофессиональный маркетинг [2];

Помимо прочего выделяют 4 метода, которые применяются при внедрении инноваций:

1. *Принудительный*. В условиях кризиса данный метод неэффективен, поскольку требует больших финансовых вложений. Метод предусматривает использование силы для преодоления сопротивления со стороны персонала, но хорошо подходит при условии резкого дефицита времени.

2. *Метод адаптивных отклонений*. Для наших условий данный метод также наименее эффективен в применении, так как необходимо создать специальную проектную группу для руководства процессом; по-прежнему будет возникать сопротивление, перемены происходят в течение долгого времени. Данный метод будет успешен, когда опасности или благоприятные возможности внешней среды легко предугадать.

3. *Управление сопротивлением*. Промежуточный метод между предыдущими двумя методами, позволяет быть реализованным в сроки, возникающие с развитием событий во внешней среде.

4. *Управление кризисной ситуацией*. Метод может быть достаточно эффективным, поскольку изменения во внешней среде приводят к трудности совершенствования и присутствует ограниченность во времени [3].

В современных условиях, наиболее подходящим методом служит «управление сопротивлением». И в первую очередь это зависит от скорости внедрения инновации, что, безусловно, приведет к успеху, так как предприятие в ситуации быстроменяющихся условий вовремя проводит ряд изменений. Метод очень гибок, может по необходимости приблизиться к методу адаптивных отклонений или принудительному методу, что значительно сокращает возможные риски.

При внедрении инноваций также необходимо изменять структуру управления и осуществлять подготовку персонала к внедрению инноваций, поскольку старые направления в управлении могут замедлить дальнейшее развитие предприятия.

Важно также уделять внимание созданию внутри коллектива предприятия благоприятного для работы климата, в котором может происходить процесс не только зарождения новых идей, но и их осуществления. Предприятие, которое стремится стать подходящим для инноваций, должно всячески «подпитывать» творческие процессы и создавать необходимые возможности для реализации успешных идей, сопровождая внедрение на рынок нового продукта. Инновационные проекты могут ограничиваться в своем дальнейшем развитии по многим причинам, наиболее значимыми являются всевозможные бюрократические преграды на предприятии и узкая специализация. Напротив, на стадии реализации инновации принято считать правильным более жесткое управление.

На сегодняшний день, по сводкам экспертов, в Российской Федерации насчитывается менее 50 % убыточных промышленных предприятий. Но большее количество предприятий подвержены значительным финансовым трудностям, зависящим как от внешних проблем (нестабильность политической обстановки, спад производства, несовершенство законодательной базы и др.), так и от внутренних проблем (неэффективность маркетинга, неправильное распределение средств, неэффективность работы производственного менеджмента и пр.). Перечисленные факторы требуют постоянного наблюдения за финансовым положением предприятия, и в случае наступления угрозы, создания защитных мер антикризисного управления в зависимости от степени воздействия данных факторов.

В стране разрабатывается большое количество прогрессивных идей, высокотехнологичной продукции и т. п. Но, к сожалению, «новаторы» не находят понимания у руководителей предприятий, предпринимателей и бизнесменов, поэтому и остается надеяться на иностранного инвестора, который будет подвергать себя высоким рискам, в первую очередь с политической стороны. Как может показаться, кризис — не лучшее время для внедрения инноваций на предприятии, но это лишь заблуждение. Кризис, как раз таки, наилучшим образом подходит для этого, поскольку внедрение инноваций может послужить основным источником роста эффективности, но и, что самое главное, попросту «выживания». В кризисное время инновационная деятельность проходит в условиях неопределенности, и по этой причине имеет повышенные риски по сравнению с обычными процессами производственно-хозяйственной деятельности. Эффективность инновационной деятельности напрямую связана с тем, насколько грамотно была произведена оценка риска, а также насколько точно были выбраны методы управления им. Большое количество руководителей предприятий понимают, что все затраты на подготовку нововведения, значительно перекроются, если результат от реализации инноваций будет удовлетворительным.

Список литературы:

1. Бакланов А.О., Диденко Н.И. Роль инноваций в мировых процессах экономического роста и развития / А.О. Бакланов, Н.И. Диденко. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2007.
2. Фатхудинов Р.А. Инновационный менеджмент/ Р.А. Фатхудинов. М.: 2000. — 403 с.
3. Шумпетр И. Теория экономического развития /И. Шумпетр. М.: Издательство «Эксмо», 2008. — 310 с.

СЕКЦИЯ 11.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ТЕОРИИ КООПЕРАТИВНЫХ ИГР В ИССЛЕДОВАНИЯХ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В МЕДИА-СФЕРЕ

Кепке Корнелия Михайловна

*канд. экон. наук, старший преподаватель
кафедры экономической кибернетики экономического факультета
Санкт-Петербургского Государственного Университета,
РФ, г. Санкт-Петербург
Email: kepke@rambler.ru*

Крупко Анастасия Александровна

*студент четвертого курса
Санкт-Петербургского Государственного Университета,
РФ, г. Санкт-Петербург
Email: only-ch@mail.ru*

APPLICATION OF THE THEORY OF COOPERATIVE GAMES METHODS IN RESEARCH PROCESSES OF STATE POLICY FORMATION IN MEDIA SPHERE

Cornelia Kepke

*candidate of Economic Sciences, Senior lecturer
of Economic cybernetics chair of Economics Department,
Saint Petersburg State University,
Russia, Saint Petersburg*

Anastasia Krupko

*4-year student
of Saint Petersburg State University,
Russia, Saint Petersburg*

АННОТАЦИЯ

В данной статье изложены актуальные социально-экономические проблемы современного общества. Описан путь решения этих проблем, основанный на создании социально-значимого медиа проекта, для реализации которого предложена теоретико-игровая модель частно-государственного партнерства. Приведено описание данной модели и возможный подход к её параметрическому анализу.

ABSTRACT

In this article topical social and economic problems of modern society are stated. The authors describe the way of solving these problems based on creation of a socially important media project for realization of which a game-theory model of public-private partnership is offered. The description of such a model and the possible approach to its parameter analysis are presented.

Ключевые слова: социально-экономические проблемы; социально-значимый медиа проект; частно-государственное партнерство; кооперативные стохастические игры.

Keywords: social and economic problems; socially important media project; public-private partnership; cooperative stochastic games.

За последние годы мы стали свидетелями возрастания значения задач целенаправленного формирования мировоззренческих и гражданских ценностей в обществе. Одновременно нельзя не признать, что, начиная с конца 80-х годов прошлого века, в Советском Союзе, а затем и в России господствовали точки зрения, принципиально отрицавшие необходимость проведения сознательной государственной политики в сфере гражданского воспитания. Ошибочность подобных позиций в настоящее время стала практически общепризнанным фактом. Необходимость такой политики обосновывается не столько абстрактными идеологическими доводами, а вполне конкретными глобальными проблемами, с которыми столкнулось современное общество за последнее десятилетие.

Одной из наиболее актуальных из них является проблема рациональной организации процессов потребления на макроуровне. Признавая роль потребления, как ведущего стимула для экономического роста, мы одновременно не можем не признать и существование объективных ресурсных ограничений для наращивания объёма потребления. Поступательное увеличение потребления ведёт к увеличению стоимости рабочей силы, а, следовательно, издержек производства. Попытки разрешения данного противоречия за счёт

привлечения дешёвой рабочей силы из более бедных регионов, в конечном счёте, порождают социальные диспропорции и конфликты. Опыт предшествующих лет не даёт оснований для надежд на преодоление перечисленных трудностей исключительно в процессе естественного развития экономики. Реализация мер, адекватных их сложности, предполагает проведение целенаправленной государственной политики по формированию системы рациональных стандартов и ограничений на объёмы индивидуального потребления.

У общества необходимо сформировать рациональные стандарты и ограничения на размеры потребления, которые будут благоприятно восприниматься со стороны общества и приобретут «эталонный» характер на уровне потребления индивидуумов. Так же стоит, отметить, что данные ограничения должны прививаться обществу с самого раннего возраста, дабы иметь добровольный, а не принудительный характер. Одним из возможных способов проведения целенаправленной государственной политики в сфере социального развития и воспитания является активное воздействие на сферу массовой информации, производства и тиражирования кинематографической, телевизионной и иной медиа продукции. Однако стоит отметить, что современная медиа-сфера тяготеет к выпуску продукции, представляющей исключительно коммерческий интерес. Данная ситуация, например, может быть изменена за счёт создания партнёрских объединений, включающих разнородных (как по целям и задачам, так и формам собственности) участников под эгидой государства.

На первом этапе предлагается рассмотреть реализацию поставленных задач путем создания художественного или анимационного проекта, направленного на детскую аудиторию. Данный проект будет содержать воспитательные и дисциплинирующие аспекты, однако, он не должен потерять свой приключенческий интерес.

Следующий этап это рассмотрение описанного проекта на макро-уровне, расширяя перспективные цели спектр решаемых задач. Стоит отметить, что, не смотря на стремительное развитие информационных технологий, телевизионное вещание по-прежнему остается одним из главных источников информации в первую очередь для детей. Это объясняется несколькими причинами. Интернет, с моральной точки зрения, является не безопасным, так как содержит много вредной рекламы и сайтов. В связи с этим на данном этапе предлагается рассмотреть проект по созданию социально-значимого медиа контента. Данный контент включает в себя создание детского телеканала, так же предполагаются вложения в другие формы передачи

информации, такие как создание интернет сайтов и разработка мобильных приложений. Перед этим контентом будут стоять задачи обучения, развития и воспитания молодого поколения.

В ходе реализации проекта на макроуровне, возможно потребуется введение в систему ещё одного участника, представляющего собой рекламный сектор. Данную модификацию стоит провести с целью разделения функций участников, то есть задачу по популяризации данного контента полностью возложить на отдельного участника, с целью погружения секторов производства и распространения в их основную деятельность.

На каждом из вышеизложенных этапов важную роль играет государство, оно выступает в качестве внешней силы воздействия на участников, так как у каждого из них и у каждой пары могут быть альтернативные интересы к созданию полного объединения. Это воздействие может быть реализовано как путем надбавки к доходам, получаемым участниками при объединении в «большую» коалицию, так и путем создания различных благоприятных условий для их дальнейшего функционирования.

Проанализировав вышесказанное, возникает мысль по осуществлению данного проекта при помощи теории кооперативных игр, а именно рассмотрения модели частно-государственного партнерства. Игроками в данной модели будут являться рассмотренные участники, государство выступает внешним фактором воздействия, а в качестве характеристической функции игры будут выступать доходы получаемые игроками от участия в различных коалициях или от отказа участия в последних. Тогда предполагается, что участники игры могут, действовать по отдельности, могут образовывать попарные коалиции, наконец, они могут образовать полную («большую») коалицию, способную реализовать социально значимый медиа-проект. Именно в возникновении «большой» коалиции и заинтересовано государство. Для получения оценок альтернативного использования денежных средств, анализируются различные инвестиционные возможности, и оценивается возможный доход на основе имеющихся статистических данных по аналогичным вложениям. Для оценки дохода полной коалиции также могут быть применены данные по доходам от проекто-аналогов. На основе полученных оценок может быть построена характеристическая функция игры $v(S)$. В то же время, правомерность использования полученных нами оценочных значений доходов, в качестве жёстко детерминированных характеристик возможностей отдельных участников и их потенциальных коалиций представляется весьма сомнительной.

Данная проблема может быть отчасти разрешена за счёт перехода моделям, основанным на стохастических играх, являющихся модификацией кооперативных игр. Под стохастическими кооперативными играми (в данном случае) мы будем понимать кооперативные игры с трансферабельной полезностью, в которых значения полезностей (выигрышей, платежей) коалиций являются случайными величинами $\tilde{v}(i), \tilde{v}(\{S\}), \tilde{v}(\{I\})$ с известными функциями распределения $F_{\tilde{v}(i)}(x), F_{\tilde{v}(\{S\})}(x), F_{\tilde{v}(\{I\})}(x)$, см., например [1; 2; 3; 4; 5].

Один из возможных подходов к определению понятия дележа в стохастической кооперативной игре может быть построен на принципе, предполагающем выполнение «аналогов» условий, которым должен удовлетворять делёж с некоторой вероятностью α . При подобном подходе *делёжом (распределением) в стохастической кооперативной игре* называть вектор $\mathbf{x}(\alpha) \in R^n$, удовлетворяющий условиям

$$(\forall i \in I) \mathbf{P}\{x_i(\alpha) \geq \tilde{v}(i)\} \geq \alpha \quad (1)$$

стохастический аналог индивидуальной рациональности (где I - множество игроков),

$$\mathbf{P}\left\{\sum_{i \in I} x_i(\alpha) \leq \tilde{v}(\{I\})\right\} \geq \alpha \quad (2)$$

стохастический аналог групповой рациональности.

Практическое применение стохастических кооперативных игр предполагает принятие конкретных решений относительно вида распределений случайных величин полезностей игроков и коалиций. Достаточно интересными и конструктивными в технологическом плане представляются стохастические игры, в которых полезности игроков и коалиций могут быть представлены случайными величинами, распределёнными по нормальному закону. В этом случае (исходя из свойств нормального распределения) условие индивидуальной рациональности принимает вид

$$(\forall i \in I) x_i(\alpha) \geq \bar{v}(i) + \Phi^{-1}(\alpha) \cdot \sigma_i, \quad (3)$$

где: $\bar{v}(i)$ и σ_i — математическое ожидание и, соответственно, среднеквадратичное отклонение стохастической полезности i -го игрока, а

$\Phi^{-1}(\alpha)$ — значение обратной функции для стандартного нормального закона, а условие групповой рациональности

$$\sum_{i \in I} x_i(\alpha) \leq \bar{v}(\{I\}) - \Phi^{-1}(\alpha) \cdot \sigma_I, \quad (4)$$

где $\bar{v}(I)$ и σ_I — математическое ожидание, и, соответственно, среднеквадратичное отклонение стохастической полезности полной коалиции.

На рис. 1 приведена возможная графическая иллюстрация множества дележей для стохастической кооперативной игры (в соответствии с определением (3)—(4)).

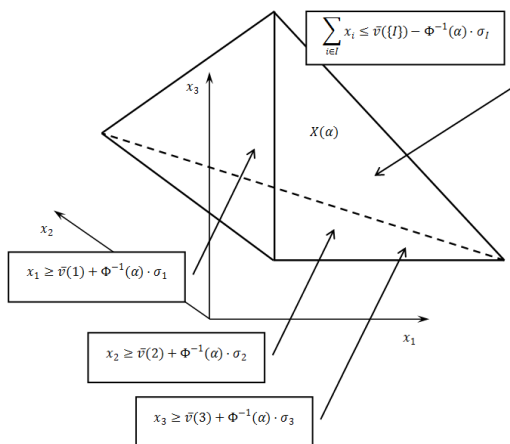


Рисунок 1. Характеризация множества дележей в стохастической кооперативной игре

Как видно из рис. 1 выбор уровня вероятности α оказывает непосредственное воздействие на «размер» множества $X(\alpha)$, т. е. на множества векторов, которые обладают свойствами дележей

(в смысле определения (3)—(4)). Одновременно на его размер влияют значения σ_i и σ_I , т. е. характеристики степени («меры») риска, в которой действуют различные игроки (в нашем случае — участники партнёрского объединения). Таким образом, на основе предложенной модели могут быть поставлены и решены задачи:

- нахождения уровня вероятности α обеспечивающего «достаточно» большой» (приемлемый) размер множества дележей;
- определения значения ожидаемого выигрыша большой («полной») коалиции \bar{V}_I , при котором непустота множества $X(\alpha)$ достигается с «достаточно» высокой вероятностью.

В содержательном плане результаты решения указанных задач характеризуют пространство для договорного манёвра и достижения взаимоприемлемых соглашений между потенциальными участниками партнёрства. Эта информация может оказать позитивное воздействие на повышение качественного уровня и обоснованности государственной политики, проводимой при организации объединений совместного типа, в том числе, в медиа-сфере.

Список литературы:

1. Коноховский П.В., Малова А.С. Применение методов теории игр в анализе отношений сотрудничества между экономическими субъектами // Вестник Орловского государственного университета. Серия новые гуманитарные исследования. — 2012, — № 3 (23). — С. 192—197.
2. Коноховский П.В. Применение стохастических кооперативных игр при обосновании инвестиционных проектов // Вестник С. Петерб. ун-та. Сер. 5 «Экономика». 2012, Выпуск 4 (декабрь). — С. 134—143.
3. Konyukhovskiy P.V. The application of stochastic cooperative games in studies of regularities in the realization of largescale investment projects //Сб.: Contributions to Game Theory and Management. GTM2011. (ред. Петросян Л.А., Зенкевич Н.А.). Graduate School of Management St. Petersburg University, 2012. — С. 137—146.
4. Konyukhovskiy P.V. The application of stochastic cooperative games in studies of regularities in the realization of largescale investment projects //Сб.: Contributions to Game Theory and Management. GTM2011. (ред. Петросян Л.А., Зенкевич Н.А.). Graduate School of Management St. Petersburg University, 2012. — С. 137—146.
5. Konyukhovskiy P.V., Mogilko M.D. The Use of Stochastic Cooperative Games for Modeling Cooperation and its Outcomes in the English as a Foreign Language Market // Practical Ideas in Economics and Finance (PIEF) Vol. 2, 2013, — pp. 39—51. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.practicalief.com>.

СЕКЦИЯ 12.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Вишняков Дмитрий Николаевич

*аспирант, Тюменский государственный университет,
руководитель Высшей школы современных медиакоммуникаций,*

РФ, г. Тюмень

E-mail: Vishnyakovdn@mail.ru

FINANCIAL SECURITY OF STATE PROGRAMS OF SUPPORT OF BUSINESS IN THE TYUMEN REGION

Vishnyakov Dmitry

*graduate student, Tyumen state university,
head of the Higher school of modern media communications,
Russia, Tyumen*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные направления и инструменты государственной поддержки предпринимательства в Тюменской области. Проведен анализ нормативно-правовой базы поддержки предпринимательства, как на федеральном, так и на региональном уровне. Обоснована необходимость государственной поддержки предпринимательства на субфедеральном уровне. Определены положительные сдвиги государственного вмешательства в предпринимательскую деятельность.

ABSTRACT

In article the main directions and instruments of the state support of business in the Tyumen region are considered. The analysis of standard and legal base of support of business both on federal, and at the regional level is carried out. The reasons of need of the state support of business

at the subfederal level of the power are specified. The main positive moments from the state intervention in business activity are removed.

Ключевые слова: государственная поддержка предпринимательства; региональные программы; инновации; поддержка малого и среднего бизнеса; поддержка промышленности; развитие туризма.

Keywords: state support of business; regional programs; innovations; support of small and medium business; support of the industry; tourism development.

В условиях экономико-политической нестабильности в Российской Федерации в период с 2008 года и по настоящее время (финансово-экономический кризис 2008—2010 годов, строительство объектов к олимпиаде «Сочи-2014», двукратное увеличение годового взноса в Пенсионный фонд в 2013 году, политический кризис на Украине 2013—2014 годов и, как следствие, принятие Республики Крым в состав России) одной из самых актуальных проблем становится сохранение и развитие предпринимательства.

На сегодняшний день отсутствует общепринятое определение предпринимательства. Различные ученые трактуют его по-своему. Так, например, ученый Р. Хизрич видит предпринимательство, как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью. Предпринимателя он характеризует, как человека, который затрачивает на этот процесс время, силы, вкладывает капитал и при этом берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск. Наградой при достижении успеха становятся полученная в результате предпринимательской деятельности прибыль и чувство удовлетворения, которое испытывает предприниматель от своей деятельности [2].

Говоря об основных направлениях и инструментах поддержки бизнеса, необходимо рассмотреть категории субъектов предпринимательства. Согласно Федеральному закону РФ № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) разделяются по таким критериям, как средняя численность работников, выручка от реализации, организационно-правовая форма и другие критерии, которые отражены в табл. 1 [10].

Таблица 1.

Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам МСП

Категория субъекта МСП	Средняя численность работников за предшествующий календарный год, человек	Выручка от реализации товаров, работ, услуг, без учета НДС за предшествующий календарный год, млн. руб.	Организационно-правовая форма	Суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) организации, %	Доля участия в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) организации, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, %
Микропредприятие	Не более 15	60	Открытое акционерное общество, закрытое акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, производственный или потребительский кооператив, полное товарищество, товарищество на вере	Не более 25 (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов)	Не более 25
Малое предприятие	Не более 100	400			
Среднее предприятие	От 101 до 250	1000			

Необходимость государственной поддержки предпринимательства, наряду с поддержкой со стороны частного сектора, обусловлена тем, что имеется ряд недостатков, сдерживающих его развитие, но которые правительство может «нейтрализовать».

Так, при банковском кредитовании требуется обеспечение, действуют высокие процентные ставки; при лизинге — большая сумма первого лизингового платежа, требуется залоговое обеспечение; при факторинге высокая стоимость услуг и ограниченное предложение специализированных факторинговых продуктов для малого бизнеса; венчурное финансирование, в основном, осуществляется при реализации высокоэффективных проектов.

При получении бюджетного финансирования также имеются трудности, и сам процесс может быть более длительным, чем при банковском кредитовании. Но необходимо учесть, что бюджетное финансирование является относительно недорогим видом финансирования.

В соответствии с Законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» в качестве мер его поддержки могут применяться:

1. упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, и упрощенный порядок ведения кассовых операций для малых предприятий;
2. специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;
3. упрощенный порядок составления субъектами МСП статистической отчетности;
4. льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами МСП государственное и муниципальное имущество;
5. особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд;
6. меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов МСП при осуществлении государственного контроля (надзора);
7. меры по обеспечению финансовой поддержки и развитию инфраструктуры поддержки субъектов МСП и иные меры.

На основе анализа нормативных и программных документов органов власти Тюменской области, которые регламентируют господдержку предпринимательства в регионе, можно выделить

следующие направления поддержки бизнеса (причем как малых и средних, так и крупных (КП):

- развитие малого и среднего предпринимательства (МСП);
- поддержка промышленных и лесопромышленных предприятий (МСП и КП);
- поддержка инвестиционной деятельности (МСП и КП);
- развитие внутреннего и въездного туризма (МСП);
- поддержка в сфере научной, научно-технической и инновационной деятельности (МСП).

В Тюменской области сформирована соответствующая инфраструктура господдержки предпринимательства, которая включает в себя следующие исполнительные органы и организации:

- Департамент инвестиционной политики и поддержки предпринимательства в Тюменской области;
- Комитет по инновациям Тюменской области;
- Фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области»;
- Гарантийный фонд;
- Фонд микрофинансирования Тюменской области;
- Государственное бюджетное учреждение Тюменской области «Областной бизнес-инкубатор» (филиалы в городах Тюмень, Тобольск, Ишим);
- Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП и Евро Инфо корреспондентский центр на базе ГБУ Тюменской области «Областной бизнес-инкубатор»;
- Центр развития туризма Тюменской области;
- Технопарк «Западно-Сибирский инновационный центр нефти и газа».

С целью развития МСП в 2013 году разработана государственная программа Тюменской области «Основные направления развития малого и среднего предпринимательства» на 2014—2016 годы. В рамках данной программы планируется предоставление государственной поддержки субъектам МСП в форме субсидии в следующих видах:

1. Возмещение части затрат субъектам МСП на оплату процентов по договорам кредита.

Возмещение осуществляется в размере, не превышающем 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ, действовавшей на дату заключения кредитного договора, но не более 2/3 затрат по уплате процентов.

2. Государственная поддержка на развитие лизинга оборудования, которая осуществляется с целью:

- возмещения части затрат, связанных с уплатой субъектом МСП лизинговых платежей, за исключением части лизинговых платежей на покрытие дохода лизингодателя, из расчета не более 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ, действовавшей на момент уплаты процентов субъектом предпринимательства от остаточной стоимости предмета лизинга без учета НДС на первое число каждого месяца, в течение срока действия договора лизинга;

- возмещения затрат (до 3 млн. руб. по каждому договору лизинга, но не более 50 % первоначальной стоимости предмета лизинга по договору) субъектам МСП по уплате первого взноса при заключении договора лизинга оборудования. Стоимость предмета лизинга и сумма первого взноса принимается к возмещению без НДС.

В обоих направлениях годовой размер субсидии субъекту предпринимательства не может превышать 10 млн. рублей. Распределение источников финансирования на реализацию программы по годам отражено в табл. 2.

Таблица 2.

Состав и структура источников финансирования программы по предоставлению субсидий субъектам МСП в 2014—2016 гг., тыс.руб.

Показатели	Всего запланировано средств		В том числе по годам:					
	Тыс.руб.	в % к ито-гу	2014г.		2015г.		2016г.	
			Тыс.руб.	в % к ито-гу	Тыс.руб.	в % к ито-гу	Тыс.руб.	в % к ито-гу
Всего запланировано средств на реализацию программы господдержки предпринимательства	804748,3	100	477831,3	100	163397	100	163520	100

В том числе:								
За счет средств федерального бюджета	296899,3	63,1	296899,3	62,1	0	0	0	0
За счет средств бюджета Тюменской области	507849	36,9	180932	37,9	163397	100	163520	100

Составлено и рассчитано автором на основе [4]

Анализ данных таблицы позволяет сделать вывод о том, что средства федерального бюджета выделяются только на первом этапе реализации программы, затем она реализуется только за счет ресурсов, выделяемых из областного бюджета. В последующие годы использование ресурсов федерального бюджета не предусмотрено.

Исследовав основные формы государственной поддержки субъектов МСП на основе общего количества обращений субъектов данной сферы деятельности, которые получили консультации, возмещение затрат по договорам лизинга и кредитов, субсидии и гранты, была сформирована табл. 3.

Следует отметить, что больше всего обращений за финансовой поддержкой в разных формах приходится на Департамент агропромышленного комплекса Тюменской области, что, в принципе, не удивительно, поскольку эта отрасль является одной из приоритетных и показывает неплохую динамику роста производства. Индекс производства продукции в 2012 году составил: сельского хозяйства — 91,3 % (в 2011 году — 113,3 %), растениеводства — 83,9 % (124,5 %), животноводства — 100,5 % (102,4 %) [6]. Это свидетельствует о наличии проблем и необходимости серьезной финансовой поддержки.

Таблица 3.

Количество обращений субъектов малого и среднего предпринимательства за государственной поддержкой в 2012—2014 гг.

Год	Департамент инвестиционной политики и поддержки предпринимательства Тюм. обл.	Департамент агропромышленного комплекса Тюм. обл.	Фонд развития и поддержки предпринимательства	Фонд «Инвестиционное агентство Тюм. обл.»	Фонд микрофинансирования Тюм. обл.	Комитет по инновациям Тюм. обл.	Итого
2012	533	5116	8361	Не существовал	226	35	14271
2013	233	7965	Расформирован	48	335	74	8655
I кв. 2014	168	3081	-	18	209	-	3476
Итого	934	16162	8361	66	770	109	

Составлено и рассчитано автором на основе [4]

В настоящее время Правительство Тюменской области начинает делать все больший уклон на инновационный путь развития предпринимательства, о чем говорят следующие цифры: в 2013 году обратилось 74 предпринимателя за субсидией на реализацию инновационного проекта, что в 2 раза больше, чем в 2012 году (35 предпринимателей). Количество же обращений в департамент инвестиционной политики и поддержки предпринимательства в 2013 году снизилось на 56,3 % по сравнению с предыдущим годом.

Поддержка промышленных и лесопромышленных предприятий осуществляется в рамках разработанной и утвержденной в 2013 году государственной программы Тюменской области «Развитие промышленности, инвестиционной и внешнеэкономической деятельности» на 2014—2016 годы. В рамках реализации указанной программы осуществляются следующие мероприятия:

- компенсация части затрат на оплату процентов по договорам кредита и части затрат, связанных с уплатой лизинговых платежей;
- возмещение части затрат предприятиям-участникам по организации и участию в международных, общероссийских, региональных выставках, ярмарках;

- возмещение части затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и (или) законодательства страны-импортера, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг);
- возмещение части затрат на приобретение права на объекты промышленной собственности у патентообладателей;
- возмещение части затрат, связанных с реализацией программ по энергосбережению;
- возмещение организациям части стоимости заказанного и оплаченного оборудования и других материальных ресурсов, произведенных на предприятиях, зарегистрированных и имеющих производственные мощности в Тюменской области, ведущим добычу нефти и газового конденсата в Тюменской области (включая ХМАО и ЯНАО).

Общая потребность в финансовых средствах на реализацию программы составляет 1 091 046,3 тыс. руб., в том числе: 2014 год — 453 524,3 тыс. руб.; 2015 год — 317 743 тыс. руб.; 2016 год — 319 779 тыс. руб.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности в Тюменской области в соответствии с законом от 08.07.2005 № 159 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Тюменской области» для держателей инвестиционных проектов Тюменской области осуществляется в следующих формах:

- установление льготного порядка налогообложения;
- предоставление бюджетных кредитов и инвестиционных налоговых кредитов;
- предоставление субсидий за счет средств областного бюджета;
- предоставление бюджетных инвестиций и (или) имущества, являющегося собственностью Тюменской области;
- организационное содействие в процедуре предоставления земельных участков и других объектов недвижимости, находящихся в собственности области;
- предоставление государственных гарантий Тюменской области;
- оказание информационно-организационного и консультационного содействия [5].

Для держателей инвестиционных проектов Тюменской области возможно снижение региональных налогов до размеров, установленных законом Тюменской области «О предоставлении

налоговых льгот отдельным категориям налогоплательщиков на очередной финансовый год и плановый период»:

- ставка налога на прибыль организаций может быть снижена с 18 % до 14 %;
- ставка налога на имущество организаций может быть снижена с 2,2 % до 0 %;
- ставка транспортного налога может быть снижена до 0 % [4].

Одним из приоритетных объектов государственной поддержки является также развитие внутреннего и въездного туризма. Возмещение части затрат туристской индустрии Тюменской области осуществляется по следующим направлениям:

- организация туров рекламного характера по Тюменской области для представителей туристических компаний и средств массовой информации;
- уплата процентов по кредитам;
- изготовление полиграфической продукции;
- организация экскурсионных программ для учащихся и воспитанников общеобразовательных учреждений Тюменской области;
- организация железнодорожных туров в Тюменскую область и по Тюменской области.

Экономический рост, уровень конкурентоспособности, обеспечение экономической безопасности невозможно без перехода на инновационный путь развития, использования достижений науки в производстве и перехода на новые технологии, что опять же не обходится без государственной поддержки.

Поддержка в сфере научной, научно-технической и инновационной деятельности осуществляется Комитетом по инновациям Тюменской области на основании Государственной программы Тюменской области «Основные направления развития научно-инновационной сферы» на 2014—2016 годы.

В 2013 году общий объем субсидий, предоставленных инновационным компаниям Тюменской области, за счет средств областного и федерального бюджетов составил 117,7 млн. руб., что на 256 % больше, чем в предыдущем году (45,9 млн. руб.). За 2010—2011 гг. государством было предоставлено всего 15,5 млн. руб. Следует отметить хорошую положительную динамику в развитии инновационной сферы деятельности предприятий [4].

Так, во втором полугодии 2014 года на базе Тюменского технопарка ГБУ ТО «Западно-Сибирский инновационный центр» запланировано создание нового объекта инновационной

инфраструктуры — Центра прототипирования, задачей которого станет оказание практического содействия малым инновационным компаниям в сокращении сроков подготовки производства новых изделий, изготовлении прототипов.

В настоящее время для инновационных предприятий Комитетом по инновациям Тюменской области активно осуществляются меры содействия по развитию венчурного финансирования, установлению кооперационных связей с ведущими субъектами инновационной деятельности, в том числе с потенциальными потребителями и инвесторами для их инновационных разработок.

В последние годы все больше российских экономистов сходятся во мнении, что необходима выработка новых инструментов государственного регулирования экономики, направленных, прежде всего на обеспечивающую инфраструктуру.

Так, например, А. Калинин указывает на необходимость дифференциации политики государственного регулирования в зависимости от характеристик вида экономической деятельности или сегмента, претендующего на господдержку [7].

М. Винокурова в своих научных работах указывает на то, что бюджетные средства, которые направляются на развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства на безвозвратной и безвозмездной основе, необходимо предоставлять ряду банков (на условиях возвратности) для кредитования бизнеса, с целью снижения процентной ставки по кредитам [3].

Считаю необходимым отметить, что действующее законодательство по развитию бизнеса определяет широкий круг полномочий государственных органов. Однако, эффективность господдержки предпринимательства заключается не только в нормативно-правовом закреплении этих полномочий. Для этих полномочий «должны быть созданы устойчивые механизмы финансово-бюджетного обеспечения и, главное, стимулы «поиска» ресурсов финансирования» [2].

Таким образом, при комплексной и своевременной поддержке предпринимательства в экономике, как региона, так и страны в целом, можно отметить следующие положительные сдвиги: повышение производительности труда, создание новых рабочих мест, вовлечение в предпринимательскую деятельность новаций, рост социальной защищенности работников, своевременное удовлетворение спроса потребителей, снижение издержек производства, налоговые поступления в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды, поиск и создание новых рынков, увеличение доли занимаемого рынка, перераспределение ресурсов между отраслями.

Список литературы:

1. Байрамгулов А.И. Экономические итоги олимпиады «Сочи-2014» // «Научное сообщество студентов XXI столетия». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://sibac.info/14772>
2. Вдовенко А.А. Проблемы развития малого бизнеса в России // Вопросы экономики и права. 2013. № 2.
3. Винокурова М.М. Предоставление финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства (на примере бюджета Иркутской области) // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права) (электронный журнал.Идентификационный номер статьи в НТЦ «ИНФОРМРЕГИСТР» 0421000101\0117). 2010. № 4.
4. Государственная поддержка / Деловой портал Правительства Тюменской области. Департамент инвестиционно политики и поддержки предпринимательства Тюменской области [официальный сайт]. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.tyumen-region.ru/support/enterprises/>.
5. Закон Тюменской области от 08.07.2003 № 159 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Тюменской области» / Деловой портал Правительства Тюменской области. Департамент инвестиционной политики и поддержки предпринимательства Тюменской области [официальный сайт]. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.tyumen-region.ru/support/investments/laws/>.
6. Информация о состоянии агропромышленного комплекса Тюменской области в 2011—2013 гг./ Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [официальный сайт]. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/25618..htm.
7. Калинин А. Построение сбалансированной промышленной политики: вопросы структурирования целей, задач, инструментов// Вопросы экономики. 2012. № 4.
8. Новая Индустриализация в Тюменской области [Электронный ресурс] / Деловой портал Правительства Тюменской области. Департамент инвестиционной политики и поддержки предпринимательства Тюменской области [официальный сайт]. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.tyumen-region.ru/support/industry/industrialization/>.
9. Политический кризис на Украине (2013—2014) [Электронный ресурс] / Википедия [свободная энциклопедия]. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%CF%E2%83%9F%E5%F1%EA%E9_%EA%F0%E7%E8%F1_%ED%E0_%D3%EA%F0%E0%E8%ED%E5_\(2013%972014\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/%CF%E2%83%9F%E5%F1%EA%E9_%EA%F0%E7%E8%F1_%ED%E0_%D3%EA%F0%E0%E8%ED%E5_(2013%972014)).
10. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. // «Парламентская газета». 09.08.2007 № 99-101.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЯ

Гринчишин Ярослав Николаевич

*канд. экон. наук, доцент
Львовской государственной финансовой академии,
Украина, г. Львов
E-mail: y-grynchyshyn@rambler.ru*

STAGES OF DEVELOPMENT COMPANIES CRISIS

Grynchyshyn Yaroslav

*candidate of economic sciences, associate professor
of Lviv State Academy of Finance,
Ukraine, Lviv*

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована важность определения этапов развития кризисных явлений на предприятии. Рассмотрена последовательность этапов кризиса развития предприятия по двум основным критериям: исходя из потенциала достижения успехов и потенциала преодоления кризиса. На основе обобщения и критического анализа взглядов различных ученых предложено собственное видение этапности развития кризисных явлений предприятия.

ABSTRACT

The importance of determining the stages of the crisis at the company is substantiated in the article. The sequence of stages of crisis development of the enterprise is considered in accordance with the basic criteria: potential to achieve success and potential for recovery. The author offered his own vision of a sequence of crises on the basis of summarizing and critical analysis of the views of various scholars.

Ключевые слова: кризис предприятия; этапы развития кризиса.

Keywords: crisis of enterprise; development stages of the crisis.

Функционирование современных предприятий осуществляется в условиях постоянных изменений и усложнения внешней среды, что обуславливает неопределенность и рискованность бизнеса. Как следствие, в последние годы в мире увеличилось количество

банкротств предприятий, что требует концептуализации, теоретического обоснования развития кризисных явлений.

Актуальность указанной проблематики вызывает интерес многих ученых. Однако из-за многоаспектности и системной сложности кризисного развития на микроуровне их подходы к пониманию развития кризисных явлений отличаются концептуальной неоднозначностью, что определяет необходимость их обобщения и углубленного анализа.

Целью исследования является анализ и обобщение научных подходов к определению этапов развития кризиса предприятия.

Необходимость распределения кризиса, как процесса, на отдельные стадии обусловлена тем, что возникает требование теоретического определения момента и времени воздействия отдельных факторов на кризис, недопущения дальнейшего развития и формирования путей избегания.

Большинству существующих моделей свойственны одинаковые тенденции развития кризиса: от качественных изменений (конфликтов) к количественным потерям (убыткам); развитие кризиса от его зарождения, до нарастания деструктивных воздействий до разрешения кризиса [1]. Однако, относительно критериев разделения на стадии, по нашему мнению, можно выделить два основных направления (табл.).

Таблица 1.

Стадии развития кризиса предприятия в различных моделях

Критерий разделения на стадии	Стадии кризиса	Авторы
Потенциал достижения успехов (доходов)	Кризис стратегии Кризис доходности (результатов) Кризис ликвидности Банкротство	Гургул С. [8], Паньшин И., Ярьс О. [4], Терещенко О. [5]
Потенциал преодоления кризиса	Потенциальный кризис Скрытый кризис Острый кризис Банкротство	Горчинска М., Вечорек-Космала М., Знанецкая К., [9], Демчук О., Ефремова Т. [2]

Первый подход определяет стадии кризиса в зависимости от регрессии потенциала предприятия в достижении успеха (доходов): кризис стратегии, кризис доходности, кризис ликвидности и банкротство.

Кризис стратегии означает потерю предприятием потенциальной способности достижения успехов, приносящих доход. К причинам данного кризиса можно отнести старение производственной технологии, неадекватную изменяющимся требованиям рынка, стратегию маркетинга. Кроме этих «невидимых» симптомов, кризис стратегии предприятия может проявляться через количественные параметры: уменьшение доли на рынке, снижение оборотов, низкое использование производственных мощностей, ограничение инвестиций [10].

По нашему мнению, нельзя ставить знак равенства между терминами «кризис стратегии» и «стратегический кризис». Стратегический кризис, если принять во внимание значение термина из толкового словаря, как «существенный, важный для достижения общих, генеральных целей» [6], можно сравнить с острым, глубоким кризисом, который затрагивает все сферы предприятия, и приводит к значительному падению показателей его эффективности.

Отдельные авторы считают, что после кризиса стратегии наступает кризис структуры [3; 7], как несоответствие структуры предприятия его стратегии. Однако, по нашему мнению, такая последовательность не совсем обоснована, поскольку дефициты в организационной структуре организации обуславливают кризис стратегии [5]. К тому же, следует отметить разное понимание структурного кризиса отдельными авторами. Например, Панышин И.В. и Ярьс О.Б. считают, что данный кризис связан со сменой формы собственности организации, что дает возможность самостоятельного выбора поля деятельности, привлечения дополнительных финансовых ресурсов [4].

Кризис доходности означает, что суммы полученных доходов недостаточно для покрытия расходов на капитал. Снижение эффективности предприятия приводит к его убыточности и переходу к следующей стадии — кризису ликвидности.

На этапе кризиса ликвидности из-за недостатка средств у предприятия возникает проблема с погашением обязательств. Отдельные кредиторы могут прибегать к взысканию задолженности через суд. Возникает следующая стадия — кризис платежеспособности, которая характеризуется значительным превышением внешних требований над имеющимся потенциалом предприятия. Для преодоления данного этапа кризиса требуется значительная внешняя финансовая помощь. В противном случае предприятию грозит банкротство.

Согласно второму подходу путь к банкротству предприятия развивается последовательно, через стадии потенциального, скрытого и острого кризиса.

Исходя из трактовки, что кризис может возникнуть на любой стадии развития предприятия, докризисный этап функционирования предприятия можно рассматривать как потенциальную фазу. Учитывая, что она может охватывать достаточно большой период (десятки лет), выделять отдельно данную фазу, по нашему мнению, нецелесообразно.

Результаты скрытого кризиса не отражаются в финансовой отчетности предприятия, поскольку их нельзя выразить в денежных измерителях. Нейтрализация менеджментом предприятия негативных воздействий скрытого кризиса возможна за счет внутренних финансовых источников, резервов предприятия.

Для стадии острого кризиса характерна высокая скорость протекания кризисных процессов, что вызывает резкую нехватку времени, срочность и неотложность принятия управленческих решений. Острый кризис требует принятия санационных мероприятий с привлечением внешних источников.

Мы не согласны с позицией тех авторов, которые разделяют острую фазу кризиса на преодолимую и непреодолимую [1]. Возможность преодоления кризиса (теоретическая и фактическая (юридическая)) существует на протяжении всего периода его продолжительности.

В отличие от более ранних стадий, острый кризис не происходит внезапно. Он является кульминационным пунктом развития кризиса в компании, когда возникает необходимость для принятия неотложных решений относительно изменений. Это период, в котором активизируются и накапливаются трудности внутри организации. Менеджеры должны принимать жесткие решения в короткий период времени с ограниченным выбором между различными вариантами.

Некоторые авторы считают, что после острого кризиса наступает период хронического кризиса [3]. По нашему мнению, период хронического кризиса наступает после легкого кризиса и характеризуется кризисом рентабельности и кризисом ликвидности. Примером проявления хронического кризиса является убыточность трети предприятий Украины, наблюдаемая на протяжении последних пятнадцати лет.

Обобщая и анализируя взгляды различных авторов на развитие кризисных явлений на микроуровне, можно предложить следующую последовательность стадий развития кризиса (рис.).

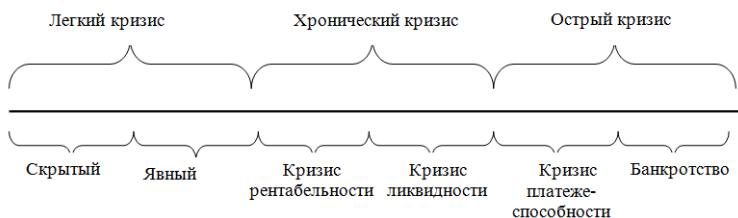


Рисунок 1 Предлагаемые этапы развития кризиса предприятия

Такая последовательность характеризует, с одной стороны, потенциал достижения успехов предприятия, а с другой — возможность преодоления кризиса.

Список литературы:

1. Асаул А.Н. и др. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / под ред. А.Н. Асаула. СПб: ИПЭВ, 2007.
2. Демчук О.Н., Ефремова Т.А. Антикризисное управление: учеб. пособие. М.: Флинта: МПСИ, 2009.
3. Жданов В.Ю. Антикризисный механизм диагностики риска банкротства // Современные технологии управления: электрон. научн. журн. 2011. № 11. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://sovman.ru/all-numbers/archive-2011/november2011/item/48-01-11-11.html> (дата обращения 15.10.2014).
4. Панышин И.В., Ярьес О.Б. Антикризисное управление: учеб. пособие. Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та, 2008.
5. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств: підручник. К.: КНЕУ, 2006.
6. Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка (онлайн версия) [Электронный ресурс] // М.: Славянский Дом Книги, 2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ushakov-term-73253.htm> (дата обращения 25.10.2014).
7. Файншмидт Е.А. Кризис-менеджмент: учеб. пособие. [Электронный ресурс] // Москва, 2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ccaf.ru/wp-content/uploads/2013/05/E-A-Файншмидт-Кризис-менеджмент.-2014.pdf> (дата обращения 25.09.2014).
8. Gurgul S. Kryzys, droga do upadłości // Zarządzanie finansami firm : teoria i praktyka: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, — 2006. — № 1109. — S. 265—274.

9. Gorczyńska M., Wieczorek-Kosmala M., Znaniecka K. Kryzys przedsiębiorstwa z perspektywy jego sytuacji finansowej // Zjawiska kryzysowe a decyzje finansowe przedsiębiorstw. Studia Ekonomiczne. Zeszyty naukowe uniwersytetu ekonomicznego w Katowicach. Katowice, 2011. — S. 9—21.
10. Prusak B. Uwarunkowania upadłości przedsiębiorstw // Gospodarka Polski w okresie transformacji, (red. F. Bławat), Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk, 2001. — S. 79—99.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Полтавченко Анастасия Андреевна

студент

Кубанского государственного технологического университета,

РФ, г. Краснодар

E-mail: n.a.s.t.y.a.poltavchenko@mail.ru

Седых Надежда Владимировна

канд. экон. наук, доцент

Кубанского государственного технологического университета,

РФ, г. Краснодар

E-mail: 379186@mail.ru

FINANCIAL POLICY OF RUSSIA AT THE PRESENT STAGE

Anastasiya Poltavchenko

student

of the Kuban State University of Technology,

Russia, Krasnodar

Nadezhda Sedykh

candidate of economic sciences, assistant professor

of Kuban State Technological University,

Russia, Krasnodar

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена рассмотрению финансовой политики России, а также общеэкономической ситуации в стране. В статье описывается текущее положение России, рассмотрена бюджетная политика РФ и рассмотрены основные проблемы экономики России.

ABSTRACT

This article is devoted to consideration of financial policy of Russia, and also an all-economic situation in the country. In article the current position of Russia is described, the budgetary policy of the Russian Federation is considered and the main problems of economy of Russia are considered.

Ключевые слова: бюджетная политика; инфляция; национальная валюта, санкции; финансовая политика.

Keywords: budgetary policy; inflation; national currency, sanctions; financial policy.

Финансовая политика страны является важной составляющей экономической политики. Для того, чтобы экономика развивалась эффективно, необходимо поддерживать сбалансированность финансовой политики. От того насколько грамотно будет построена финансовая политика зависят темпы развития как определенных отраслей, таких как промышленность, сельское хозяйство, связь, транспорт, так и экономики в целом.

Финансовая политика государства включает в себя бюджетно-налоговую политику, а также инвестиционную политику, социальную политику. В составе финансовой политики основополагающая роль отводится бюджетной политике, которая оказывает влияние на формирование финансовой базы для развития государства. В основу бюджетной политики на 2014 г. и на плановый период 2015—2016 гг. положены стратегические цели развития страны, которые сформулированы в указах Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г., Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г., Основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2018 года, а также основные положения Бюджетного послания Президента РФ о бюджетной политике в 2014—2016 гг. [1]

В Бюджетном послании Президента РФ отражена оценка осуществляемой в 2012—2013 гг. бюджетной политики, а также указаны основные приоритеты на период 2014—2016 гг.

Сократились темпы роста мировой экономики. Внешние источники никак не могут увеличить возможности доходной части

федерального бюджета. В связи с этим, проект федерального бюджета на 2014 год и на плановый период 2015—2016 гг. будет складываться в условиях снижения прогнозируемых доходов.

В таких условиях бюджетная политика России направлена на решение следующих основных задач:

- обеспечение сбалансированности в долгосрочной перспективе при учете того, что будет обязательное исполнение всех обязательств государства и выполнение задач, представленных в указах Президента РФ от 7 мая 2012 года;
- оптимизация структуры расходов федерального бюджета (выявление резервов и перераспределение в пользу приоритетных направлений и проектов);
- развитие программно-целевых методов управления (базой для планирования бюджета должны стать программы, проводимые государством);
- обеспечение сбалансированности пенсионной системы;
- развитие налоговой системы России и повышение ее конкурентно-способности.

В связи с поставленными задачами бюджетной политики следует признать, что бюджетная политика не может функционировать отдельно от налоговой политики. В 2013—2015 гг. цели Правительства Российской Федерации в области налоговой политики придерживаются того, чтобы создать эффективную и стабильную налоговую систему, которая будет способствовать бюджетной стабильности в среднесрочной перспективе. Основными приоритетами налоговой политики является поддержка инвестиций, а также стимулирование деятельности в области инноваций. Также нужно сохранить размер налоговой нагрузки по разным секторам экономики, где был достигнут ее оптимальный уровень, принимая в учет те требования устойчивости бюджетной системы России, которые были ранее указаны.

Мировой кризис, сложившийся в 2008 г. оказал крайне негативное влияние на экономику России, также указал, какие имеются слабые стороны финансовой системы государства. Главными последствиями кризиса 2008 г. стали высокий уровень безработицы, инфляции, темпы падения экономических показателей. В особенности сократился уровень ВВП, произошло значительное падение курса рубля по отношению к доллару и евро, выросли процентные ставки по кредитам и займам.

В целях снижения угроз неустойчивости и несбалансированности федерального бюджета бюджетной системы РФ в 2013 осуществилась

подготовка основных направлений бюджетной политики проводимая на основе реалистичного варианта экономического прогноза. Этот подход не только позволяет увеличить точность планирования бюджета на долгосрочную перспективу, также спрогнозировать часть рисков, которые образуются в соответствии с тем, что принимаются определенные дополнительные обязательства по расходам.

Бюджетная политика в период 2013—2015 гг. нацелена на сокращение уровня нефтегазового дефицита федерального бюджета. Помимо этого, также необходимо предусмотреть в пределах установленных параметров бюджета механизмы, которые способствуют возможному перераспределению ресурсов для осуществления определенных дополнительных мер, которые будут осуществлять поддержку различных отраслей экономики, отраслей социальной сферы, рынка труда в случае того, если ухудшится кризисная ситуация на мировой арене. Новация бюджета за 3 последних года, а именно осуществление его расчета по новым бюджетным правилам, которые способствуют тому, чтобы приблизиться к максимальному сокращению зависимости казны от колебания цен на энергоресурсы и приложит все усилия по повышению точности прогнозов доходов и расходом в долгосрочной перспективе.

Россия имеет доходы от нефтегазового сектора, которые очень изменчивы. В основном они складываются за счет налогов на прибыль и экспортных пошлин, устанавливаемых государством. Необходимо отметить, что они в большей степени зависят от цен на нефть. Эта изменчивость обеспечивает угрозу для стабильной деятельности по исполнению расходной части бюджета. Поэтому введение бюджетных правил с 1 января 2013 года позволит в 2013—2015 гг. увеличить возможности для повышения стабильности и сбалансированности бюджетной системы страны, значительно снизить зависимость федерального бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры, начать процесс сокращения нефтегазового дефицита, снизить уровень дефицита федерального бюджета.

В современном этапе также появляется явление в сфере государственных финансов, которое предполагает начать использовать финансовые отношения для того, чтобы повысить устойчивость национальных финансов и национальной экономики в целом. Целями стабилизационной финансовой политики считается осуществление процессов по сглаживанию колебаний, которые обусловлены колебаниями конъюнктуры и другими факторами.

В данный момент возникает необходимость расширения границ стабилизационной финансовой политики, которая должна быть не только

направлена на то, чтобы повысить уровень устойчивости экономического развития страны вследствие сглаживания внешних и внутренних шоков экономики, но и осуществлять воздействие на распределение и перераспределение процессов, возникающих в обществе.

На современном этапе экономика России функционирует в стагнационных условиях. Но экспертами прогнозируется и рецессия, но эти прогнозы неоднозначны. В 2014 г. продолжается замедление экономики России, причем экономическая обстановка в стране ухудшилась по сравнению с предыдущим годом. По оценке Минэкономразвития России прирост ВВП в I квартале 2014 года составил 0,8 %, реальные располагаемые денежные доходы снизились на 2,4 % доля инвестиций сократилась на 4,8 %, по сравнению с аналогичным периодом 2013 года.

В феврале 2014 года председатель ЦБ Эльвира Набиуллина озвучила прогноз уровня инфляции, который составил 5 %. Уже в сентябре уровень инфляции в годовом выражении составил 8 %. Инфляционный рост связан с тем, что происходит девальвации рубля и введены запреты на импорт мяса из стран ЕС. В июне уровень инфляции составлял 7,5 %. В августе произошло ускорение роста цен, когда Россия ввела запрет на импорт продуктов из стран, поддерживавших санкции против неё. Банк России решил поднять ключевую ставку до 8 % для того, чтобы снизить инфляцию. Эксперты полагают, инфляция в России значительно превосходит уровень инфляции в Европе. Совет директоров Банка России 31 октября 2014 г. принял решение повысить ключевую ставку на 150 базисных пунктов — с 8 % до 9,5 %, что выше ожиданий рынка. Данная величина ключевой ставки должна снизить инфляцию и привести к укреплению национальной валюты [2].

Эксперты считают, что падение курса рубля, связано больше с внутренними причинами, нежели с внешними. В первую очередь это вызвано тем, что ЦБ России активно отзывал лицензии у частных банков — в 2013 году данный вид процедур был произведен по отношению к 20 кредитно-финансовым организациям. По оценкам Минфина, шоковый эффект от санкций составил 2 % ВВП. Прогнозы на будущее так же неутешительны: если санкции не отменят, в 2015 году Россию могут ждать отрицательные показатели роста ВВП. Также на падение национальной валюты РФ оказывает влияние существующее положение российской экономики в целом. Санкции со стороны Запада вызвали ограничение возможности отечественных организаций и банков осуществлять займы на международных рынках, то есть сократилось предложение на долларовом рынке. Спрос

на доллар в сентябре был особенно высок, потому что в это время российские компании должны были выплатить валютные кредиты. Следовательно, возникла ситуация нехватки доллара, а значит, что валюта удорожает.

Однако санкции, которые касаются не только определенных компаний или лиц, но и экономики России целом, способны в большей степени ослабить эту экономику. Они просто драматически ограничат доступ страны к западным рынкам капиталов и новым западным технологиям, двум вещам, в которых Россия нуждается больше всего, чтобы обеспечить рост собственной экономики.

Таким образом, падение курса рубля, повышение цен по товары и услуги, рост инфляции, нерациональные методы воздействия ЦБ на экономику приводит к еще большему спаду, чем зарубежные санкции. Хотя они, в свою очередь, ограничивают российскую экономику в зарубежных инновациях и технологиях, но и есть плюсы санкций — отечественные производители налаживают и улучшают производство продукции, увеличивают производственные мощности. Они дали «толчок» к тому, чтобы развивались российской отрасли как промышленности, так и другие сектора экономики.

На текущем этапе развития происходит процесс по изучению и корректировке направлений финансовой политики является одной из главных задач, которые осуществляются в России. И для того чтобы более точно отражать сложившуюся ситуацию в стране необходимо осуществить прогноз ближайших событий и сформулировать комплекс мероприятий, которые будут направлены на среднесрочную перспективу.

Современная финансовая политика России направлена на формирование финансовой базы для перехода от экспортно-сырьевой модели к инновационному, социально ориентированному типу развития экономики, создание необходимых предпосылок для поддержания высоких темпов экономического роста в долгосрочном периоде, повышения уровня благосостояния населения и экономической стабильности.

Список литературы:

1. Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014—2016 годах /Официальный сайт Президента РФ. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kremlin.ru/acts/18332> (дата обращения 30 октября 2014 г.).
2. Официальный сайт Общей газеты. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.og.ru/articles /2014/10/20/35564.shtml> (Дата обращения 01.11.2014).

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИЙ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ

Ражаббаев Шароф Рахимбердиевич

*канд. экон. наук, доцент
Директор Центра исследований развития экономики Узбекистана,
Республика Узбекистан, г. Ташкент
E-mail: sharofbfa@mail.ru*

Ахмедов Фаррух Хушидович

*начальник отдела Национального банка
внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан,
Республика Узбекистан, г. Ташкент
E-mail: fahmedov@mbrc.nbu.com*

THE SCIENTIFIC BASIS OF ORIGIN, DEVELOPMENT AND FUNCTIONS OF FINANCIAL INNOVATION

Sharof Rajabbaev

*doctor of Philosophy, associate professor, Director of the Center
for economic development and research of Uzbekistan,
Republic of Uzbekistan, Tashkent*

Farrukh Akhmedov

*head of department
of National bank for foreign economic activity of Uzbekistan,
Republic of Uzbekistan, Tashkent*

АННОТАЦИЯ

В статье приводятся результаты исследования научной литературы посвященной сущности финансовых инноваций и причин их возникновения. Авторы приводят концептуальные взгляды и формирование теории финансовых инноваций, функциональные особенности возникновения новшеств на финансовых рынках не как отдельный феномен, а как эволюционное развитие финансовых отношений.

ABSTRACT

The article presents the results of a study of the scientific literature on the effect of financial innovation and its causes. The authors lead conceptual views and formation of the theory of financial innovation, the functional features of innovations in the financial markets not as a separate phenomenon, but as an evolution of the financial relations.

Ключевые слова: финансовые инновации; ценные бумаги; деривативы; финансовая глобализация.

Keywords: financial innovation; securities; derivatives; financial globalization.

Основная часть научно-исследовательских работ в финансовой сфере считается сильно специализированной, то есть посвященной изучению функционирования лишь некоторых видов ценных бумаг (разделенные на долговые и акционерные) и поведения небольшого количества простых финансовых институтов (банков или бирж.). Тем не менее, в реальности на финансовых рынках существует широкий спектр различных финансовых продуктов, видов финансовых учреждений и различных процессов построения и ведения предпринимательской деятельности. Эта сфера включает в себя как нетрадиционные инструменты и формы осуществления бизнеса, так и учреждения.

В научной литературе посвященной данной тематике исследуется категория финансовых инноваций, где проводится классификация отдельных аспектов процесса их возникновения и развития, подходы к оценке их влияния и последствия для национальной и мировой экономики. Использование понятия финансовой инновации все больше встречается при описании шоков в экономике («инновации монетарной политики») или их причин (например, евраюлуты).

В целом, финансовые инновации — это акт создания, а затем популяризации новых финансовых инструментов и технологий, институтов и рынков. Согласно определению, данному в Руководстве по Сбору и Толкованию Сведений по Инновациям ОЭСР, инновации разделяются на 4 группы [11, pp. 163]:

1. Инновационные продукты. Примерами инновационных продуктов являются сделки с деривативами, новые формы корпоративных ценных бумаг или структурных инвестиционных продуктов, применяемых в процессе торговли товарами и услугами для совершенствования экономических отношений. Они включают в себя значительное улучшение технических спецификаций, компонентов и материалов, разработку программного обеспечения, создание

удобств для потребителей и другие функциональные характеристики. В качестве инновационных продуктов могут быть использованы новые знания и технологии или же новые формы и комбинации, основанные на уже существующих продуктах. При этом термин «продукт» используется для охвата товаров и услуг.

2. Инновационные процессы. К инновационным процессам относятся введение новых методов распространения ценных бумаг, транзакций обработки или ценообразования. Инновационными процессами является реализация новых или значительно усовершенствованных методов производства или доставки, включающих в себя существенные изменения методов и оборудования. Инновационные процессы предназначены для уменьшения издержек производства или поставки, повышения качества продукции или производство и поставка новых, значительно усовершенствованных продуктов.

3. Инновационный маркетинг. Инновационным маркетингом является внедрение новых методов маркетинга посредством внесения значительных изменений в дизайн продукта или упаковки, размещения продукции, продвижения продукта или определении цены. Инновационный маркетинг направлен на повышение уровня удовлетворенности клиентов в следствии которого выявляются новые рынки сбыта или улучшение новой рыночной позиции производителя, с целью увеличения объема продаж.

4. Инновационные методы организации. К инновационным методам организации относятся новые методы организации деловой деятельности, создание рабочих мест и установление внешних отношений. Организационные инновации предназначены для повышения производительности производства путем сокращения административных расходов или издержек, улучшение условий на рабочих местах, получение доступа к нематериальным активам (например, ноу-хау).

По определению Е. Роджреса «Инновация включает в себя процессы изобретения (непрерывных исследований и функции развития) и диффузии (или внедрения) новых продуктов, услуг или идей» [12]. Возможно, использование понятия «изобретение» к инновациям, несколько преувеличено, поскольку большинство инноваций являются эволюционным видоизменением ранее использованных продуктов. Так как инновация не является абсолютно новым феноменом, а использование понятия «новое» к инновациям рассматривается субъективно, на сегодняшний день эксперты и специалисты по выдаче патентов повсеместно сталкиваются с этой задачей.

В основе гипотезы всех исследований, посвященных изучению причин возникновения финансовых инноваций, лежит несовершенство финансовой системы и финансового рынка, которая стимулируют развитие финансовых инноваций.

Именно несовершенство финансового рынка препятствует выполнению его участниками функций, возложенных на них финансовой системой. При этом финансовые инновации становятся результатом принятия оптимального решения в ответ на проблемы и ограничения, препятствующие распределению риска [10].

Как известно, для толкования сущности определенных категорий и экономических явлений изучаются их функции. Р. Мертон выделяет шесть функций финансовых инноваций [9]:

1. Поддержание движения денежных средств во времени и пространстве.
2. Аккумулирование ресурсов.
3. Управление риском.
4. Обеспечение необходимой информацией для принятия решений
5. Решение проблем, связанных с риском недобросовестности и информационной асимметрии.
6. Содействие реализации товаров и услуг через платежную систему.

В научных работах других авторов этот список имеет незначительные различия. Так к примеру, в работе Дж. Финнерти [2] определяется набор функций, две из которых близко соответствуют функциям перечисленных Р. Мертоном (диверсификация риска и снижение затрат). Функция «увеличении ликвидности», которая определена Дж. Финнерти, по сути отражает функции движения и аккумуляции денежных средств, описанных Р. Мертоном.

БМР (1986) для определения функции финансовых инноваций использует несколько иную схему, где основное внимание уделяется передаче рисков (как ценовых, так и кредитных), повышению ликвидности и формированию ресурсов для нужд экономических субъектов (в форме кредитов и собственного капитала).

Несмотря на то, что финансовым инновациям посвящено множество работ и приводятся различные классификации и функции, разветвленность особенностей и функций отдельных продуктов усложняет формирование целостной системы определения форм финансовых инноваций. К примеру, в функциональной схеме, предложенной Р. Мертоном, секьюритизация активов выполняет, по меньшей мере, три функции: объединение различного вида будущих

обязательств, модификация источника риска за счет диверсификации и поддержание движения денежных средств во времени и пространстве.

Исследование функций финансовых инноваций в совокупности с причинами их возникновения определяют их необходимость в современной финансовой системе.

Во-первых, финансовые инновации возникают в результате зарождения признаков неэффективности рынка или в состоянии несовершенства его функционирования. При таком состоянии рынка происходит затруднение перемещения денежных средств, следовательно, у экономических субъектов снижаются возможности управления рисками. В исследованиях Д. Даффи и Р. Рахи выявляют условия, при которых в целях достижения равновесия участниками рынка создаются новые формы финансовых инструментов. Основным фактором, по мнению авторов, выступает хеджирование ценового риска, с которым рынок не способен достичь совершенства с традиционными ценными бумагами. Также данному вопросу посвящено исследование М. Гринблата и Ф. Лонгстафа, которыми изучены предпосылки возникновения Казначейских «стрипов» (Separate Trading of Registered Interest and Principal of Securities — STRIPS) — облигаций с нулевыми купонами. По мнению авторов, причиной появления этих инструментов опять же является стремление поддержать эффективность рынка, при котором инвесторы гарантированы в получении купонных доходов [4].

Во-вторых, финансовые инновации создаются для устранения несоответствия или информационной асимметрии между инсайдерами и аутсайдерами. Основные результаты исследований в этой области показывают, что новые формы сделок на финансовых рынках, заключаются для согласования интересов сторон или принуждению эмитентов к раскрытию информации. Так в работах М. Харриса и А. Равива [5], а также Ф. Аллена и Д. Гейла [1], подчеркивается, что долговое финансирование служит повышению дисциплины менеджеров в ситуации, когда ликвидационная стоимость корпорации превышает ее текущую рыночную стоимость. В этом случае менеджеры (инсайдеры) продолжают операционную деятельность, тогда как акционеры компании (аутсайдеры) склонны к ликвидации. Повышение дисциплины осуществляется в случае долгового финансирования путем раскрытия информации перед инвесторами, которые смогут инициировать процедуру банкротства.

В-третьих, финансовые инновации создаются для сокращения транзакционных издержек или улучшения маркетинга. В исследовании Р. Мертона транзакционные издержки рассматриваются как фактор

развития финансового посредничества. По его мнению, финансовые посредники путем сокращения различных расходов, связанных с проведением платежей позволяют достичь оптимального уровня между потреблением и инвестициями. В работе описывается, как фондовые свопы могут служить эффективным инструментом получения дохода для международных инвесторов [8]. С точки зрения Д. Мадан и Б. Субра (1991) попытка финансовых посредников сократить расходы на маркетинг с целью увеличения прибыли, приводит к появлению ряда новых финансовых продуктов, которые в последствие становятся более привлекательными для широкого круга инвесторов [6].

В-четвертых, финансовые инновации создаются в результате ужесточения налогового режима и финансового регулирования. Данному вопросу посвящено множество научных работ. К примеру, согласно утверждению М. Миллера «...основным стимулом возникновения инноваций за последние двадцать лет является регулирование и налоги» [9]. К продуктам финансовых инноваций, возникших в результате налогов и вызванных регулированием, относятся облигации с нулевым купоном, евродоллары, евробонды, различные виды инструментов привязанных к акциям, используемых для получения прибыли освобожденного от налогообложения на прирост капитала, а также доверительные инструменты [3].

В-пятых, развитие финансовой глобализации и возрастание рисков, стимулировало возникновение и развитие инноваций на финансовом рынке. Основные научные труды по тематике финансовых инноваций, связывают их развитие с процессами глобализации. Глобализация различных экономических процессов и интернационализация деятельности компаний, инвесторов и государств увеличивает влияние всевозможных рисков (от обменного курса до суверенного риска). К примеру, Межамериканский банк развития впервые использовал инструмент, который учитывал риск конвертируемости национальной валюты и обеспечил гарантию платежей.

В-шестых, развитие технологий стимулировали расширение видов финансовых инноваций. Процесс секьюритизации, который основан на сложных интегрированных схемах широко использует достижения в информационной технологии. ИТ и успехи в области телекоммуникаций (Интернет) способствовали появлению таких инноваций как, новые методы андеррайтинга ценных бумаг (например, OpenIPO), новые методы сборки портфелей акций (folioFN), новые рынки ценных бумаг и новые формы сделок по ценным бумагам.

Новые «интеллектуальные технологии», в том числе модели ценообразования деривативов, позволили с легкостью использовать в расчетах различные методы определения будущей конъюнктуры. Это стало причиной распространения сделок и появления новых контрактов. За основу всех моделей взяты методы и взгляды таких ученых как Блек, Скоулз, Мертон и другие. Сложные расчеты определения цены с учетом риска, которые в условиях высокой волатильности невозможно получить в короткий срок без высокотехнологических информационных систем.

Список литературы:

1. Allen F., Gale D. *Financial Innovation and Risk Sharing*. Cambridge, MA: «MIT Press», 1994. — p. 140—147.
2. Finnerty J.D. An overview of corporate securities innovation // *Journal of Applied Corporate Finance*, — 1992. — № 4(4). — P. 23—39.
3. Fisher L., Brick I., Ng F. Tax incentives and financial innovation: The case of zero-coupon bonds and other deep discount corporate bonds // *The Financial Review*, 1983. — p. 292—305.
4. Grinblatt M., Longstaff F.A. Financial innovation and the role of derivative securities: An empirical analysis of the Treasury STRIPS program // *Journal of Finance*, — 2000. — № 55(3). — P. 1415—1436.
5. Harris M., Raviv A. The design of securities // *Journal of Financial Economics*, — 1989. — № 24. — p. 255—287.
6. Madan D., Soubra B. Design and marketing of financial products // *Review of Financial Studies*, — 1991. — № 4(2). — p. 361—384.
7. Merton R.C. Financial innovation and economic performance // *Journal of Applied Corporate Finance*, 1992 4(4). — P. 12—22.
8. Merton R.C. On the application of the continuous time theory of finance to financial intermediation and insurance. *Geneva Papers on Risk and Insurance: Twelfth Annual Lectures of the Geneva Association*. Geneva, 1989. — p. 225—262.
9. Miller M.H. Financial innovation: The last twenty years and the next // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, — 1986. — № 21(4). — p. 459—471.
10. Miller Merton H. Debt and taxes // *Journal of Finance*, — 1977. — № 32. — p. 261—275.
11. Oslo Manual, Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd edition. Paris: OECD Publishing, 2005. — 163 p.
12. Rogers E.M. *The Diffusion of Innovations*. New York, «Free Press», 1983. — 576 p.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

Симоненко Ивона Андреевна

студент

*Кубанского государственного технологического университета,
РФ, г. Краснодар*

E-mail: ivona.94@mail.ru

Седых Надежда Владимировна

канд. экон. наук, доцент

*Кубанского государственного технологического университета,
РФ, г. Краснодар*

E-mail: 379186@mail.ru

PROBLEMS AND PROSPECTS OF RUSSIAN FINANCIAL MARKET

Ivona Simonenko

student

*of Kuban State Technological University,
Russia, Krasnodar*

Nadezhda Sedykh

*candidate of economic sciences, assistant professor
of Kuban State Technological University,
Russia, Krasnodar*

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена финансовому рынку России. Согласно названию, в статье описываются проблемы и перспективы финансового рынка России, даются рекомендации по развитию финансового рынка России.

ABSTRACT

The article deals with Russian financial market. As the title implies the article describes a problems and prospects of development of Russian financial market. The text gives a valuable information on measures for Russian financial market's development.

Ключевые слова: финансовый рынок; экономика; проблемы; перспективы.

Keywords: financial market; economy; problems; prospects.

Финансовый рынок — важная составляющая часть любой экономики. Он способствует мобилизации временно свободных средств и эффективному распределению их между теми экономическими агентами, которые в них нуждаются, способствуя таким образом развитию экономики в целом.

Существует ряд проблем развития финансового рынка России [2, с. 45]:

- на финансовый рынок большое влияние оказывают иностранные инвесторы и совершенные ими финансовые операции;
- система государственного регулирования финансовых рынков неэффективна, а это отрицательно сказывается на развитии рынка;
- каждый год растет конкуренция зарубежных банков с российскими банками, из-за этого развитие финансового рынка происходит гораздо медленней;
- проводимая валютная политика неэффективна, постоянно наращиваются валютные резервы;
- относительно небольшой объем, и негармоничность просматривается в развитии валютного рынка;
- российские банки во многом отстают от иностранных банков;
- иностранные компании могут не выполнять свои обязательства перед российскими компаниями, из-за устаревшей законодательной базы.

В целом развитие современной экономики России и финансового рынка достаточно позитивно, однако, важно отметить, что работы российских исследователей справедливо указывают на такие риски интеграции отечественного финансового рынка в мировую финансовую систему, как преобладание краткосрочной инвестиционной ориентации в деятельности финансового сектора. Это явление происходит по следующим причинам:

- отсутствие программы государства по выходу финансового сектора из длительного экономического кризиса, включая текущий долговой европейский кризис, а также частая смена приоритетов в монетарной политике государства;

- отсутствие опыта создания инвестиционной политики в финансовой сфере, учитывая иностранные особенности и передовые подходы инвестиционного менеджмента.

Для того, чтобы преодолеть эти негативные тенденции, которые не способствуют созданию в нашей стране современной рыночной экономики, необходимо проводить следующее мероприятие: улучшать теоретические аспекты оценки инвестиционного процесса, который воздействует на финансовый рынок. Такое мероприятие должно осуществляться, исходя из объективного понимания финансового положения инвесторов, с использованием научных данных, практического опыта и управленческих навыков.

Одна из причин негармоничного развития экономики России — несовершенство российского законодательства, которое не в состоянии гарантировать безопасность инвестиций в разные отрасли экономики. Большинство иностранных инвесторов не хотят делать существенные вложения в российскую экономику из-за неуверенности в том, что их инвестиции вернутся, а также из-за множества различных бюрократических преград и большого уровня коррупции. Поэтому необходимо совершенствовать российское законодательство и бороться с коррупцией, чтобы иностранные инвесторы не боялись делать вложения в экономику нашей страны.

Чтобы привлечь иностранных инвесторов на финансовый рынок России, необходимо провести следующие мероприятия:

- активнее включаться в мировые промышленные цепочки;
- выявить направления развития внешнеторговых связей и определить наиболее важных партнеров, отрасли, методы поддержки национальных экспортеров;
- незамедлительно и эффективно ввести торговые преференции для экономических союзников;
- активировать формирование интеграционных форм регионального взаимодействия;
- улучшить таможенно-тарифную политику;
- более широко применять на практике финансовую поддержку экспортеров, с помощью увеличения ресурсов фонда страхования экспортных кредитов, финансирования процентной ставки по кредитам, использования накопленных валютных резервов;
- выработать новые ниши на мировых рынках товаров и услуг.

Также необходимо предпринять стратегические решения для того, чтобы уничтожить недостатки регулирования финансовой сферы. Государство, как главный оператор финансового рынка, должно проводить мониторинг его состояния и активно способствовать его

развитию. Предпосылки к укреплению рубля будут оставаться неизменными на фоне поддержания довольно высокого спроса на отечественную валюту.

Таким образом, чтобы улучшить развитие финансового рынка в нашей стране, необходимо совершенствовать теоретические аспекты оценки инвестиционного процесса, которые оказывают стимулирующее воздействие на финансовый рынок; совершенствовать российское законодательство и бороться с коррупцией, чтобы иностранные инвесторы не боялись делать вложения в экономику нашей страны; также необходимо принять стратегические решения для ликвидации недостатков регулирования финансовой сферы.

Финансовый рынок России на данный момент развивается достаточно быстрыми темпами. Финансовый рынок — это сплав национальных и международных рынков. Несмотря на сравнительно «юный» возраст, отечественный рынок уже успел пережить много взлетов и падений. На данный момент специалисты считают, что перспективы развития российского финансового рынка достаточно высоки.

Эволюция финансового рынка в нашей стране имеет многообещающие направления, которые связаны и с развитием уже существующих, и с появлением новых услуг, в которых могут нуждаться и юридические, и физические лица. В некоторых случаях отечественный рынок все еще закрыт для зарубежных компаний, которые могут оказать более широкий спектр финансовых услуг на более выгодных условиях. Но в то же время, одна из причин привлекательности отечественного рынка для большинства иностранных компаний — возможность быстрого обогащения за счет проведения различных спекуляций в разных областях экономики.

Возможности развития финансового рынка России далеко не исчерпаны, в данный момент существует много отраслей экономики, которые нуждаются в предоставлении финансовых услуг более высокого уровня. Несмотря на сравнительно большой уровень инфляции, многие исследователи высоко оценивают финансовые возможности экономики России.

Поэтому, основными перспективными направлениями усовершенствования российского финансового рынка являются следующие:

а. Изменение существующей модели российского финансового рынка, учитывая уход от спекулятивной модели развития и интеграции с развивающимися странами, странами СНГ и БРИК. Эта мера поможет увеличить возможности России по привлечению и перераспределению капитала, а также уменьшить системные риски, которые

связанны с притоком на рынок спекулятивного капитала и с утратой национальным рынком самостоятельности [1, с. 51].

б. Активизирование реальных инвестиций в российскую экономику: учитывая определение допустимого соотношения привлеченных зарубежных инвестиций в Россию (в основном прямых) и вывоза капитала за рубеж; это мероприятие позволит выработать баланс по стимулированию и регулированию инвестиций. При этом вывоз капитала за рубеж должен осуществляться в основном в оффшорные зоны, в страны со стабильной экономической ситуацией и возможностями экономического роста.

в. Постоянное наблюдение непропорциональности инвестиций в государственной инвестиционной политике, учитывая определение излишка или недостатка необходимого инвестиционного капитала, с помощью соотнесения максимального объема доступных внутренних ресурсов и инвестиционных потребностей в рамках планируемого периода. Данная мера будет способствовать исключению недостатка инвестиционного капитала России в целях развития экономики посредством привлечения зарубежных инвестиций на необходимый срок и на оптимальных для страны условиях, а также излишка капитала с учетом приоритетов российского экспорта и контроля его вывоза за рубеж.

г. Поддержание равенства интересов государства и бизнеса при введении ограничений на допуск заграничных инвесторов в отрасли, которые имеют стратегическое значение для страны и обеспечения безопасности государства. Наличие жестких заградительных мер, которые заявлены в рамках Федерального закона от 29.04.2008 № 57-ФЗ, фактически препятствует притоку заграничных инвестиций в высокотехнологичные сектора, вместе с которыми приходят и финансовые, и интеллектуальные ресурсы, технологии и оборудование.

д. Системное и целостное развитие инфраструктуры финансового рынка, в том числе перспективные направления по освоению новых продуктов и технологических рядов; увеличение активности небанковских институтов развития; формирование новых биржевых площадок и перспектив создания в нашей стране всемирного денежного центра. Применение этих мероприятий на практике будет способствовать снижению информационных, регулятивных и технологических барьеров на рынке, которые препятствуют честности и справедливости ценообразования, что позволит снивелировать транзакционные издержки инвесторов.

Список литературы:

1. Лавров А. Финансовая стабилизация фондового рынка // Вопросы экономики, — № 8, — 2012. — С. 51—56.
2. Финансовые рынки и экономическая политика России: монография / Под ред. С.С. Сулакшина. М.: Научный эксперт, 2013. — 454 с.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ВНЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Смоленцева Елена Викторовна

*старший преподаватель
кафедры экономики и организации производства ФГБОУ ВПО
Вятская государственная сельскохозяйственная академия,
РФ, г. Киров
E-mail: ms.elenasmol@mail.ru*

FEATURES OF FORMATION AND MANAGEMENT OF NON-CURRENT ASSETS IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

Elena Smolentceva

*senior teacher of chair of economy and production organization
FGBOU VPO Vyatskaya state agricultural academy,
Russia, Kirov*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены особенности формирования и управления внеоборотными активами в сельском хозяйстве. Отражено влияние специфики отрасли сельского хозяйства на эффективность использования и управления внеоборотными активами.

ABSTRACT

Features of formation and management of non-current assets in agriculture are considered. Influence of specifics of branch of agriculture on efficiency of use and management of non-current assets is reflected.

Ключевые слова: внеоборотные активы; управление; сельское хозяйство; предприятие; особенность.

Keywords: non-current assets; management; agriculture; enterprise; feature.

Деятельность любого предприятия находится в значительной зависимости от рационального использования его ресурсов. В настоящее время внеоборотные активы являются одним из важнейших факторов любого производства. И конечные результаты деятельности предприятия определяются во многом исходя от их стоимости, технического уровня, обеспеченности и эффективности использования.

В век стремительного развития научно-технического прогресса и создания принципиально новых видов техники и технологий невозможно переоценить значение внеоборотных активов предприятия. Они выступают одним из ключевых факторов, определяющих инновационный потенциал и конкурентные позиции любой компании. Сегодня без современного оборудования и новых технологий невозможно ни выпускать высококачественную продукцию, ни обеспечить существенное снижение ее себестоимости, которое является базой для обоснованного снижения продажной цены, т.е. невозможно создать ключевые конкурентные преимущества товара, предлагаемого покупателю. А отсутствие этих преимуществ предопределяет низкую конкурентоспособность компании в долгосрочной перспективе. Кроме того, только применение современных средств вычислительной техники и программного обеспечения делает возможным внедрение инновационных технологий управления, в том числе и в сфере финансов, а это требует постоянного внимания к обновлению основных средств и разработке «продвинутых» нематериальных активов [2, с. 206].

На формирование и управление внеоборотными активами большое влияние оказывает отраслевая специфика предприятия. Так сельскохозяйственные предприятия имеют определенные отличия от предприятий промышленных или торговых. Специфика управления внеоборотными активами обуславливается спецификой самого сельского хозяйства. По нашему мнению к таким особенностям можно отнести:

- Основным средством производства в сельском хозяйстве является земля, стоимость которой включается в состав внеоборотных активов. Но при этом, в отличие от других видов внеоборотных активов стоимость земельных участков не амортизируется.
- Земельные ресурсы как важнейший фактор производства требуют большого количества сельскохозяйственной техники.

- В состав внеоборотных активов в сельском хозяйстве также входят живые организмы — животные (рабочий и продуктивный скот) и растения (многолетние насаждения). Стоимость этих видов основных средств до определенного периода, зависящего от физиологических процессов, не только не уменьшается в процессе использования, но и возрастает.

- Воспроизводство биологических видов основных средств также имеет особенности — если все другие виды основных средств могут находиться непрерывно в эксплуатации вплоть до снашивания, то, например, многолетние насаждения в течение года активно функционируют лишь в пределах вегетационного периода.

- Особенностью внеоборотных активов в сельском хозяйстве является отсутствие или очень небольшой удельный вес нематериальных активов.

- Сезонность сельскохозяйственного производства обуславливает неравномерное использование отдельных видов внеоборотных активов в течение года. Также технологические особенности производства сельскохозяйственной продукции определяют кратковременное использование некоторых видов сельскохозяйственных машин в течение года — комбайны, сеялки и др.

- Готовый продукт сельского хозяйства (свыше 20 % валовой продукции) входит в последующий цикл производства уже как средство производства (приплод животных), и как следствие возникают особенности в формировании основных средств, а накопление и возмещение части активов происходит в натуральном выражении.

- Высокий уровень износа основных средств в сельскохозяйственных предприятиях и недостаточность средств для их обновления в связи с значительной диспропорцией цен на сельскохозяйственную продукцию и основные виды сельскохозяйственной техники.

Таким образом, вышеприведенные особенности формирования, управления и использования внеоборотных активов определяют и особенности их кругооборота в сельском хозяйстве. К ним можно отнести замедленность движения капитала, низкий уровень использования основных средств, неэффективную структуру активов, их низкую ликвидность.

Соответственно, на основных стадиях кругооборота внеоборотных активов необходимо учитывать эти особенности. Так, на первой стадии, когда сформированные предприятием внеоборотные активы переносят часть своей стоимости на себестоимость готовой

продукции, необходимо учитывать особенности амортизации различных видов внеоборотных активов в сельском хозяйстве. На второй стадии — процессе реализации продукции и накоплении износа внеоборотных активов в форме амортизационного фонда — также необходимо учитывать особенности таких видов внеоборотных активов как земельные участки, рабочий скот, продуктивный скот и многолетние насаждения. На третьей стадии, когда средства амортизационного фонда направляются на текущий и капитальный ремонт или приобретение новых видов внеоборотных активов — целесообразно использовать технику, взятую в лизинг. Преимуществами такого способа формирования внеоборотных активов являются: возможность приобретения техники, машин и оборудования во временное пользование; отсутствие необходимости сразу выплачивать значительные суммы, как при приобретении машин и оборудования; получение в аренду полностью пригодного, но бывшего в эксплуатации оборудования по низкой цене; финансовая и инженерно-техническая помощь лизинговой компании.

При вложении средств сельскохозяйственного предприятия во внеоборотные активы необходимо учитывать определенные факторы, влияющие на целесообразность этих вложений. На первом этапе должна устанавливаться обоснованность соответствующих инвестиционных проектов, их обеспеченность финансированием, договорами подряда и проектно-сметной документацией. Проверка обоснованности тех или иных инвестиций направлена прежде всего на выявление обеспеченности сельскохозяйственного предприятия отдельными видами основных средств и потребности в них исходя из плана его развития. При анализе обоснованности инвестиций должны использоваться соответствующие нормативные данные, характеризующие оптимальную загрузку машин и оборудования, удельные капитальные вложения, фондоемкость отдельных отраслей сельского хозяйства. При анализе обоснованности инвестиций на приобретение машин и оборудования необходимо учитывать фактическое наличие соответствующей техники в хозяйстве, плановые и фактические объемы работ, среднюю выработку отдельных видов машин и оборудования, реальную потребность и обеспеченность финансированием. На базе данных анализа животноводства должна устанавливаться потребность во взрослом продуктивном и рабочем скоте и связанные с этим объемы перевода и покупки животных в основное стадо. Также необходимо изучить состояние земельных угодий и возможности предприятия по их улучшению.

Таким образом, можно сделать вывод о значительной специфике формирования, использования и управления внеоборотными активами в сельскохозяйственном производстве. А, следовательно, сельскохозяйственным предприятиям необходимо учитывать специфику аграрного производства на всех этапах управления внеоборотными активами и определять пути уменьшения зависимости эффективного управления основными средствами от этих особенностей.

Список литературы:

1. Аграрная экономика: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп./ Под ред. М.Н. Малыша. СПб.: Издательство «Лань», 2002. — 688 с.
2. Лисовская И.А. Финансовый менеджмент: Полный курс MBA/ И.А. Лисовская. М.: Рид Групп, 2011. — 352 с.

СЕКЦИЯ 13.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ОСНОВЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Гребенникова Алёна Анатольевна

*канд. экон. наук, доцент
Национального университета биоресурсов и природопользования
Украины, г. Киев
E-mail: aagrebnikova@i.ua*

Дзюба Татьяна Анатольевна

*аспирант
Национального университета биоресурсов и природопользования
Украины, г. Киев*

FUNDAMENTALS OF FOOD SECURITY OF STATE

Grebennikova Alena

*candidate of economic sciences, assistant professor
of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
Ukraine, Kiev*

DzubaTatyana

*postgraduate student
of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
Ukraine, Kiev*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме продовольственной безопасности Украины.

ABSTRACT

This article is devoted to the problem of food security of Ukraine.

Ключевые слова: безопасность; государство; самообеспеченность; продовольствие; агропродовольственный комплекс; ресурсы.

Keywords: security; state; self-sufficiency; food; agri-food complex; resources.

Обеспечение населения продуктами питания одна из важнейших социально-экономических задач каждого государства. Выполнить ее возможно, создав эффективную и устойчивую систему взаимосвязей между производством, распределением, обменом и конечным потреблением в основе, которой лежит оптимальное сочетание государственного регулирования и рыночных отношений.

В последние 15—20 лет экспансия внешних рынков, стихийное развитие экономики с самоустранением государства от участия в функционировании аграрного сектора существенно снизили результативные показатели предприятий АПК, ухудшили структуру и качество питания населения, поставив под угрозу продовольственную безопасность страны. Глобальные климатические и социальные тенденции, мировой финансовый кризис дополнительно обостряют проблему продовольственного обеспечения населения планеты.

Продовольственная безопасность — это состояние экономики, в условиях которого населению страны в целом и каждому отдельному её гражданину гарантируется доступ к продуктам питания, питьевой воде, другим пищевым продуктам в количестве, достаточном для физического и социального развития личности, обеспечения здоровья и расширенного воспроизводства населения страны, соответствующего нормативам качества и в широком ассортименте [4].

Важными условиями достижения продовольственной безопасности страны являются: обеспечение рационального питания граждан, потенциальная доступность продуктов питания высокого качества, повышение уровня жизни трудоспособного населения или принятие мер социальной защиты малоимущих слоев.

Исходя из этого обеспечение продовольственной безопасности предполагает решение ряда задач: проведение эффективной агропродовольственной политики; реализация региональных стратегий развития агропромышленного комплекса; расширение ассортимента и повышение интенсивности производства продовольствия; создание стабильных экономических условий для развития продовольственного рынка страны; обеспечение равных возможностей для всех субъектов хозяйствования; целенаправленная политика в сфере занятости населения, повышение производительности труда; осуществление социальной политики, направленной на ликвидацию бедности;

внедрение инноваций и передовых технологий производства, хранения, переработки и реализации продовольствия; привлечение инвестиций в аграрный сектор; проведение активной внешнеэкономической деятельности, оптимизация экспорта-импорта.

Производственная безопасность страны оценивается объемом производства зерна на душу населения, а также государственными запасами зерна впрок. Так, согласно методическим подходам ФАО, уровень безопасности считается достаточным, если уровень зерновых запасов, находящихся на хранении, составляет не менее 17 % годового потребления. В тоже время оценивая внутригосударственную продовольственную безопасность необходимо применять методики, учитывающие физиологические нормы питания населения, сбалансированность рациона, демографические показатели, природно-климатические условия, национальные особенности и т.п. Таким образом, в центре проблемы продовольственной безопасности стоит отдельный человек, стремящийся удовлетворить свои физиологические потребности в питании.

Исследования учёных [3] показывают, что баланс продовольственных ресурсов, достаточных для обеспечения продовольственной безопасности страны в энергетических единицах, по направлениям их формирования должен находиться в пределах: 80—85 % собственное производство, 15—20 % импорт/экспорт. К сожалению, в нынешних экономических условиях — это задание на перспективу. С учётом низкого уровня доходов основной массы населения границу продовольственной безопасности стоит установить ниже среднего уровня, взяв за основание энергетическую ценность набора потребительской корзины (рис. 1).

В нашей стране есть необходимый потенциал для обеспечения внутреннего рынка важнейшими продуктами питания за счёт собственного производства, но для этого нужно проводить протекционистскую политику, защищая тем самым отечественного производителя. Устранить угрозу продовольственной зависимости страны, повысить качество питания населения и защитить интересы товаропроизводителей возможно только в условиях комплексного развития отечественного агропродовольственного комплекса.

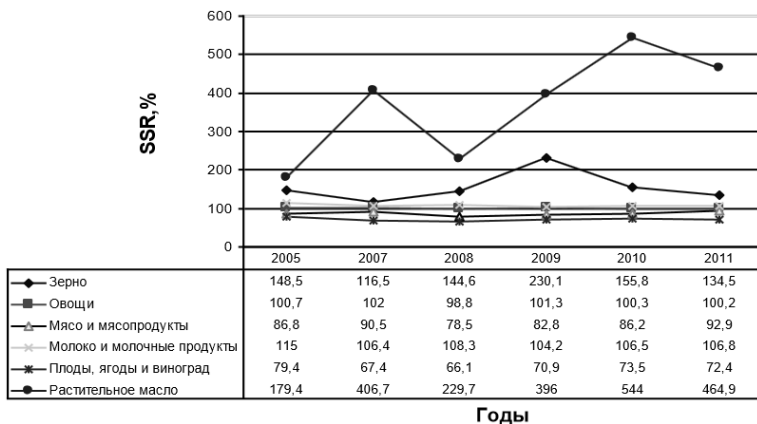


Рисунок 1. Коэффициент самообеспечения продовольствием Украины, 2005—2011 гг. Источник: [1]

Стратегическая цель развития агропромышленного комплекса — достижение и поддержка продовольственной безопасности страны, самообеспечение продовольствием на уровне, не ниже 85 % от потребления. Для этого необходимо предпринять ряд шагов:

Шаг первый — активная государственная поддержка сельских товаропроизводителей, в первую очередь, на законодательном и финансовом уровнях (обеспечение техникой, удобрением, средствами защиты растений, горючим и другими материалами), что в свою очередь позволит преодолеть упадок производства, будет способствовать развитию сельских территорий. Правительство в последние годы всё больше внимания уделяет проблемам восстановления сельского хозяйства: принято ряд законов, прописаны государственные стратегии развития украинского села, предоставляются дотации, льготы по налогообложению, снижаются ставки по кредитам сельхозпроизводителям (табл. 1). В тоже время необходимо обратить внимание на поддержку развития отраслей АПК в каждом отдельном регионе, ценообразование на органическую продукцию.

Таблица 1.

Динамика государственной поддержки сельского хозяйства Украины в соответствии с классификацией ВТО

Год	Общая сумма поддержки,	«желтый ящик»		«зелёный ящик»	
	Млн. грн	Млн. грн	%	Млн. грн	%
1991	5990	1490	24,9	2230	37,2
2000	2479	2028	81,9	360	14,5
2005	9984	7677	76,9	2173	21,8
2006	12409	9585	77,3	2620	21,1
2007	13598	10658	78,4	2620	19,3
2008	5749	4718	82,1	1031	17,9
2009	9314	6323	67,9	2991	32,1
2010	16065	12538	78,0	3527	22,0
2011	9986	9230	92,4	756	7,6

Источник: Составлено автором по материалам [2]

Шаг второй – формирование рыночной инфраструктуры. В последние годы в крупных городах Украины активно строятся оптовые рынки сельскохозяйственной продукции, что позволяет обеспечить каждый регион продуктами питания на основе стабилизации цен для конечного потребителя и способствует снижению уровня потребительской инфляции.

Шаг третий — внедрение в производство сельскохозяйственной продукции новых эффективных технологий, что позволит увеличить объёмы производства и достичь оптимального уровня во внешне-экономической деятельности. Научно-технический прогресс предоставляет сегодняшним товаропроизводителям огромный выбор новинок техники, сортов, пород, технологий, средств по обеспечению прироста живой массы, увеличению урожайности культур и т. п. Но в тоже время потребитель ставит свои требования к продукции сельского хозяйства — высокое качество, соответствие нормам, органичность.

Что касается оптимальной внешнеэкономической политики обеспечения продовольственной безопасности страны, то с учётом глобализации можно сказать, что это меры по достижению страной отдельных преимуществ в мировой агропродовольственной системе и одновременно защиты внутреннего рынка.

Список литературы:

1. Кобута И.В. Государственная поддержка сельского хозяйства и членство в ВТО: Украина/ Материалы семинара ФАО «Обязательства в рамках ВТО и поддержка сельского хозяйства России: Проблемы и возможные решения» (30—31 января 2013 г.). Казань, 2013.
2. Государственная служба статистики Украины. [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата обращения 11.08.2013).
3. Резникова О.С. Продовольственная безопасность в условиях мировой глобализации экономики: монография. Симферополь: ЧП «Фактор», 2011. — 285 с.
4. World Food Summit, WFS 96 3 Corr. 1. Rome, Italy, 1996. — 24 p.

СЕКЦИЯ 14.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

КОМПЕНСАЦИОННАЯ КОРПОРАТИВНАЯ ПОЛИТИКА ОПЛАТЫ ТРУДА КАК СПОСОБ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Козлова Елена Викторовна

*канд. экон. наук, ст. преподаватель
филиала РГСУ в г. Каменске-Шахтинском,
РФ, г. Каменск-Шахтинский
E-mail: ekozlova7@yandex.ru*

COMPENSATION CORPORATE WAGE POLICY AS A WAY OF MOTIVATING STAFF

Elena Kozlova

*candidate of economic sciences, senior lecturer
of RSSU branch in the city of Kamensk-Shakhtinskiy,
Russia, Kamensk-Shakhtinskiy*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается компенсационный пакет как инструмент корпоративной политики оплаты труда, мотивирующей работника к достижению личных и общих целей.

ABSTRACT

The article discusses the compensation package as a tool of corporate wage policy, motivating employees to achieve personal and common goals.

Ключевые слова: мотивация; компенсационный пакет; заработная плата.

Keywords: motivation; compensation package; salary.

Прозрачная система оплаты труда является залогом эффективной работы и важной частью системы мотивации персонала. Поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческого фактора, становится одной из основных задач организаций всех форм собственности и сфер деятельности. Современные методы хозяйствования требуют применения руководством организации новых типов экономического поведения на основе использования мотивационных механизмов. Мотивационные аспекты управления трудовой деятельностью используются в странах с развитой рыночной экономикой и получают все более широкое применение в российской практике. Успех любого управленческого решения напрямую связан с эффективностью применяемой концепции компенсационной корпоративной политики оплаты труда.

Компенсационный пакет, используемый в организациях, имеет широкий набор компонентов, формируемый на основе стратегии развития организации, диагностики трудовой мотивации, выявления ценностных ориентаций персонала. Компенсационный пакет рассматривается как универсальный инструмент, с помощью которого решаются основные задачи трудовой и социальной деятельности организации, к ним относятся:

- рост производительности труда в организации, ее подразделении и на рабочем месте;
- снижение затрат заработной платы на единицу продукции, работ, услуг;
- усиление взаимосвязи повышения базовой заработной платы со сложностью и ответственностью выполняемой работы;
- усиление взаимосвязи повышения фонда премирования с улучшением количества и качества продукции;
- контроль издержек на рабочую силу;
- привлечение в организацию конкурентоспособного персонала;
- повышение технологической, производственной и трудовой дисциплины;
- улучшение морально-психологического климата в коллективе [4, с. 42].

Все компенсации могут быть условно разделены на внутренние и внешние. Внутренние компенсации ориентированы на удовлетворение духовных потребностей работника (удовлетворенность выполняемой работой, ее содержанием, привлечение к принятию решений, большая ответственность, возможность духовного роста, расширение самостоятельности, разнообразие в работе).

Внешние компенсации включают прямые и косвенные материальные компенсации и нематериальные вознаграждения. Прежде всего, работники ожидают прямых материальных компенсаций, это заработная плата или жалование, премии за выполнение работ, премии к празднику, участие в прибылях, право на покупку акций и др. Для работника важна оценка руководством его вклада в успехи организации, а также интересен результат сравнения с другими работниками, что рассматривается как прямое нематериальное вознаграждение.

Организация обеспечивает работников и косвенными материальными компенсациями (страхованием, различными формами обслуживания), которые обычно предоставляются работникам независимо от их трудового вклада и достижений. В таком случае это немотивационное вознаграждение. Если же компенсация представляет собой оплату членства в престижных клубах или определенную должность, то она выступает как мотивирующий фактор, стимулирующий трудовые успехи и карьерный рост.

Косвенное нематериальное вознаграждение очень индивидуально, поэтому такие компенсации, как визитные карточки, таблички и другие знаки отличия, важны для «статус-ориентированных» работников. Неэффективность компенсационного пакета может быть вызвана нарушением правил его разработки, а также наличием следующих причин:

- возрастание текучести, характеризующееся увольнением наиболее квалифицированных и опытных специалистов, т.к. их интересы затрагиваются, как правило, в первую очередь, и замещение их работниками более низкой квалификации;
- преобладание в оплате труда уравнительного принципа, что не стимулирует работников к личным достижениям и положительно воспринимается лишь работниками невысокой квалификации, не ориентированными на результат;
- ухудшение показателей, характеризующих бизнес-процессы: снижение валового оборота, маржинального дохода, производительности труда;
- ухудшение морально-психологического климата в коллективе, обострение конфликтных ситуаций, разрушение имиджа компании.

Для достижения эффективности воздействия компенсационного пакета необходимо соблюдать определенные правила его разработки. Компенсационная политика, принятая в организации, должна учитывать прогрессивные подходы, формирующиеся в системе вознаграждения персонала. Премияльная часть материального

вознаграждения должна быть связана с конечными результатами деятельности работника и его личным трудовым вкладом.

Основным элементом системы компенсации является установление заработной платы. Система вознаграждения персонала должна создавать у человека чувство уверенности и защищенности, а также включать действенные средства стимулирования и мотивации. Современная организация отдает предпочтение тем работникам, которые желают получить нечто большее, чем фиксированную заработную плату, и стремятся повысить свой доход. Для этой цели может быть использована система «оценки заслуг», при которой устанавливаются различные оклады работникам, имеющим одинаковую квалификацию, но различные показатели, отражающие процесс или результат его деятельности. Эти показатели могут характеризовать выполнение производственных заданий, соблюдение сроков, уровень брака, наличие претензий клиентов и т. д. или личные качества самого работника, проявляющиеся в его трудовой и инновационной активности, ответственности, коммуникабельности, организационных способностях и т. д. Заслуги оцениваются экспертами, в качестве которых могут выступать руководители организации или ее подразделений, выбранные или привлеченные для этой цели работники [3, с. 27].

К заслугам работника относятся также его компетенции, знания, навыки. Эти качественные характеристики работника учитывают системы оплаты труда, построенные с учетом трудовых навыков (*skill-based pay systems*) (далее — SBP-системы) [1, с. 120]. При использовании этих систем труд работников оплачивается скорее в зависимости от предела, глубины и видов трудовых навыков, которые они в состоянии использовать, чем в соответствии с выполненной ими работой. Этот вид системы известен также под таким названием, как оплата труда за мастерство, за знания, многопрофессиональность и т. д. SBP-система отличается от системы, основанной на оплате труда в зависимости от выполняемой работы, по следующим моментам: вознаграждаются, скорее, трудовые навыки, нежели выполняемая работа; обладатель трудовых навыков оценивается и проходит аттестацию; колебания оплаты труда необязательно связаны с переменой работы; при определении размера оплаты труда особое внимание уделяется трудовому стажу; существует много возможностей для продвижения по службе и повышения заработной платы.

В отличие от традиционных систем оплаты труда по выполняемой работе SBP-системы требуют более высокой степени участия

в управлении различных категорий работников и их групп. Кроме линейных менеджеров и профессионалов по управлению трудовыми ресурсами, к процессу организации систем привлекаются работники, непосредственно занятые в них. Партнерство экспертов, знающих, как устанавливается SBP-система, и остальных групп работников, т. е. высокая вовлеченность всех действующих сторон, представляется наиболее рациональным подходом к организации SBP-системы.

Растущая популярность этой формы стимулирования связана с тем, что не существует таких строгих предписаний и правил ее использования, как для традиционных систем оплаты труда по выполняемой работе. Считается, что эти системы должны формироваться в соответствии с определенными организационными ситуациями, что исключает целесообразность разработки универсальных рекомендаций. Тем не менее, выявляются некоторые ступени процесса формирования SBP-системы, наиболее важными среди которых являются: обоснование видов работ, подлежащих включению в SBP-систему; определение групп навыков; установление количества групп навыков; оценка групп навыков; выбор политики, определяющей индивидуальное продвижение работников; подтверждение работниками обладания определенными навыками; информирование работников о SBP-системе [2, с. 28].

Таким образом, разработка или адаптация компенсационной политики позволяет более эффективно использовать денежные средства, выделяемые на оплату труда, и улучшает систему мотивации персонала. Внедрение в организации профессионально разработанной, прозрачной и справедливой компенсационной политики дает следующие результаты собственникам компании и менеджерам: повышается эффективность использования средств, выделяемых на оплату труда; компенсационная политика положительно влияет на мотивацию персонала и эффективность работы; менеджеры получают эффективный инструмент системы мотивации и управления в виде переменной части компенсационного пакета; улучшается ситуация с удержанием сотрудников в компании и привлечением новых специалистов; повышается общая лояльность персонала к компании; а для сотрудников: материальное вознаграждение полностью зависит от достижений и профессионального уровня; сотрудники четко понимают, каким образом можно влиять и повышать уровень своего материального вознаграждения; повышается их мотивация в связи с видением будущих перспектив карьерного роста и материальным вознаграждением.

Список литературы:

1. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. Пособие. М.: ИНФРА-М, 2006. — 464 с.
2. Козлова Е.В. Методологические основы организации оплаты труда на предприятии // Казанская наука. 2011. № 5.
3. Козлова Е.В., Бердник-Бердыченко Е.Е. Концептуальные основы системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организации // Социальная политика и социология. — 2013. — № 6, — том 2.
4. Милкович Дж., Ньюман Дж. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала. М.: Вершина, 2003. — 760 с.

СЕКЦИЯ 15.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ТРАДИЦИИ BARBERSHOP В ОМСКЕ

Алексеевко Ирина Владимировна

*канд. техн. наук, доцент,
Омский государственный институт сервиса,
РФ, г. Омск
E-mail: aleksira.1310@mail.ru*

Кукушкин Александр Игоревич

*администратор, парикмахерская
«Barbershop Mr. Marks»,
РФ, г. Омск
E-mail: madkuk@mail.ru*

TRADITIONS OF BARBERSHOP IN OMSK

Alekseenko Irina

*candidate of Technical Science, Associate Professor
of Omsk State Institute of Service,
Russia, Omsk*

Kukushkin Alexander

*manager of the «Barbershop Mr. Marks» Salon,
Russia, Omsk*

АННОТАЦИЯ

Приводятся сведения об истории возникновения барбершопов, особенностях их культуры и идеологии. Представлена краткая характеристика современного состояния индустрии BARBER SHOP в мире и в России. Рассматривается опыт развития мужских парикмахерских в формате барбершоп в г. Омске.

ABSTRACT

The information about history of origin of a barbershop, specific features of its culture and its ideology are presented. The brief characteristics of modern state of BARBER SHOP service over the world and in Russia are discussed. The practice of development of barbershops in Omsk is considered.

Ключевые слова: мужская парикмахерская; философия «barbershop»; лучшие барбершопы мира и России; первый барбершоп в Омске; проблемы бизнеса.

Keywords: barbershop; philosophy of barbershop; the best barbershop of the world and in Russia; the first barbershop in Omsk; its business problems.

В этом году в нашем сибирском городе появился первый, навеянный Бруклином и Лондоном, а также модной на сегодня скандинавской эстетикой, барбершоп «Mr. Marks». Возникшее внимание к своему внешнему виду, мировой моде и стилю, брутальности и мужественности не могло не привести к открытию мужского салона, где можно соприкоснуться с традициями лучших цирюлен прошлого века. К тем, кто успел побывать в Омском «Mr. Marks», вернулось наслаждение салонного бритья и парикмахерского искусства, которое мы неоднократно наблюдали в старых черно-белых фильмах.

Несмотря на популярность барбершопов в городах Америки, Европы, Азии и др. в Россию это «старонововедение» вошло совсем недавно. Уставшие от томных взглядов, лишней суеты и женских сплетен мужчины наконец-то могут насладиться мужской компанией и обществом «бородачей» в стильном, уютном, а главное, знающем, что необходимо настоящему представителю сильной половины, мужском салоне.

Barbershop, barbershop, BARBER SHOP (название происходит от слова барба — борода, в переводе с англ. означает «цирюльня», «парикмахерская») — заведение, где представители сильной половины человечества могут подстричься без всякого «гламура». Основное назначение таких заведений — предоставление качественных услуг брадоброя. Обслуживают клиентов в барбершопах чаще всего мужчины — барберы, мастера с высоким уровнем профессионализма, чувством стиля, умением общаться. Ранее эта профессия заключала в себе не только парикмахерское мастерство, но и обязанности лекаря: отсюда символичная вывеска парикмахера — жезл цирюльника,

а ныне атрибут барбершопа — *Barber's pole* барберская лампа с синими, красными и белыми крутящимися полосками.

Традиция barbershop сложилась еще в 30-х годах прошлого века в США и Европе, но в силу исторических и экономических причин просуществовала недолго, уступив место традиционным парикмахерским с мужскими и женскими залами, и лишь спустя несколько десятилетий стала возрождаться [3]. Философия барбершопов заключается в том, что это сугубо мужская парикмахерская с набором услуг классических BARBER SHOP: классические мужские стрижки, бритье опасной бритвой, стрижка усов, моделирование бороды, это открытость и дружеское общение, не переходящее грань фамильярности. Это своего рода мужские клубы, где в неформальной обстановке говорят только о серьезных вещах. Здесь нет женщин, и все посетители чувствуют себя, что называется «в своей тарелке».

В настоящее время парикмахерские-барбершопы и их сети есть во многих крупных городах мира, например, американские барбершопы “Tommy Guns”, “Blind Barber”, “Fellow Barber”, “Baxter Finley”, “Persons of Interest”, “Tomcats Barbershop”, “Sport Clips Inc”, “New York Barbers”, “New York Shaving Company”, “Hollywood Barber Shop”, “Braxton’s Barber Shop”; английские “Truefitt&Hill”, “Gentlemen’s Tonic”, “Dunhill”, “Jimmy Rod’s”; нидерландский “Schorem Barbershop” и др. Все они возрождают традиции старых барбершопов. В некоторых странах такие заведения — часть национальной культуры: услуги там первичны, но они недороги, и в целом туда приходят за общением.

Не так давно барбершопы стали появляться и в России. Первой в списке оказалась сеть мужских парикмахерских “Chop-Chop”, которая быстро стала популярной в Москве, а теперь с помощью франчайзинга набирает обороты во многих городах России, а также в странах Балтии, Казахстане, на Украине. “Chop-Chop” производит очень правильное впечатление — донельзя правильный интерьер (молочная плитка и почти или совсем винтажная деревянная мебель), превосходные мастера в аккуратно подвернутых джинсах, хорошие американские косметические средства, бесплатные напитки и мужские журналы.

Следуя успеху данного проекта, и в других городах России один за другим начали открываться современные цирюльни: “Boy Cut”, “Mr. Right”, “Mr. KG”, “Briolin”, “Lumberjack barbershop&coffee bar”, “FIRM”, “Франт”, “Щегол”, «Усачи», «Аляска» (Москва); “ШапаевBarbershop” (Уфа); “Central barbershop”, “Headbusters” (Санкт-Петербург); “Yurpie” (Калининград); «Стриж» (Ростов-на-Дону);

“TOPGUN” (Тула); «KONTORA» (Екатеринбург); “MAN ON” (Сургут); “TRUE” (Новосибирск); “Bad Boys” (Красноярск); «ФИРМА» (Барнаул); “Gentleman's House” (Иркутск) и др.

Мужчины нашего города также смогли по достоинству оценить стиль, удобство, качество и, безусловно, необходимость барбершопа. В 2014 году в Омске состоялось открытие стильного барбершопа «Mr. Marks» [2]. Внутри салона «Mr. Marks» можно ощутить особую атмосферу, увидеть всю правильность интерьера цирюлен — ретро-дизайн, специальные «мужские» кресла, разнообразие инструментов, опасные бритвы, чучело головы оленя, исполняющее исключительно декоративную функцию, культовые мужские журналы Port, GQ, Esquire. Для приятного и комфортного пребывания барбершоп предлагает клиентам настоящий свежесваренный кофе и бесплатный Wi-Fi. На сегодняшний день в барбершопе работают три высококвалифицированных и знающих свое дело мастера. Все они оказывают услуги в едином стиле, но определенно отталкиваясь от пожеланий посетителя. Клиентская аудитория многогранна — музыканты, политики, бизнесмены, стильные, следящие за собой студенты, спортсмены и все те, кто не может себе позволить не следить за собой. Мужчинам предложат стрижку, бритье, а также оформление бороды и усов. Здесь рады и самым маленьким модникам.

Очевидно, что такой формат мужской парикмахерской становится благоприятной нишей для ведения успешного бизнеса в сибирском регионе. При открытии барбершопа придется столкнуться с рядом проблем. Одна из них — отсутствие квалифицированных специалистов, особенно мужчин. Барбер должен не только хорошо стричь и брить, но и уметь поддержать разговор с клиентом на любые темы от спорта до политики, быть экспертом в вопросах парикмахерского искусства: как отрастить, как ухаживать, как не испортить и т. п.

Помимо этого существует такая малоприятная вещь, как неузнаваемость бренда BARBER SHOP в Омске. Уж слишком наш провинциальный город оброс стереотипами и с трудом идет на риск — измену своей «парикмахерской за углом» на мало знакомый для него мужской салон. Но это дело времени. Совсем скоро на улицах города, благодаря качественной работе мастеров, их харизматичности и открытости, мы будем наблюдать больше счастливых мужских лиц, которые пришли в него хотя бы раз и больше не готовы возвращаться в салоны унисекс, и искренне считают барбершоп своей мужской территорией.

Особое внимание следует обратить на оборудование и приспособления, используемые в барбершопах. Это специальные барбер-

кресла, которые способны раскладываться в «лежачее» положение для бритья. Они очень комфортабельны и позволяют чувствовать себя как в кресле бизнес-класса самолета. Пользуется спросом оборудование производства США ввиду того, что именно там долгие годы производят оборудование для парикмахерских, в том числе легендарные машинки для стрижки Oster, Wahl, Andis; духовые шкафы для нагревания полотенец для бритья; пеногенераторы для приготовления горячей пены и, конечно же, качественные бритвы и лезвия.

Отдельно стоит выделить средства по уходу. Это легендарные американские марки «Baxter of California» и «Malin+Goetz», получившие признание среди мужчин по всему миру. Их отличительной чертой является состав, в который входят только натуральные ингредиенты, за счет которых достигается необходимый эффект.

При воплощении бизнес-идеи открытия барбершопа нужно будет принять важное решение: работать по франшизе или создавать свой собственный местный бренд. При приобретении франшизы франчайзи, кроме права использования торговой марки, получает: фирменный стиль; помощь в составлении бизнес-плана; полные консультации по ведению бизнеса, дизайн-проекту, закупкам и оборудованию, маркетингу и PR; обучение мастеров и другие преимущества перед конкурентами. Независимый же предприниматель при развитии собственного бизнеса должен сам найти способ решения многих вопросов и открыто смотреть на вероятность совершения дорогостоящих ошибок. Что еще важнее, он должен правильно понимать культуру барбершопов, знать ее историю и специфику. В противном случае получится обычный мужской салон-парикмахерская. Все риски оправдываются возможностью создать свое собственное самобытное заведение, которое будет выделяться на фоне других, а в результате — иметь уникальный сервис, качество оказываемых услуг и свою историю.

Несмотря на эти и многие другие проблемы открытия парикмахерских для мужчин, мы уверены, что мода на барбершопы в Омске только набирает темп. «Мужчины ведь очень быстро привыкают к хорошему. Нужно просто успеть занять эту перспективную нишу, застолбить бизнес и не тормозить», — утверждает владелец первого тульского барбершопа «TOPGUN» [1].

Список литературы:

1. Барбершоп TOPGUN. Первый тульский. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://borodatyh.net/2014/09/11/topgun-barbershop/> (дата обращения 09.10.2014).
2. Барбершоп Mr. Marks. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://barbershop-omsk.ru/> (дата обращения 10.09.2014).
3. Брутальная цирюльня. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://barberexpert.ru/blog/master/brutalnaya-ciryulnya.html> (дата обращения 10.09.2014).

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Антонова Анна Николаевна

*канд. соц. наук,
доцент кафедры «Производственного менеджмента»
Тихоокеанского государственного университета,
РФ, г. Хабаровск
E-mail: status770@gmail.com*

RESEARCH TRENDS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT KHABAROVSK TERRITORY

Antonova Anna

*PhD in Sociology, Associate Professor
of "Production Management" Pacific State University,
Russia, Khabarovsk*

АННОТАЦИЯ

В данной статье исследованы тенденции социально-экономического развития Хабаровского края. Представлено сравнение достигнутых основных социально-экономических показателей с макроэкономическими индикаторами, предложенными в Стратегии социального и экономического развития Хабаровского края до 2025 года.

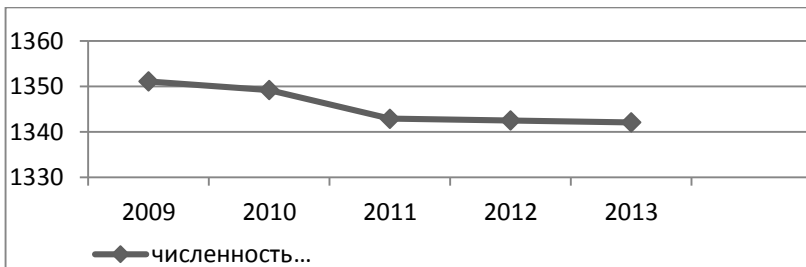
ABSTRACT

This article examines trends in socio-economic development of the Khabarovsk Territory. Compares the progress of basic socio-economic indicators of macroeconomic indicators proposed in the Strategy of social and economic development of the Khabarovsk Territory until 2025.

Ключевые слова: тенденции; стратегия развития; индикаторы; инновационный сценарий.

Keywords: trends; development strategy; indicators; innovative scenario.

Вопросам развития Дальнего Востока, и в частности, Хабаровского края уделяется особое внимание со стороны органов государственной власти. В 2009 году Правительством Хабаровского края была утверждена Стратегия социального и экономического развития Хабаровского края до 2025 года (далее — Стратегия). В рамках Стратегии было предложено два сценария развития Хабаровского края: инерционный и инновационный. Инерционный сценарий ориентирован на использование природных ресурсов края, его географического положения и пространственных факторов. Инновационный сценарий нацелен на активное использование не только названных факторов, но и научно-образовательного, инновационного потенциала края [1]. В качестве ключевых макроэкономических индикаторов социальной политики Стратегии были выбраны следующие: численность населения, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, соотношение среднедушевых доходов населения и прожиточного минимума, реальные доходы населения. На рисунке 1 представлена динамика численности населения Хабаровского края в 2009—2013 гг. [2].



*Рисунок 1. Динамика численности населения
Хабаровского края в 2009—2013 гг.*

За последние пять лет с территории Хабаровского края выбыло 7 тыс. человек.

Согласно инновационному сценарию Стратегии численность населения Хабаровского края к 2025 году должна составить 1500 тыс. человек (рисунок 2).

Согласно прогнозу к 2015 году численность населения по сравнению с 2007 годом сократится на 0,5 % или 6,6 тыс. человек и составит 1398 тыс. человек.

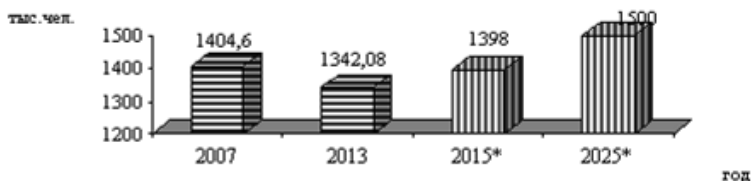


Рисунок 2. Численность населения Хабаровского края в 2007—2025 гг. * Примечание: 2015, 2025 гг. — прогнозные значения

Анализируя данные 2013 года, стоит отметить, что на данный момент по сравнению с 2007 годом численность населения сократилась на 4,4 % или 62 тыс. человек и составила 1342,08 тыс. человек. Наблюдается отток населения, превышающий прогнозируемый в 9 раз. Прирост численности населения к 2025 году по сравнению с 2007 годом должен составить 6,8 % или 95,4 тыс. человек.

Следующим индикатором программы является доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, которая должна снизиться с 15,5 % до 7,5 %.

Соотношение среднедушевых доходов и прожиточного минимума должно составить 8,7 против 2,8 в 2007 году. В таблице 1 представлены основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения [2].

*Таблица 1.***Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения Хабаровского края**

Индикатор	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	19928,4	22478,9	23766,2	25688,8	29634,0
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	20455,0	22656,5	26155,7	31076,1	34128,2
Средний размер назначенных пенсий, руб.	7239,7	8816,5	9604,7	10649,8	11696,9
Величина прожиточного минимума, руб.	7908,0	8581,0	9040,0	9259,0	9939,0
Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, %	17,7	15,9	15,8	14,2	12,5

За анализируемый период среднедушевые доходы увеличились в 1,5 раза и в 2013 году составили 29634,0 руб. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций увеличилась в 1,66 раза, средний размер назначенных пенсий увеличился в 1,6 раза. Величина прожиточного минимума увеличилась на 25 %. Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума сократилась на 29 пунктов и в 2013 году составила 12,5 %. В 2013 году соотношение среднедушевых доходов и прожиточного минимума составило 2,9. На рисунке 3 представлена динамика основных социально-экономических индикаторов уровня жизни населения Хабаровского края в 2009—2013 гг.

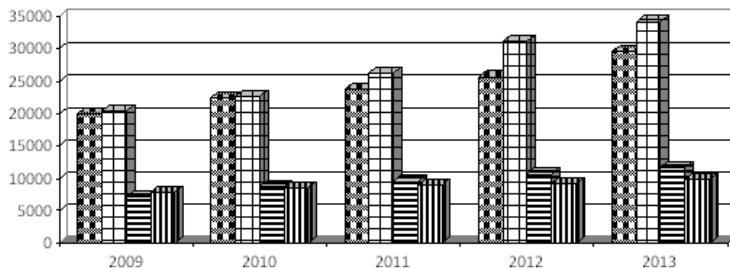


Рисунок 3. Динамика основных социально-экономических индикаторов уровня жизни населения Хабаровского края в 2009—2013 гг.

Анализируя динамику основных социально-экономических индикаторов уровня жизни населения Хабаровского края, можно заключить, что в крае преобладают положительные тенденции. Так, если в 2009 году величина прожиточного минимума превышала средний размер назначенных пенсий, то в последующие годы ситуация кардинально изменилась, то есть средний размер пенсий превысил величину прожиточного минимума. В 2010 году средний размер пенсий превышал величину прожиточного минимума на 2,7 %, в 2011 году — на 6,2 %, в 2012 году — на 15,0 %, в 2013 году — на 17,6 %. В период 2011—2013 гг. наблюдается наибольший прирост среднедушевых денежных доходов, среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций, среднего размера назначенных пенсий.

К основным макроэкономическим показателям развития экономики согласно Стратегии относится валовой региональный продукт, объем инвестиций в основной капитал, объем экспорта и импорта [1]. На рисунке 4 представлена динамика основных макроэкономических показателей развития экономики в 2007—2025 гг. [1; 2].

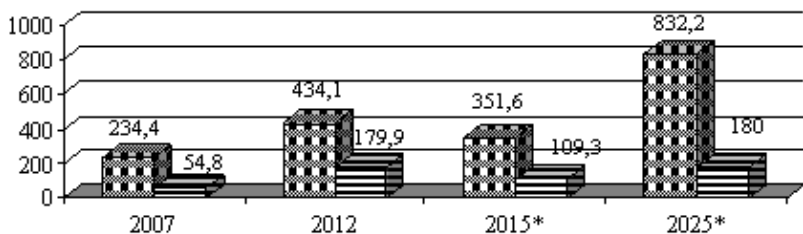


Рисунок 4. Динамика основных макроэкономических показателей развития экономики в 2007—2025 гг. *

Примечание: 2015, 2025 гг. – прогнозные значения

Анализируя динамику валового регионального продукта, отметим, что данные 2012 года превышают прогнозные значения 2015 года на 23 % или 82,5 млрд. рублей. Инвестиции в основной капитал в 2012 году выше прогнозируемых на 64,5 % или 70,6 млрд. рублей.

Подводя итог проведенному исследованию социально-экономических тенденций развития Хабаровского края, отметим, что на территории края преобладают положительные тенденции, как в социальном, так и в экономическом развитии.

Список литературы:

1. Стратегия социального и экономического развития Хабаровского края до 2025 года [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://gov.khabkrai.ru/invest2.nsf/pages/ru/postan_13012009.htm.
2. Хабаровский край в цифрах. 2013: Крат. стат. сб. /Хабаровскстат г. Хабаровск, 2013. — 148 с.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Лиманская Елена Геннадьевна

студент 2 курса

Кубанского государственного технологического университета,

РФ, г. Краснодар

E-mail: lena.limanskaya.94@mail.ru

Седых Надежда Владимировна

доцент кафедры экономических наук

Кубанского государственного технологического университета,

РФ, г. Краснодар

E-mail: 379186@mail.ru

PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF KRASNODAR REGION

Limanskaya Elena

2nd year student

of the Kuban State Technological University,

Russia, Krasnodar

Sedih Nadezhda

associate Professor, Department

of Economic Sciences , Kuban State Technological University,

Russia, Krasnodar

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены факторы, негативно влияющие на социально-экономическое развитие и факторы, которые отрицательно сказываются на промышленном производстве, представляющие угрозу для экономического развития Краснодарского края. В работе использовался аналитический метод. Выявлены основные проблемы развития края.

ABSTRACT

The factors affecting the socio-economic development and the factors that have a negative impact on industrial production, representing a threat

to the economic development of Krasnodar region. We used the analytical method. The basic problems of the region.

Ключевые слова: Краснодарский край; проблемы промышленного производства; негативные факторы; экономические проблемы.

Keywords: Krasnodar region; problems of industrial production; negative factors; economic problems.

Краснодарский край благодаря своему географическому местоположению, а именно: имеет выход в Азовское и Черное моря — выполняет функцию геостратегического форпоста, обеспечивающего развитие и интеграцию с внешне экономическими партнерами. И вместе с этим данный регион следит за стабильностью южных рубежей Российской Федерации.

Специализация региона в агропромышленном, транспортном, санаторно-курортном и туристическом комплексах соответствует социально-экономическим приоритетам России и определяет особый статус Краснодарского края в экономике страны.

Вместе с тем, у Краснодарского края существует ряд отрицательных факторов, негативно влияющих на благоприятное социально-экономическое развитие. Рассмотрим их с точки зрения занимаемого места края в осуществлении целей Правительства страны, прежде всего, как транспортное и геостратегическое положение края, человеческий потенциал, экономический потенциал, его конкурентоспособность, социальной стабильности и системы управления.

Рассматриваемые аспекты Краснодарского края актуальны на данный момент. Если не начать разработку их решения или оптимизации, то они пагубно скажутся на экономике края, и, в конце концов, приведут к дефолту. К таким аспектам можно отнести внешние и внутренние факторы, препятствующие развитию сильных сторон края и реализации краем своих возможностей.

Итак, приведем несколько факторов, негативно влияющих на развитие Краснодарского края. К таким факторам можно отнести:

- физический износ основных средств производственных предприятий;
- моральный износ основного оборудования производственных предприятий края;
- не совершенствование технологий производства;
- не высокий уровень производительности труда;

- минимальное количество современных техник и технологий, влияющих на уровень качества производимых продуктов, товаров и услуг;
- не особо высокое качество продукции некоторых краевых производителей товаров и услуг;
- недостаток инновационного задела, обеспечивающего конкурентоспособность реального сектора экономики;
- плохо развита инновационная инфраструктура;
- имидж большинства курортов Краснодарского края низкий, по сравнению с заграничными курортами-конкурентами;
- малое количество ресурсов и слабое развитие инфраструктур для обеспечения высоких темпов роста экономики;
- нехватка ресурсной базы для увеличения конкурентоспособности некоторых отраслей промышленности;
- не большое количество энергоресурсов и большая зависимость от цен на энергоносители;
- не эффективность системы профессиональной подготовки специалистов, кадров;
- плохо развитые рыночные институты;
- сдерживает развитие некоторых территорий нехватка прогрессивных мощностей по переработке отходов;
- социальные проблемы;
- демографические проблемы;
- недостаток образовательных учреждений для детей дошкольного возраста.
- высокий процент населения с доходами ниже прожиточного минимума, по сравнению с показателями Российской Федерации в целом;
- недостаточное количество жилого пространства выше стандарта;
- высокий процент смертности населения.

Факторами, которые отрицательно сказываются на промышленном производстве и представляют реальную угрозу для развития Краснодарского края, являются:

- факторы, определяющие совокупность традиционных ценностей, отношений и поведенческих особенностей, воплощенных в материальной, духовной, социальной жизнедеятельности этноса. Этнокультурное образование реализуется в детских садах, школах, средних специальных и высших учебных заведениях. Обязательным

условием служит изучение родного и государственного языков [1, с. 1];

- факторы, определяющие средства и методы для достижения геополитической цели государства;
- возможность уменьшения конкурентоспособности сельскохозяйственного производства;
- так как Российская Федерация вступила во Всемирную торговую организацию, то угрожающим фактором также является возможность потери позиций предприятиями Краснодарского края занимаемых на российском рынке;
- низкая конкурентоспособность экономики;
- рост уровня конкуренции со стороны зарубежных стран продвигающих свои санаторно-курортные зоны и места отдыха [2, с. 10];
- угроза увеличения демографической нагрузки на работающих.

Подводя итог, можно сделать вывод, что основными социально-экономическими проблемами развития Краснодарского края являются: низкая степень прогрессивности транспортной и коммунальной инфраструктур, это сильно сдерживает последующее развитие курортов и морских портов. Вместе с тем, слабая степень совершенствования транспортной инфраструктуры отрицательно сказывается на транспортируемости населения, уменьшая его эффективную трудовую активность. Еще одной, не маловажной проблемой является низкая результативность работы производственных предприятий и, соответственно, низкая конкурентоспособность изготавливаемой продукции, товаров и услуг. Эта проблема осложнилась в результате вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию.

Для улучшения экономической ситуации в Краснодарском крае необходимо рассмотреть и изучить следующие направления:

1. формирование резерва опережающего совершенствование края для реализации функции опорного региона в осуществлении целей Правительства Российской Федерации на базе взаимовыгодного межрегионального и международного сотрудничества;
2. абсолютное увеличение жизненного уровня, материального благосостояния и продолжительности жизни, создание условий и заинтересованности для повышения человеческого капитала на основе увеличения эффективности и конкурентоспособности здравоохранения, жилищного строительства, образования и коммунальной инфраструктуры;
3. рост полезности действия государственного стратегического планирования и стабилизации социально-экономических процессов

в крае на основе создания систем стратегического управления, оптимизации институциональной структуры, пространственного развития и территориального планирования.

Список литературы:

1. Касаткина Н.П., Суконкина Т.Н. Институциональные аспекты развития этнокультурного образования в регионах России // Журнал Регионология. — 2011. — № 4. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://regionsar.ru/node/830?page=0,1> (дата обращения 25.10.2014).
2. О Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года: приложение к Решению от 27 декабря 2007 года № 35: принят Городской Думой Краснодара (Краснодарский край) в ред. № 2101-р от 29 ноября 2007: одобр. главой администрации (губернатором) Краснодарского края А.Н. Ткачевым 29 апреля 2008 г.

РЕКРЕАЦИОННЫЙ РЕГИОН КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Лукьяненко Виктория Николаевна

аспирант

*ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный университет
экономики и управления — «НИНХ»,*

РФ, г. Новосибирск

E-mail: danetko@mail.ru

RECREATION REGION AS A SPECIFIC SOCIAL ECONOMIC SYSTEM

Lukyanenko Viktoriya

postgraduate student,

Novosibirsk State University of Economy and Management,

Russia, Novosibirsk

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность, особенности и структура рекреационного региона (курорта) как социально-экономической системы. Предложена схема взаимосвязи основных его элементов.

В качестве генератора развития курорта автор выделяет конкуренцию с позиции «соперничества старого с новым», указывая при этом на традиционные и аттрактивные факторы развития. Один и тот же рассматриваемый фактор может быть как аттрактивным, так и традиционным. Из чего делается вывод о существовании актуальной прикладной проблемы построения методологии исследования факторов развития рекреационного региона.

ABSTRACT

The article describes the essence, characteristics and structure of the recreation region as a specific social economic system. The correlation of the general elements is proposed in the article. As a development generator of the resort the author points out the competition with the position of «the rivalry of the old with the new». The author points out traditional and attractive development factors. The same factor could be as attractive and traditional. And the author draws a conclusion about the existence of actual applied problems of building research methodology development factors of the recreation region.

Ключевые слова: регион; факторы; развитие; социально-экономическая система; рекреационный регион.

Keywords: region; factors; development; the social economic system; the recreation region.

Рекреационный регион представляет собой социально-экономическую систему, деятельность которой направлена на расширенное воспроизводство физических, интеллектуальных и эмоциональных сил человека — рекреацию. При этом рекреация необходима как с точки зрения индивидуума, так и с позиции государства, которое для своего развития должно позаботиться о восстановлении трудовых ресурсов общества.

Из многообразия рекреационных регионов выделяются санаторно-курортные, направленные на улучшение здоровья посредством использования природных лечебных гидроминеральных и ландшафтно-климатических ресурсов [1, с. 28] на определенной территории. Такую территорию называют «курорт».

При этом под курортом в России принято понимать «освоенную и используемую в лечебно-профилактических целях особо охраняемую природную территорию, располагающую природными лечебными ресурсами и необходимыми для их эксплуатации зданиями и сооружениями, включая объекты инфраструктуры» [8].

Специализацию любого курорта определяют курортные факторы — природно-лечебные факторы, используемые с целью профилактики, терапии и реабилитации. Говоря о специализации, уточним, что санаторно-курортные организации могут быть однопрофильными (оказывающие санаторно-курортное обслуживание для клиентов с однородными заболеваниями) и многопрофильными (имеющие несколько специализированных отделений).

Все курорты по сочетанию природно-лечебных факторов можно разделить на шесть типов: бальнеогрязевые курорты, бальнеоклиматические курорты, бальнеологические курорты, грязевые курорты, климатокумысолечебные курорты, климатические курорты [5, с. 34].

Вне зависимости от типа курорта любая санаторно-курортная система обладает рассмотренными ниже особенностями.

1. Деятельность курортов непосредственно связана с эксплуатацией природных лечебных ресурсов, требующих бережного обращения, во избежание причинения природно-экологического ущерба региону.

2. Ограниченность природных ресурсов приводит к территориальной замкнутости препятствующей экстенсивному развитию курортов и накладывающей отпечаток на интенсивное развитие.

3. Специфика природных ресурсов, определяет профиль курорта.

4. Санаторно-курортные организации оказывают непосредственное влияние на жизнь и здоровье потребителей, что подчеркивает актуальность социальной ориентации всей деятельности рекреационной социально-экономической системы.

5. Деятельность санаторно-курортных организаций нацелена на поддержание, укрепление и коррекцию не только физического, но и психологического здоровья человека. Следовательно, она сочетает в себе множество функций, которые находят отражение в составе санаторно-курортной путевки.

6. Санаторно-курортная путевка обычно включает в себя:

- услуги проживания (предоставление номера, отвечающего требованиям санитарно-гигиенических норм, уюта, технической оснащенности);

- услуги питания (организация питания потребителей санаторно-курортных услуг, в том числе и профильного диетического питания);

- лечебно-оздоровительные услуги (главная составляющая санаторно-курортной путевки, сочетающая в себе как лечебные, так и оздоровительные факторы: элементы медикаментозного лечения,

лечебное питание, оздоровительную физкультуру, климато-бальнео-физиотерапевтические, психологические и другие элементы);

- культурно-досуговые услуги и экскурсионные услуги [7, с. 5—20].

7. Разнообразие составляющих санаторно-курортной путевки диктует специфику и разноплановость сервисного сопровождения всего процесса оказания услуг.

Отсюда следует, что санаторно-курортная система требует разработки особых принципов организации, обладающих глубокой научной основой с привлечением специализированных научно-исследовательских учреждений [2, с. 79], а также социальной направленностью с учетом специфики потребителей санаторно-курортных услуг.

Рекреационный регион представляет собой совокупность взаимодействующих социально-экономических субъектов и отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления санаторно-курортных услуг (см. рисунок 1). Рассмотрим основные группы социально-экономических субъектов, входящих в состав рекреационного региона.

Первую группу представляют производители санаторно-курортных услуг - санатории. Это стационарные организации, где наряду с природными физическими факторами в лечебно-оздоровительном процессе используют искусственные факторы, диетотерапию (лечебное питание), лечебную физическую культуру, психотерапию в соответствии с профилем [6, с. 8].

В состав второй группы входят организации, осуществляющие продажу санаторно-курортных услуг, то есть исполняющие роль продавцов. Зачастую это сами санатории или их законные представительства и прочие агентские фирмы, в том числе туристские. Стоит заметить, что продавцы санаторно-курортных услуг могут находиться и в соседних регионах, обеспечивая при этом приток потребителей из других субъектов Российской Федерации и из иностранных государств.

Третья группа социально-экономических субъектов, входящих в состав рекреационного региона — покупатели санаторно-курортных путевок. В основном это страховые организации, предприятия-работодатели, государства и физические лица, приобретающие путевки, как для личного пользования, так и для иных заинтересованных лиц.

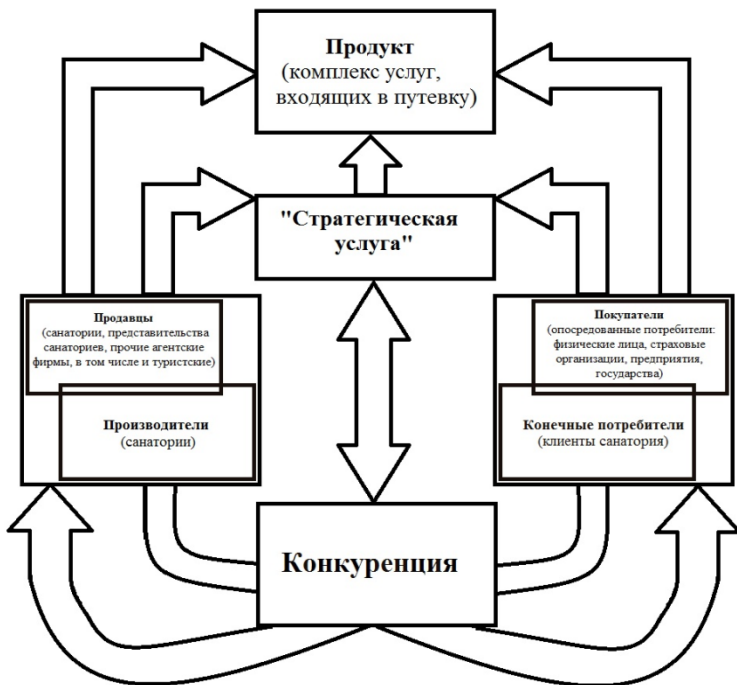


Рисунок 1. Структурные элементы рекреационной социально-экономической системы

Таким образом, покупатель не всегда является конечным потребителем санаторно-курортных услуг. Поэтому в данной группе следует выделить:

- опосредованных потребителей — приобретающих путевки с целью последующей передачи в пользование заинтересованным лицам;
- конечных потребителей — клиентов санатория, непосредственно получающих услуги в рамках санаторно-курортной путевки.

Объектом социально-экономических отношений, происходящих внутри рекреационного региона, выступает продукт. В нашем случае — комплекс услуг, входящих в путевку, являющийся предметом обмена в рекреационной социально-экономической системе.

При этом из комплекса услуг мы выделяем «стратегическую услугу» — непосредственное конкурентное преимущество организации, выраженное в виде уникальной (профилирующей) лечебно-оздоровительной услуги, являющейся первостепенной для потребителя [4, с. 83].

Движущей силой, генератором развития курорта является конкуренция. Подчеркнем, что в рамках нашего исследования мы придерживаемся подхода И. Шумпетера к пониманию понятия «конкуренция», который в своей теории экономического развития определял конкуренцию как «соперничество старого с новым» [9, с. 328].

Такое понимание конкуренции при рассмотрении рекреационных социально-экономических систем нами выбрано не случайно: специфика рекреационного региона накладывает отпечаток на особенности конкуренции и конкурентной борьбы как внутри региона, так и между регионами-конкурентами.

Так, уникальность природно-ресурсного потенциала курорта является несомненным конкурентным преимуществом, выделяющим его на фоне регионов-конкурентов. Но ограниченность территории и природно-рекреационного потенциала приводит к постепенному уравниванию организаций-производителей санаторно-курортных услуг внутри региона, что может в дальнейшем привести к снижению качества оказываемых услуг, а значит и к снижению региональной конкурентоспособности в целом. При этом единственным способом активизировать конкурентную борьбу в регионе является запуск механизма «соперничества старого с новым». В процессе исследования в данной области нами выделены традиционные и attractive факторы регионального развития [3, с. 111].

Однако при исследовании факторов развития рекреационного региона необходимо принять во внимание, что один и тот же рассматриваемый фактор может быть как attractive, так и традиционным, в зависимости от уровня сравнения (внутри региона, в сравнении с регионами-конкурентами). Таким образом, на данный момент существует актуальная прикладная проблема построения методологии исследования факторов развития рекреационного региона с учетом оговоренных особенностей.

Список литературы:

1. Квартальнов В.А. Туризм: учебник. М.: Финансы и статистика, 2001. — 320 с.
2. Кусков А.С., Лыскова О.В. Курортология и оздоровительный туризм: учебное пособие. Ростов н/Д: «Феникс», 2004. — 320 г.

3. Лукьяненко В.Н. Факторы развития региональных социально-экономических систем: теоретические аспекты // «Вестник Забайкальского государственного университета» № 09 (112). Чита: ЗабГУ, 2014. — с. 108—113.
4. Лукьяненко В.Н. Формирование конкурентных преимуществ на рынке лечебно-оздоровительных услуг // Сервисные технологии: теория и практика № 06: сб. науч. тр. Новосибирск: НГТУ, 2014. — С. 82—87.
5. Нюренбергер Л. . Рекреология рекреационные системы: учеб. пособие. Новосибирск: НГУЭУ, 2006. — 132 с.
6. Санаторно-курортное дело: учебник / под ред. проф. Г.И. Молчанова. М.: Альфа-М, 2012. — 400 с.
7. Технологии и методы оздоровительного сервиса: учебное пособие / под ред. проф. Е.А. Сигиды. М.: ИНФРА-М, 2009. — 190 с.
8. Федеральный закон от 23 февраля 1995 г. № 26-ФЗ «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах» // Система ГАРАНТ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.garant.ru/10108541/#ixzz3GjoKu7R9>.
9. Шумпетер И. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. — 453 с.

СЕКЦИЯ 16.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАСЕЛЕНИЯ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Беликова Тамара Николаевна

*преподаватель Краевого государственного бюджетного
образовательного учреждения среднего профессионального
образования «Комсомольский-на-Амуре колледж
информационных технологий и сервиса»,
РФ, г. Комсомольск-на-Амуре
E-mail: belikova.tamara@inbox.ru*

SOCIOECONOMIC PROBLEMS OF KHABAROVSK KRAI POPULATION

Tamara Belikova

*lecturer of Territorial State Budgetary Educational Institution
of Secondary Vocational Education Komsomolsk-on-Amur College
of Information Technologies and Service,
Russia, Komsomolsk-on-Amur*

АННОТАЦИЯ

Современная демографическая ситуация на Дальнем Востоке вызывает серьезную озабоченность. Ее главными особенностями являются: значительные масштабы сокращения населения, низкая рождаемость, не обеспечивающая воспроизводство населения, высокая смертность, старение населения, изменение соотношения между населением в трудоспособном возрасте и населением старше трудоспособного в сторону увеличения последних.

ABSTRACT

Modern demographic situation in the Far East arouses certain concern. Its main peculiarities are: irresistible proportions of population reduction; low fertility not providing reproduction of population; heavy mortality;

ageing of population; modification in proportion between working-age population and unemployable age population with the last as a prevailing party.

Ключевые слова: миграция населения; жизненный уровень населения; среднедушевой доход населения; материнский капитал; социальное сиротство.

Keywords: population migration; standard of living; per capita income of population; maternity capital; social orphanhood.

Процессы реформирования в экономике и во всех областях социальной сферы повлекли значительные изменения демографических, экономических, социокультурных показателей жизни населения Хабаровского края. Вследствие оторванности региона от экономических, культурных и рекреационных центров страны (дороговизна транспортных услуг), ухудшения условий жизни населения и др., началась массовая миграция населения.

По данным переписи населения, в 2002 г. на Дальнем Востоке проживали 6 млн 440 тыс. человек, в 2010 г. — на 155 тыс. меньше [3; 20].

Демографическая кривая продолжает путь вниз, и численность населения в ДФО к 2026 г. может составить 5,9 млн. чел. (столько было зафиксировано переписью населения 1970 г.), к 2050 г. — 4,0 млн. чел, если не будут приняты экстраординарные меры по ее стабилизации [3; 21]

Главные причины оттока молодежи с Дальнего Востока — это дороговизна жилья и неудовлетворенность зарплатой. За последние семь лет отсюда уехали 260 тысяч молодых людей — почти 15 процентов численности молодого населения. Не меньше молодых дальневосточников, как показывают исследования социологов, не скрывают намерений уехать в другие регионы.

Рассмотрим некоторые показатели жизненного уровня населения Дальнего Востока. Уровень жизни на Дальнем Востоке ниже, чем в среднем по России. В 2013 г. доходы на душу населения в РФ в среднем составили 20 тыс. руб. в месяц; по Хабаровскому краю доход на члена семьи составляет 25 357 рублей, но если эти деньги пересчитать с учётом их покупательной способности, то получается 17 тыс. рублей. Стоимость электроэнергии, коммунальных услуг, транспортные затраты у нас выше. При этом жители Дальнего Востока и Забайкалья работают более напряжённо и эффективно. Валовый

региональный продукт в России в среднем составляет 292 тыс. руб. на душу населения, а на Дальнем Востоке — 366 тыс. рублей [3, с. 11].

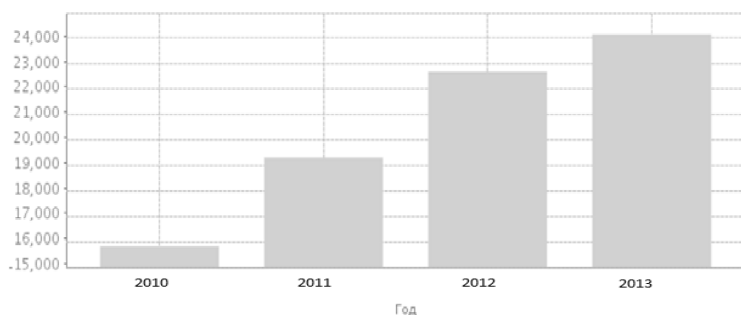


Рисунок 1. Среднедушевой денежный доход населения (руб./месяц) по Хабаровскому краю

Изменение к предыдущему периоду в 2013 году составили 6,56 % с плюсом.

Среди всех работающих именно женщины практически всегда и во всех субъектах Дальневосточного региона получали заметно более низкую заработную плату. Руководители, как правило мужчины, исходят из желания поддержать мужчину как главу семьи, не замечая, что рядом такая же «глава», но только мать-одиночка, лишенная и государственной, и мужской поддержки. Так, неся большую нагрузку и большую ответственность, женщины в целом получают меньшую признательность и государства, и общества. И получается, что Закон на бумаге, это еще не факт, даже, если это основной закон (ст. 34 и ст. 53 Конституции России).

С другой стороны молодым людям, особенно выпускникам учебных заведений и молодым мамам очень сложно найти работу с достойной заработной платой. Приведем результаты анализа рынка труда по г. Комсомольску-на-Амуре.

Таблица 1.

**Анализ состава обратившегося населения по КГКУ ЦЗН
г. Комсомольска-на-Амуре за январь-декабрь 2013 года**

С нарастающим итогом				Безработные		
Наименование	Номер строки	Обратилось всего	Трудоустроено всего	Зарегистрировано	Трудоустроено	На конец месяца
1	2	3	4	5	6	7
Численность граждан, ищущих работу	01	11930	6345	6941	3230	2159
Из строки 01: несовершеннолетняя молодежь	02	2110	1983	26	9	6
Молодежь 16—29 лет	03	5142	2641	3218	1355	798
Учащаяся молодежь	04	2097	1981	0	0	0
Выпускники школ, ВУЗов	05	380	173	311	143	74
Женщины	06	5660	3076	3457	1731	1143
Из них воспитывающие несовершеннолетних детей, детей-инвалидов	07	2049	1016	1650	829	528
Одиноким и многодетным	08	474	226	398	190	104
Демобилизованные из ВС	18	237	105	169	59	33
Уволенные по собственному желанию	19	3869	1975	3126	1667	995

Следует отметить, что количество браков, зарегистрированных в администрациях органов местного самоуправления поселений Хабаровского края, постепенно снижается (в 2011 г. — 248, в 2012 г. — 209, в 2013 — 199 браков).

Количество расторжений брака также имеет устойчивую тенденцию к снижению: 264 в 2007 г., 190 в 2010 г., 206 в 2011 и 220 в 2012 г.

Но в ряде областей Дальневосточного региона число разводов превышает число зарегистрированных браков на 1000 населения

(Магаданская область, Чукотский АО).

Показатель рождаемости (число рожденных на 1000 населения) на Дальнем Востоке стал иметь тенденцию к росту и в 2013 г. поднялся до 12,3 % (в России — 11,3 ‰) [3, с. 201].

Безусловно, определенную роль здесь сыграло введение материнского капитала. На 01.01.2012 г. в Дальневосточном федеральном округе выдано 14878 государственных сертификатов на материнский (семейный) капитал. При этом 11286 чел. получили сертификаты за рождение второго ребенка и 3592 — за рождение третьего и последующих детей. Вполне вероятно, что это в определенной степени отложилось на рождаемость.

В сфере социальной защиты детства ключевой проблемой стало социальное сиротство. С каждым годом при общем снижении рождаемости возрастает количество детей, рожденных и воспитывающихся в неблагополучных семьях [7, с. 43]

Предлагаем ознакомиться со статистикой брошенных и отказных детей на территории Хабаровского края в 2010—2013 гг. Анализ сделан на основе данных Федеральной службы государственной статистики.

По данным статистики, общая численность детского населения ежегодно уменьшается на 10—15 тысяч. При этом: 44,2 процента детей воспитываются в малоимущих семьях, 17,9 процента детей — в неполных семьях, 6,3 процента — в неблагополучных семьях, 4,5 процента — в семьях, находящихся в социально опасном положении.

Каждый год свыше 150 брошенных детей пополняют дома ребенка, а в школах-интернатах и детских домах (их в крае — 62) воспитываются 3308 детей. Причем количество постоянно увеличивается. И за причинами далеко ходить не надо — это асоциальное поведение родителей: алкоголизм, токсикомания, наркомания, насилие над детьми и другими членами семьи, бедность, безответственность за судьбу детей, отсутствие в обществе четкой системы, направленной на предотвращение семейного неблагополучия. Все это влияет на социальные процессы современного общества. И если рассмотреть конечный результат таких негативных явлений, то в конце концов появилась угроза национальной безопасности страны.

Такова современная демографическая ситуация в Дальневосточном федеральном округе. Ее основные тенденции находятся в русле общероссийских демографических трендов.

Таким образом, современная демографическая ситуация на Дальнем Востоке вызывает серьезную озабоченность. Ее главными особенностями являются:

- значительные масштабы сокращения населения;
- низкая рождаемость, не обеспечивающая воспроизводство населения, и высокая смертность;
- старение населения, изменение соотношения между населением в трудоспособном возрасте и населением старше трудоспособного в сторону увеличения последних;
- потери населения от сверхсмертности мужчин в молодом трудоспособном возрасте, особенно от несчастных случаев, отравлений и травм;
- кризис семьи, высокий уровень разводов;
- миграционный отток населения.

Это является серьезной проблемой, которая негативно отражается на социально-экономическом развитии всего Дальнего Востока России.

Анализ результатов работы позволяет сделать следующие выводы:

1. Устойчивость семьи падает, растет число внебрачных детей, разводов и неполных семей
2. Увеличивается разрыв между индексами заработной платы и потребительских цен
3. Отмечается увеличение гражданских браков при материальной незащищенности женщин и рожденных при совместном проживании детей.
4. Наиболее незащищенной категорией граждан являются дети, затем — женщины. Заработная плата женщин ниже таковой у мужчин.
5. Прерывание беременности без медицинских показаний как следствие социального стресса, неуверенности семьи в завтрашнем дне приняло колоссальные масштабы и является, в свою очередь, одной из причин демографического кризиса.
6. Растет заболеваемость детей, количество брошенных детей и совершающих преступления, употребляющих наркотики.

Специфические проблемы, характерные для большинства молодых семей: низкий денежный доход; трудности совмещения учебы и семейных обязательств; трудности, связанные с рождением и воспи-

танием детей; небольшие возможности для трудоустройства и приработка.

Мероприятия по реализации государственной семейной политики по отношению к молодой семье могут предусматривать следующее:

1. Восстановление института традиционной (многодетной) семьи. Пропаганда ценностей семьи в СМИ и образовательных учреждениях в целях формирования в обществе позитивного образа семьи со стабильным зарегистрированным браком супругов. Запрет телевизионных шоу типа «Дом-2»

2. Детское сиротство является серьезной социальной проблемой человеческого общества и отражает бездуховность и низкий уровень культурного воспитания подростков в школе и семье. Предупреждение таких поступков через образовательные программы для старшеклассников по здоровью и развитию семьи, формирующие чувство ответственности за сексуальные связи и за тайнство рождения новой жизни. Это позволит укрепить семью и предупредить многие беды.

3. Создание условий для максимально полной реализации потенциала молодых людей нового поколения в возрасте до 30 лет. Речь идет о вовлечении молодежи в предпринимательскую деятельность, развитии деловой активности. Очень важно, чтобы как можно больше молодых людей рассчитывали на себя, самостоятельно создавали свои предприятия, компании, бизнес.

4. Создание условий для повышения доступности жилья для семей с детьми, в первую очередь для молодых семей с детьми, за счет:

- развития ипотечного кредитования, внедрения новых кредитных инструментов. Молодым семьям с возрастом супругов до 30 лет должна предоставляться ипотека по ставке не выше 7-8 процентов.

- расширения строительства доступного жилья, отвечающего потребностям семей, с одновременным строительством объектов социальной инфраструктуры, необходимых семьям с детьми;

5. Льготное долгосрочное кредитование. Это предоставление финансовых средств на возвратной основе. Молодая семья вправе получить средства на приобретение или строительство квартиры или дома под незначительные проценты (8—10 %) и на длительный срок (от 10 до 15 лет).

6. Выделение материалов для индивидуального строительства жилья. Данная форма поддержки направлена на развитие индивидуального строительства в сельской местности. В соответствии

с ней администрации муниципальных образований области могут бесплатно предоставить молодой семье часть необходимых материалов для строительства дома, земельный участок для строительства или безвозмездно осуществить подведение воды, газа, электричества и т. д.

7. Предоставление жилья с рассрочкой оплаты его стоимости. У этой формы поддержки много общего с долгосрочным кредитованием, только в качестве кредита выступает сама квартира. Молодая семья выплачивает ее стоимость по частям в течение 10—15 лет.

8. Развитие системы консультативной и психологической поддержки семьи в целях создания благоприятного внутрисемейного климата, профилактики семейного неблагополучия, социальной реабилитации семей и детей, находящихся в трудной жизненной ситуации.

9. Разработка и реализация комплекса мер по дальнейшему снижению числа преждевременного прерывания беременности (абортов);

10. Разработка и реализация комплекса мер по содействию занятости женщин, имеющих малолетних детей, в целях обеспечения совмещения родительских и семейных обязанностей с профессиональной деятельностью, в том числе:

- создание для женщин, выходящих из отпуска по уходу за ребенком, условий, способствующих их возвращению к трудовой деятельности, организацию системы повышения их квалификации и переобучения профессиям, востребованным на рынке труда;
- расширение использования гибких форм занятости (в том числе надомный труд, частичная занятость), позволяющих совмещать работу с выполнением семейных обязанностей;

11. Оказание адресной помощи при оплате жилищно-коммунальных услуг в зависимости от состава и материального положения семьи.

Список литературы:

1. Антонов А.И. Современная семья: два взгляда на одну проблему // *Семья в России*. 2009. № 1—2.
2. Бабочкин П.И., Бочкарева И.И. Молодая семья. М. Вып. 2. 2004 г., — с. 169.
3. Демографическое будущее России // Под ред. Л.Л. Рыбаковского, Г.Н. Кареловой М.: Изд-во «Права человека», 2011. — с. 28.
4. Комплексная поддержка молодой семьи: учеб.-метод. Пособие для студентов вузов/О.А. Коряковцева, М.И. Рожков. 2008.

5. Ковалев С.В. Подготовка старшеклассников к семейной жизни. М., 2007.
6. Мустаева Ф.А. Социальные проблемы современной семьи.//Социология образования. 2009 г. № 5.
7. Психология семейных отношений с основами семейного консультирования: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. Е.Г. Силяевой. 2-е изд., стереотип. М.: Издательский центр «Академия», 2004 г., — с. 48.
8. Сидорова Н.П. Семейведение: Учебное пособие для вузов. Хабаровск: ДВАГС, 2006 г., — с. 70.
9. Федотова Ю.В. Проблема понимания кризиса семьи. М. 2002. — 108 с.
10. Шнейдер Л.Б. Психология семейных отношений. Курс лекций. М.: Апрель-Пресс, издательство ЭКСМО-Пресс, 2000.

Научное издание

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

Сборник статей по материалам
XLIII международной научно-практической конференции

№ 11 (43)
Ноябрь 2014 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 14.11.14. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 15,75. Тираж 550 экз.

Издательство «СибАК»
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, офис 15
E-mail: mail@sibac.info

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