МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«РОССИЙСКИЙ ФОНД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕАЛИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

IV Международной научно-практической конференции

4-6 октября 2017 г.

Издан в рамках гранта РФФИ № 17-02-14033

Ставрополь

2017

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«РОССИЙСКИЙ ФОНД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕАЛИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

IV Международной научно-практической конференции

4-6 октября 2017 г.

Издан в рамках гранта РФФИ № 17-02-14033

Ставрополь

2017

УДК 330 (082)
ББК 65 я43
С 56

С 56 **Современные вызовы и реалии экономического развития России:** материалы IV Международной научно-практической конференции / под ред. Л. И. Ушвицкого. – Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2017. – 378 с.

ISBN 978-5-9296-0915-2

В сборнике представлены материалы IV Международной научно-практической конференции «Современные вызовы и реалии экономического развития России», состоявшейся 4-6 октября 2017 года в Северо-Кавказском федеральном университете. Организатором конференции является Институт экономики и управления СКФУ. Конференция проводится в рамках гранта РФФИ № 17-02-14033.

В материалах конференции интегрированы теоретико-практические подходы к поиску возможных путей решения проблем, препятствующих развитию российской экономики и росту благосостояния граждан.

Адресован представителям органов государственного и муниципального управления, руководителей организаций, преподавателям, аспирантам, магистрантам, студентам с целью использования в практической, исследовательской и учебной деятельности.

УДК 330 (082)
ББК 65 я43

ISBN 978-5-9296-0915-2

© ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет», 2017

Оценка риска возникновения банкротства организации

Агеева Т. Ю.,
магистрант кафедры финансов и кредита
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
tatianaageewa@yandex.ru

Оценка уровня финансового риска – один из важнейших этапов риск-менеджмента, поскольку для управления риском его необходимо, прежде всего, проанализировать и оценить. Оценка риска – систематический процесс выявления факторов и видов риска и их количественная оценка, то есть методология анализа рисков сочетает взаимодополняющие количественный и качественный подходы.

Задача качественной оценки риска – выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск, то есть определение потенциальных зон риска, выявление рисков, сопутствующих деятельности организации, прогнозирование практических выгод и возможных негативных последствий проявления выявленных рисков [3]. Итоговые результаты качественной оценки риска – исходная информация для проведения количественной оценки.

Типовым риском группы количественной оценки риска является кредитный риск. Он связан с вероятностью возможных затруднений по своевременному и полному погашению своих долгов и обязательств. Методы оценки кредитного риска включают: метод Э. Альтмана, Р. Таффлера, Р. Лиса [5].

Метод Альтмана позволяет оценить риск возникновения банкротства организации / снижение ее кредитоспособности на основе следующей дискриминантной модели:

$$ZAltman = 1{,}2K1+1{,}4K2+3{,}3K3+0{,}6K4+K5; \quad (1)$$

где *ZAltman* – итоговый показатель оценки кредитного риска организации;

K1 – собственные оборотные средства / активы;

K2 – чистая прибыль / активы;

K3 – прибыль до налогообложения и выплаты процентов / активы;

K4 – рыночная стоимость акций / заемный капитал;

K5 – выручка / активы.

Для оценки кредитного риска в организации полученный показатель сравнивается с уровнями риска (таблица 1).

Таблица

Критерии оценки кредитного риска

Критерии оценки кредитного риска	
Критерий	**Кредитный риск (вероятность банкротства)**
Метод Альтмана	
1,8 и меньше	Очень высокий риск
От 1,81 – 2,7	Высокий риск
От 2,8 – 2,9	Умеренный риск
Более 2,99	Низкий уровень риска
Метод Таффлера	
>0,3	Низкий уровень риска
0,3 – 0,2	Умеренный риск
<0,2	Высокий риск
Метод Лиса	
>0,037	Низкий уровень риска
<0,037	Высокий риск

Необходимо учитывать, что данную модель можно применять только для организаций с обыкновенными акциями на фондовом рынке. Таким образом адекватно рассчитывается показатель К4. Увеличение суммарного финансового риска компании зависит от снижения его кредитоспособности.

Следующий метод оценки кредитного риска – метод Таффлера:

$$ZTaffler = 0{,}53K1+0{,}13K2+0{,}18K3+0{,}16K4; \quad (2)$$

где *ZTaffler* – критерий Таффлера для оценки кредитного риска организации;

K1 – показатель рентабельности организации (прибыль до уплаты налога / текущие обязательства);

K2 – показатель состояния оборотного капитала (текущие активы / общая сумма обязательств);

K3 – финансовый риск организации (долгосрочные обязательства / общая сумма активов);

K4 – коэффициент ликвидности (выручка от продаж / сумма активов).

Полученное значение кредитного риска сопоставляется с уровнем риска – таблица 1.

Экономист Р. Лис в 1972 году для организаций Великобритании предложил метод оценки кредитных рисков, представленный следующей моделью:

$$ZLis= 0{,}063K1+0{,}092K2+0{,}057K3+0{,}0014K4; \quad (3)$$

где *ZLis* – критерий Лиса для оценки кредитного риска организации;

К1 – оборотный капитал / активы;

К2 – прибыль от реализации / активы;

К3 – нераспределенная прибыль / активы;

К4 – собственный капитал / заемный капитал.

Уровень кредитного риска определяется на основе сопоставления рассчитанного критерия Лиса с уровнем риска, представленным в таблице 1.

На основе полученных результатов разрабатывают варианты управленческого решения. Поскольку природа финансового риска является неопределенность в условиях, в которых принимаются и будут реализованы экономические решения, необходимо учесть, что в процессе анализа риска зачастую выявляется множество вариантов решения анализируемой проблемы, а не какой-то определенный. В результате реализуется «сценарный подход».

На данном этапе анализируются последствия, наступающие при принятии каждого из возможных вариантов. Особое внимание обращается на решения, потенциально несущие наибольшие отрицательные отклонения от планируемых показателей при наступлении риска, т. е. те, при реализации которых возможны наибольшие негативные последствия при принятии данного решения и проявления какого-либо из условий, создающих неопределенность, вызывая финансовый риск [1].

В результате выделяются критерии, с помощью которых количественно оценивается целесообразность принятия решения в условиях рынка.

Резюмируя, можно сказать, что формат оценки рисков имеет существенное значение. Для принятия верных управленческих решений, необходимо, прежде всего, измерять риски. На этапе количественной оценки риска вычисляются числовые значения величин отдельных рисков и риска объекта в целом, выявляется возможный ущерб и дается стоимостная оценка от проявления риска. Завершающей стадией количественной оценки является разработка антирисковых мероприятий, которые позволяют принять окончательное единственно верное управленческое решение.

Литература

1. Балабанов, И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 264 с.

2. Мануйленко, В. В. Методология формирования системы оценки достаточности капитала кредитной организации / В. В. Мануйленко // Финансы и кредит. 2010. №27 (411). С. 21 – 31.

3. Стребел, П. Грамотные ходы. Как умные стратегия, психология и управление рисками обеспечивают успех бизнеса / П. Стребел. – М.: Олимп-Бизнес, 2013. – 208 с.

4. Управление прибылью в акционерных обществах региона: теория и практика. Том Книга 1. / Мануйленко В. В., Садовская Т. А. Москва: «Финансы и статистика», 2014. – 240 с.

5. Шимко, П. Д. Международный финансовый менеджмент: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П. Д. Шимко. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 493 с.

Механизмы управления реализации стратегии на разных этапах жизненного цикла организации

Адагамова Д. В., Мухамедзянов Д. Д., Хабибуллина Д. М.
студенты института управления, экономики и финансов
Казанский федеральный университет
di_khabibullina@mail.ru, diana-adagamova@yandex.ru

Стратегический менеджмент связан с тем, как предприятия развивают устойчивые конкурентные преимущества, приводящие к созданию стоимости. Соответственно, стратегическое управление можно рассматривать как установление контекста предпринимательского поведения, или использование возможностей. [2]

Ключевым вопросом, объединяющим все обсуждения стратегии, является четкое понимание целей организации и понимание того, как она достигнет этих целей. Для ведущего гуру стратегии Майкла Портера стратегия заключается в достижении конкурентного преимущества за счет различия между ними – предоставления уникальной добавленной стоимости для клиента, имеющей четкое представление о том, как однозначно позиционировать себя в своей отрасли. [4] Гэри Хамель утверждает, что лучшая стратегия направлена на радикальные изменения и создает новое видение будущего, в котором руководитель являетесь лидером, а не приверженцем тенденций, установленных другими. Согласно Хамелю, стратегия победы = предвидение + видение.[1]

Любая компания является «живым» организмом: она рождается, развивается, достигает пика своего роста и затухает, иными словами проходит через определенные этапы своего жизненного цикла. Томпсон, Л. Грейнер, Лоуренс М. Миллер и другие коррелируют этапы жизненного цикла с разными стилями управления, необходимыми для продолжения роста. Тем самым можно сказать, что модель жизненного цикла была создана для прогнозирования изменений, ожидаемых в организации, находящейся в той или иной стадии развития. [5] Зная стадию, на которой в данный момент находится бизнес, руководитель может подобрать правильный метод управления компанией, учесть все необходимые риски и принять верные решения, которые позволяет эффективно конкурировать в отрасли.

Управление развитием организации на основе модели жизненных циклов дает возможность сформировать необходимые изменения и последовательно и целенаправленно проводить преобразования. Любая компания, фирма в процессе своего развития проходит потоянные изменения, но это предсказуемые изменения. Организация может кардинально изменить свою стратегию от момента своего возникновения до прекращения своего существования. При этом должны меняться и методы управления организацией. Проблемы, актуальные на одних стадиях жизненного цикла организации, не характерны другим стадиям жизненного цикла, и их место занимают другие.

По мере перехода организации от одной стадии развития к другой, происходит накопление организационных проблем. Основателям своих компаний важно обьективно представлять, являются ли эти проблемы следствием принятия неверных управленческих решений, могут ли они быть разрешены путем корректировки системы управления или они свидетельствуют о приближении к следующей стадии жизненного цикла, а, следовательно, связаны с необходимостью проведения организационных изменений. Многочисленные исследования показывают, что организации в течение всего жизненного цикла уверенно развиваются, когда имеют обоснованные цель и стратегию, умеют эффективно использовать ресурсы; Соответсвенно перестраиваются, когда перестают отвечать избранным целям; погибают, когда оказываются неспособными выполнять свои задачи.

Рекомендуемые стратегии представления о функционированиии организации, обогащенные моделью жизненного цикла организации, позволяют расширить сегодняшние представления о процессе развития организации и прохождения различных стадий развития. Ее характер и механизмы, с одной стороны определяются индивидуальными особеенностями эволюции отдельных организационных внутренних структур а с другой – эволюцией внешних факторов оказывающих вляиние на деятельность организации. На каждом этапе жизненного цикла организации структурируется определенный набор элементов, который состовляет комплексную стратегию предприятия. В таблице рассмотрены рекомендумые стратегии в зависимости от жизненного цикла организации, применение которых может положительно повлиять на развитие организации.

Основная задача состоит в том, чтобы с максимальной точностью провести диагностику компании, с целью выявления уровня развития организации и этапа жизненного цикла, на котором она находится. Результаты данной диагностики будут являться тем ориентиром, на котором целесообразно, с учетом влияния внешних и внутренних факторов на структурные элементы стратегии, формировать стратегические приоритеты. Таким образом, одной из актуальных задач стратегического управления является разработка стратегий управления организации с учетом стадии их жизненного цикла.

Таблица

Рекомендуемые стратегии в зависимости от жизненного цикла организации

Этап жизненного цикла организации	Структурные элементы стратегии	Рекомендуемые стратегии
Этап зарождения	Цель	Закладывается теоретическая основа будущей организации
Младенчество	Цель, инвестиции, инновации, механизм, инструменты	Базовая стратегия развития – стратегия концентрированного роста; могут использоваться консервативные и интенсивные инвестиционные стратегии; возможными инновационными стратегиями являются стратегия сравнительных преимуществ, имитационная стратегия
Быстрый рост	Цель, инвестиции, инновации, механизм, инструменты, ресурсы	Базовая стратегия – стратегия развития продукта, интенсивная, прогрессивная, инвестиционная стратегия; инновационные стратегии – стратегии сравнительных преимуществ, имитационная стратегия
Юность	Цель, инвестиции, инновации, механизм, инструменты, ресурсы, маркетинг	Базовая стратегия – стратегия усиления позиции на рынке, инновационная стратегия – стратегии непрерывного совершенствования, имитационная стратегия, прогрессивная, интенсивная, инвестиционная стратегия
Зрелость	Цель, инвестиции, инновации, механизм, инструменты, ресурсы, маркетинг, организационная структура	Базовые стратегии: стратегии интегрированного роста, стратегии диверсификации; Инновационные стратегии выбираются либо оборонительные, селективные, либо создание нового рынка; Инвестиционные стратегии – экстенсивно-прогрессивная, экстенсивно-интенсивная и консервативно-интенсивная; Маркетинговые стратегии: развитие рынка, совершенствование товара, диверсификация.
Аристократизм, ранняя бюрократизация, спад	Цель, механизм, инструменты, организационная структура	Базовая стратегия – стратегия сокращения

На основе имеющихся данных о исследуемой организации ООО «Robell Group» был сформирован методический подход совершенствования процесса управления эффективностью (Perfomance Management) организации в соответствии с этапом ее жизненного цикла.

Доктор Адизес утверждает, что, менеджмент – это процесс, обеспечивающий эффективность и результативность компании в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Чтобы процесс был успешным, должны выполняться следующие четыре основных функции: производство результатов (P), административная функция (A), умение предугадывать ситуацию на рынке, предлагать новые идеи (E) и интеграция (I). [3] Опреде-

лив этап жизненного цикла организации, мы выяснили, что компания ООО «Robell Group» имеет синтез 2-х этапов: “Давай-давай” и “Ловушка основателя”. Следовательно, данным организациям стоит сделать упор на развитие таких функций как А и Е, эти функции – генетический код любой компании, независимо от технологии, культуры и масштабов. Доктор Адизес называет их витаминами для жизни компании. Если хотя бы одного витамина не хватает, организации угрожает болезнь с определенными симптомами – иными словами мы сталкиваемся с неправильным менеджментом.

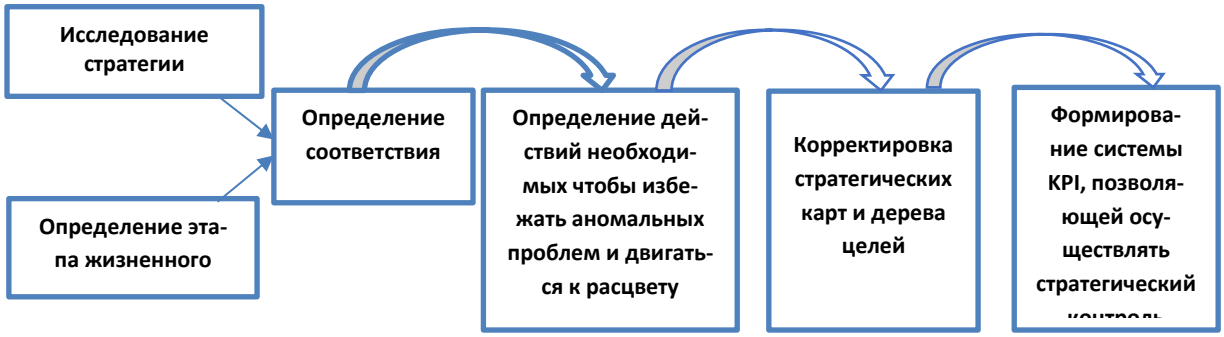


Рис. Методический подход совершенствования процесса управления эффективностью (Perfomance Management) организации в соответствии с этапом ее жизненного цикла

Руководству компании ООО «Robell Group» на стадии Давай-давай стоит обратить внимание на управление структурой организации, систему дисциплины, самоконтроля и непрерывной реструктуризации процессов. И особое внимание на процесс делегирования, который включает в себя передачу ответственности за решение важных задач вниз по организационной структуре и создает приверженность, необходимую для достижения желаемых результатов. Если организации не удается выйти из ловушки основателя? Она существует до тех пор, пока жив ее лидер. В дальнейшем она обречена на смерть, ведь нет никого, кто бы был в состоянии его заменить. Чтобы сохранить заработанное тяжелым трудом и перейти на следующий этап в развитии, предприниматель должен перейти от управления на основании интуиции и занимаемого положения к профессиональному менеджменту.

Таким образом, очевидно, что теория жизненного цикла успешно применяется на практике руководителями, позволяя им принимать рациональные управленческие решения. И в будущем можно ожидать появление новых механизмов управления реализации стратегии на разных этапах жизненного цикла, еще более глубоко рассматривающих предпосылки развития организации и учитывающих самые различные аспекты ее жизнедеятельности.

Литература

1. Gary Hamel The Future of Management. Boston: Harvard Business School Press.

2. Ireland R. D., Hitt M. A., Camp S. M., Sexton D. L. Integrating Entrepreneurship and Strategic Management Actions to Create Firm Wealth. The Academy of Management Executive, 2001, vol. 15, no. 1, pp. 49–63.

3. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес. – СПб: Питер, 2007. – 384 с.

4. Портер М. Е. Что такое стратегия? Porter M. E. What is strategy? // Harvard business rev. Boston, 1996. Vol. 74, № 6. P. 61-78.

5. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд; Пер. с англ. А.Р. Ганиева, Э.В. Кондукова. – М.: Вильямс, 2013. – 928 с.

Глобальная информатизация в становлении экономики знаний

Адаманова З.О.
д.э.н., профессор,
заведующий кафедрой кафедры мировой экономики и экономической теории
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»
adamanova_zeyneb@mail.ru

Глобальный финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. ознаменовал окончание предыдущего длинного цикла и актуализировал поиск будущей парадигмы, которая станет основой нового подъема мирового хозяйства. В качестве такой основы мы предлагаем рассматривать, в том числе, концепцию экономики знаний. Это обусловлено естественным стремлением людей организовывать свою жизнь и деятельность, опираясь на объективные знания об окружающем мире, что определяет ориентацию на развитие человека, науки, технологий, образования, совершенствование социальной организации. Не следует понимать экономику знаний как некий сектор, она охватывает и преобразует все сферы хозяйственной жизни человека [1; 2; 3].

Одной из главных особенностей экономики знаний является повышение значимости знаний как фактора производства. Интенсивность его использования потребовала соответствующего информационного обеспечения. Это тесно увязано с развитием компьютерной техники и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). В первую очередь это касается появления Интернета, который стал предпосылкой для нового

уровня информатизации и интеллектуализации современной экономики. Масштаб вызванных Интернетом изменений позволил говорить о новом типе экономике, который характеризуется рядом концепций (Интернет-экономика, цифровая экономика, информационная экономика и пр.). Каждая из этих концепций отражает отдельные особенности экономики знаний [1; 2].

С другой стороны, с появлением Интернета мы по-настоящему ощущаем глобальность современного мира, прежде всего, из-за формирования глобального информационного пространства. Глобализацию следует понимать как объективный, необратимый и многомерный процесс, включающий экономические, политические, социальные, технологические, научные и миграционные аспекты. Глобализация в широком смысле означает всемирный процесс конвергенции и интеграции национальных систем, в результате которого исчезают их особенности. Это проявляется, прежде всего, в конвергенции институтов и структур экономики, интеграции национальных рынков, в выравнивании цен на товары и факторы производства, повышении интенсивности международных потоков. Все это сопровождается интенсификацией информационного обмена и коммуникаций, поэтому Интернет (равно как и другие сети и механизмы обмена информацией) стал одной из основ современной глобализации [3].

В целом использование ИКТ в экономике увеличивается, что подтверждается статистическими данными, представленными в табл. [4].

Таблица

Индикаторы использования ИКТ в экономике

Страны	Индекс развития ИКТ (место)		Индикаторы использования ИКТ (на 100 жителей)					
			Пользователи Интернета		Пользователи фиксированного широкополосного Интернета		Пользователи мобильного Интернета	
	2008 г.	2015 г.	2008 г.	2015 г.	2008 г.	2015 г.	2008 г.	2015 г.
Швеция	7,85 (1)	8.47(6)	87,8	90.6	41,2	36.1	35,5	122.1
Люксембург	7,71 (2)	8.34(10)	80,5	97.3	29,8	36.5	82,6	83.3
Южная Корея	7,68 (3)	8.78(1)	76,5	89.9	32,1	40.2	70,7	109.7
Дания	7,53 (4)	8.77(2)	83,9	96.3	37,1	42.5	27,3	116.8
Нидерланды	7,37 (5)	8.36(8)	86,5	93.1	35,1	41.7	25,0	70.5
Исландия	7,23 (6)	8.83(3)	90,6	98.2	32,9	37.0	0,0	93.4
Швейцария	7,19 (7)	8.50(5)	77,0	88.0	34,2	44.8	28,3	97.6
Япония	7,12 (8)	8.28(11)	75,4	93.3	23,7	30.5	75,5	126.4
Норвегия	7,11 (9)	8.35(9)	82,6	96.8	33,3	38.9	20,9	92.8
Велика Британия	7,07 (10)	8.54(4)	76,2	92.0	28,2	37.7	33,9	87.8
Финляндия	7,02 (12)	8.11(14)	82,6	92.7	30,5	31.7	24,3	144.1
США	6,54 (19)	8.06(15)	74,0	74.6	23,5	31.5	26,3	109.2
Россия	4,54 (48)	6.79(42)	32,0	73.4	6,6	18.8	0,6	71.3
Китай	3,23 (79)	4.80(84)	22,3	50.3	6,2	18.6	0,0	56.0
Гонконг	7.04(11)	8.40 (7)	67.0	84.9	28.1	31.9	42.8	107.0

Интернет, так или иначе, открывает человеку новые возможности в познании и обучении, реализации творческих способностей, позволяет быть волоченным во множество процессов и сообществ, быть пользователем инноваций.

Информатизация в целом понимается как процесс создания условий для удовлетворения информационных потребностей общества, имеющий экономические, технологические, технические стороны, как процесс создания инфраструктуры, обеспечивающей распространение информации. О глобальной информатизации мы говорим как о практике построения всемирного информационного пространства, интеграции национальных инфраструктур информационного обмена с целью беспрепятственного распространения информации и взаимодействий. Главное – обеспечить более широкий доступ к информации и значит к знаниям.

Рассматривая сферу знаний, мы фокусируем внимание на науке, образовании, технологиях (высокотехнологическом производстве) и инновациях. Соответственно глобальная информатизация касается всех этих составляющих, а именно:

- наука – Интернет обеспечивает активизацию международного научно-технического сотрудничества и обмена, способствует формированию исследовательских сетей, вовлекая людей и организации, обеспечивает виртуальную мобильность ученых;
- образование – Интернет создал новые формы предоставления образовательных услуг, стал основой для распространения онлайн образования, обеспечивает виртуальную мобильность преподавателей и студентов;
- технологии (высокотехнологическое производство) – Интернет облегчил поиск, выбор технологических разработок и специалистов, способствовал развитию мирового рынка знаний; Интернет-коммуникации и сопровождают международный трансфер технологий;
- инновациях – Интернет облегчил поиск инновационных идей, нахождение партнеров и установление связей с ними, способствовал формированию региональных, национальных и глобальных инновационных сетей; также возникло новые формы и механизмы коммерциализации инноваций.

Глобальная информатизации интенсифицировала международные потоки знаний, стала основой интернационализации науки и образования. Одним из главных последствий информатизации является снижение издержек передачи и получения знаний. Однако кроме положительных, это может иметь и негативные эффекты (например, деинтеллектуализация специалистов и деградация национального научно-технического потенциала).

Кроме этого, ИКТ (включая Интернет) стали основой для построения новых рынков и системы производства с минимальным уровнем информационной асимметрии. Потребитель имеет возможность получить максимальные сведения о товаре, а производитель – о потребностях. Это также является аспектом экономики знаний, когда знание выступает фактором оптимизации потребления и производства. В этом плане глобальная информатизация также важна ввиду глобализации мировых рынков и производства.

Еще одним следствием глобальной информатизации становится появление индустрии сбора данных, прежде всего, за счет сети Интернет. Благодаря возможностям современной компьютерной техники данные могут обрабатываться для получения знаний (например, технологии Big Data), например, о рынках, потребностях, социальных процессах. Это также становится частью современной экономики знаний. Кстати Big Data широко применяется в: финансовом секторе, сельском хозяйстве, промышленности, государственном управлении, науке.

Несмотря на общую неравномерность, глобализационные процессы ведут к распространению общих представлений об экономическом укладе, культуры, моделей социальной организации. Поэтому глобальная информатизация способствует становлению экономики знаний в мировом масштабе.

Изучение процессов глобальной информатизации необходимо не только для деятельности в сфере международных отношений. Это направление является обязательным для разработки экономической политики на всех уровнях с точки зрения формирования обеспечения экономического роста, развития новых секторов экономики.

Особенно важно учитывать последствия глобальной информатизации для развития национальной системы знаний, охватывая науку, образование и технологии. Следует выработать новые подходы сохранения и развития научно-исследовательского потенциала, создать механизмы наращивания интеллектуальных ресурсов. Системы знаний, не только на национальном, но и на региональном уровнях, являются «ядром» построения экономики знаний. Включаясь в процессы глобальной информатизации необходимо обеспечить новые требования национальной безопасности, связанные с утечкой знаний.

Литература

1. Адаманова З.О. Инновационные доминанты развития национальных экономик: современный подход // Актуальные проблемы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях: труды межд. науч.-практ. конф. – Усть-Каменогорск: С.Аманжолов ат. ШҚМУ, 2015. – С. 3-6.

2. Адаманова З.О. Закономерности и императивы глобального экономического развития // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 04 (75). – С. 151-156.

3. Адаманова З.О. Концепция экономики знаний: современная интерпретация и области практического применения // Новый взгляд. Международный научный вестник: сборник научных трудов. – 2015. – Вып. 9. –С. 5-10.

4. Measuring the information society report 2016 [Электронный ресурс] // URL: https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2016/ MISR2016-w4.pdf.

Векторы развития инфраструктуры мирового рынка

Адаманов Д. Р.,
аспирант
Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Республики Крым «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь
adamanovd.minek.rk@mail.ru

В условиях глобализации, расширения и углубления мировых хозяйственных связей товарные рынки утрачивают национальные и территориальные границы, превращаясь в мировые рынки. На сегодняшний день, мировой рынок можно трактовать как сферу международного обмена товарами, услугами и иными экономическими благами, между отдельными национальными государствами, их объединениями и институтами, в основе которого лежит международное разделение труда, что обусловливает возникновение и воспроизводство экономических отношений между ними.

Как целостная система, мировой рынок имеет территориальную и функциональную структуру. Территориальную структуру образует сложное сочетание отдельных групп стран, занимающих разное положение, которые составляют так называемые центр и периферию мирового рынка. Функциональная структура включает в качестве составных элементов относительно обособленные образования, которые обеспечивают функционирование этой системы. Наиболее значимое место в этой функциональной структуре занимает мировой рынок товаров и услуг.

Функционирование мирового рынка в условиях растущей глобальной регионализации обусловило повышенное внимание к этой категории ученых многих стран. Так, значительный вклад в исследование указанных проблем внесли такие известные зарубежные ученые и исследователи, как З. Адаманова, Л. Браун, В. Буглай, А. Винер, В. Иванов, А. Киреев, Л. Красавина, И. Курчкина, Я. Ларина, Ю. Макогон, Д. Медоуз, В. Полонский, Н. Робертс, А. Румянцев, А. Тофлер, Э. Уткин, Д. Хау, и др.

Исследованиями тенденций мировой торговли занимаются также такие международные организации, как: Всемирная торговая организация (World Trade Organization), Международный валютный фонд (International Monetary Fund), Всемирный банк (World Bank), Европейский банк реконструкции и развития (European Bank of Reconstruction and Development). С целью либерализации мировой торговли действуют такие программы, как Конференция ООН по торговле и развитию (United Nations Conference for Trading and Development), Программа развития ООН (The United Nations Development Program). Однако, современный анализ изменений, которые происходят в системе международных экономических отношений, и выявление современных тенденций развития отдельных форм мирового рынка, в частности, международной торговли товарами и услугами в условиях современного состояния либерализации и глобальной регионализации требует дальнейшего исследования.

В связи с этим, была поставлена цель проанализировать основные векторы развития инфраструктуры мирового рынка товаров и услуг в течение последних лет и обосновать особенности современной региональной и товарной структур.

Спад в экономике, возникший вследствие мировых дестабилизирующих процессов 2008-2009 гг., обусловил существенное падение объемов мирового производства и, как следствие, падения объемов мировой торговли. Начиная с 2010 г. началось постепенное увеличение мирового производства, что повлекло за собой рост количества внешнеторговых операций. Но, следует заметить, что увеличение ниже, чем ожидалось.

Так, согласно ежегодному обзору международной торговли, который предоставляет Секретариат ВТО, прирост глобальной торговли в 2016 г. составил всего 1,3 % (хотя в середине 2014 г. прогнозировали 3,8 %), что почти вдвое меньше среднего показателя за предыдущие 6 лет – 2,5% [2].

С начала заключения Генерального соглашения из тарифов и торговли (ГАТТ – 1947г.) объемы мирового товарного экспорта увеличились в 313 раз, при этом каждое десятилетие происходило минимум удвоение этого показателя, а в период 1963 – 1983 гг. – более чем утроение.

Значительные сдвиги также произошли в региональной структуре мировых экспортных потоков (табл. 1).

Таблица 1

Динамика региональной структуры мирового экспорта товарами

Регионы / страны	Годы									
	1948	1963	1983	1993	2003	2007	2010	2014	2015	2016
Весь мир, млрд. долл.	59	157	1838	3675	7375	13619	14851	18494	15985	15464
Весь мир, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Северная Америка,	28,1	19,9	16,8	18,0	15,8	13,6	13,2	13,5	14,4	14,3
в т.ч. США	21,7	14,9	11,2	12,6	9,8	8,5	8,6	8,8	9,4	9,4
Южная и Центральная Америка	11,3	6,4	4,4	3,0	3,0	3,7	3,9	3,8	3,4	3,3
Европа	35,1	47,8	43,5	45,4	45,9	42,4	37,9	36,8	37,3	38,4
в т.ч. ЕС	–	27,5	38,6	38,6	42,7	39,1	34,7	33,3	33,7	34,7
Страны СНГ	–	–	–	1,5	2,6	3,7	4,0	4,0	3,1	2,7
СССР (бывший)	2,2	4,6	5,0	–	–	–	–	–	–	–
Африка	7,3	5,7	4,5	2,5	2,4	3,1	3,4	3,0	2,4	2,2
Средний Восток	2,0	3,2	6,8	3,5	4,1	5,6	6,0	7,0	5,3	5,0
Азия	14,0	12,5	19,1	26,1	26,2	27,7	31,6	32,0	34,2	34,0
в т.ч. Китай	0,9	1,3	1,2	2,5	5,9	8,9	10,6	12,7	14,2	13,6
Япония	0,4	3,5	8,0	9,9	6,4	5,2	5,2	3,7	3,9	4,2
Страны-члены ГАТТ/ВТО	62,8	75,0	78,4	89,4	94,3	94,1	94,2	97,3	98,3	98,4

На современном мировом товарном рынке четко выделяются два типа регионов: с растущей долей в международной торговле, и со снижающейся долей. До мирового финансового кризиса к первой группе относили, в первую очередь, Европу как регион-лидер в мировой торговле (более 45%). Затем был длительный период спада, в связи с чем, европейские страны были отнесены ко второй группе – со снижающейся долей в международной торговле. Однако в 2016 г. Европа и в т.ч. Европейский Союз – один из немногих регионов, где наблюдался прирост доли на мировом товарном рынке – 1,1% и 1,0% соответственно (табл. 1).

К первой группе также относятся страны Азии, доля в мировом экспорте товаров которых выросла с 14 % в начале 50-х годов до 34,2 % в 2015 г. Не смотря на небольшое снижение показателя (-0,2%) в целом по региону, доля Китая в мировом товарообороте после резко скачка в 2015 г. (+1,5%), значительно снизилась в 2016 г. (–0,6%) и составила всего 13,6%. В то время, как доля в мировом экспорте товаров в Японии увеличилась на 0,3% (табл. 1).

Следует отметить позитивную динамику до 2014 г. экспорт из стран СНГ: за период с 1993 г по 2014 г. доля в мировом товарном рынке увеличилась с 1,5% до 4%. Однако за период 2015-2016 гг. этот показатель снизился на 1,3% и составил всего 2,7% в мировом товарообороте.

Развитию международной торговли и становлению глобальной торговой системы способствовали сначала принципы и положения ГАТТ, а с 1995 г. взаимные договоренности в рамках ВТО. При этом удельный вес стран-членов ГАТТ / ВТО в мировом экспорте увеличилась с 62,8 % до 98,4 %. Количество стран-членов организации увеличилось с 112 в 1995 г. до 164 в 2016 г. [4].

Еще десять лет назад лидерами мировой торговли были США, Германия, Япония, Франция и Великобритания. Именно эти страны, иногда меняя последовательность, традиционно возглавляли списки крупнейших экспортеров и импортеров. Однако в последние годы ситуация несколько изменилась. Китай стал лидером по доле в мировом товарном экспорте, опередив США, Германию и Японию. К основным экспортерам, кроме указанных, относятся также Нидерланды, Франция, Южная Корея, Италия, Гонконг и Великобритания. На десятку этих стран приходится более половины мирового товарного экспорта (52,6 %) (табл. 2).

Среди развивающихся стран основными экспортерами в 2016 г. были Мексика (2,3% мирового экспорта товаров) и Сингапур (2,1%). Лидерами экспорта среди стран Восточной и Центральной Европы: Россия – 17 позиция в рейтинге 2015 года – 1,8 % мирового товарного экспорта, Польша – 1,3 % (22 место), Чехия – 1,0 % (28 место), которые также входят в состав 30 крупнейших экспортеров мира.

Таблица 2

Ведущие экспортеры и импортеры в мировой торговле товарами в 2016 г.

Место	Страна-экспортер	Объем, млрд. долл.	Доля, %	Место	Страна-импортер	Объем, млрд. долл.	Доля, %
1	Китай	2 098	13,2	1	США	2 251	13,9
2	США	1 455	9,1	2	Китай	1 587	9,8
3	Германия	1 340	8,4	3	Германия	1 055	6,5
4	Япония	645	3,4	4	Великобритания	636	3,9
5	Нидерланды	570	3,6	5	Япония	607	3,7
6	Гонконг, Китай	517	3,2	6	Франция	573	3,5
7	Франция	501	3,1	7	Гонконг, Китай	547	3,4
8	Республика Корея	495	3,1	8	Нидерланды	503	3,1
9	Италия	462	2,9	9	Канада	417	2,6
10	Великобритания	409	2,6	10	Республика Корея	406	2,5
Всего по 10 странам		3599	52,6	Всего по 10 странам		3689	52,9
Мир в целом		15955	100	Мир в целом		16225	100

Как видно из табл. 2, ведущими импортерами товаров в 2016 г. стали США – 13,9 % мирового импорта, Китай – 9,8% и Германия – 6,5%. На десятку этих стран приходится более половины мирового товарного импорта (52,9%).

В условиях динамизации глобальной конкурентной среды сфера услуг т динамичного развивается и становится одной из влиятельных факторов, от которых зависит рост экономики, повышение конкурентоспособности страны на мировых рынках, улучшение благосостояния населения. В 2016 г. мировой экспорт услуг достиг отметки в 4,8 трлн. долл. США (табл. 3).

Как видно из табл. 3 на десятку стран-лидеров приходится 53,4% мирового экспорта и 53,3 % мирового импорта коммерческих услуг. Основные позиции в рейтинге занимают высоко развитые страны мира (прежде всего, США, Великобритания, Германия, Япония, Франция), но в рейтинге лидеров представлены и развивающиеся страны – Китай, Индия и Сингапур. Доля и роль этих стран в экспорте услуг на международных рынках ежегодно растет.

Таким образом, на основе проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что для любой страны роль международной торговли трудно переоценить. Экономический успех любой страны мира основывается на внешней торговле.

Кроме этого, ни одной стране не удавалось построить эффективную экономику изолировавшись от мировой экономической системы. Однако слабый рост международной торговли за последние два года в значительной степени отражает слабость мировой экономики. Для того чтобы улучшить показатели мировой торговли и настроить на активный рост необходимо разработать механизмы господдержки мирового товарооборота, а также разработать комплексную стратегию по повышению агрегированного спроса. Одним из приоритетных заданий должно быть улучшение общего инвестиционного климата и переориентация производства развивающихся государств на внутренние рынки.

Таблица 3

Ведущие экспортеры и импортеры в мировой торговле услугами в 2016 г.

Место	Страна-экспортер	Объем, млрд. долл.	Доля, %	Место	Страна-импортер	Объем, млрд. долл.	Доля, %
1	США	733	15,2	1	США	482	10,3
2	Великобритания	324	6,7	2	Китай	450	9,6
3	Германия	268	5,6	3	Германии	311	6,6
4	Франция	236	4,9	4	Франция	236	5,0
5	Китай	207	4,3	5	Великобритания	195	4,1
6	Нидерланды	177	3,7	6	Ирландия	192	4,1
7	Япония	169	3,5	7	Япония	183	3,9
8	Индия	161	3,4	8	Нидерланды	169	3,6
9	Сингапур	149	3,1	9	Сингапур	155	3,3
10	Ирландия	146	3,0	10	Индия	133	2,8
Всего по 10 странам		2570	53,4	Всего по 10 странам		2506	53,3
Мир в целом		4808	100	Мир в целом		4694	100

Литература

1. World Economic Outlook-2017 // http://www.imf.org/external/pubs/ft/ weo/2017/01
2. World Trade Statistical Review – 2017 // Режим доступа: https://wto.hse.ru/data/2017/09/29/1122329794/ wts2017_e.pdf
3. Trade and Development Report, 2017 // Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2017_en.pdf
4. The World Trade Organization // Режим доступа: https://www.wto.org/

Анализ деятельности ТНК на мировом рынке

Аджимет Г. Х.,

к.э.н., доцент, доцент кафедры мировой экономики и экономической теории

ГБОУ ВО Республики Крым «Крымский инженерно-педагогический университет»

nauka.kipu@list.ru

Введение. Ежегодно проводимые исследования о деятельности мировых корпораций позволяют утверждать, что безусловное лидерство остается за ведущими странами. Так, список компаний в 2015-2016 гг. возглавляет США , страны ЕС, Китай, Япония и Южная Корея.

Количество крупнейших ТНК в ведущих странах мира в 2015-2016 гг. по версии Forbes 2000 представлено на рисунке 1.

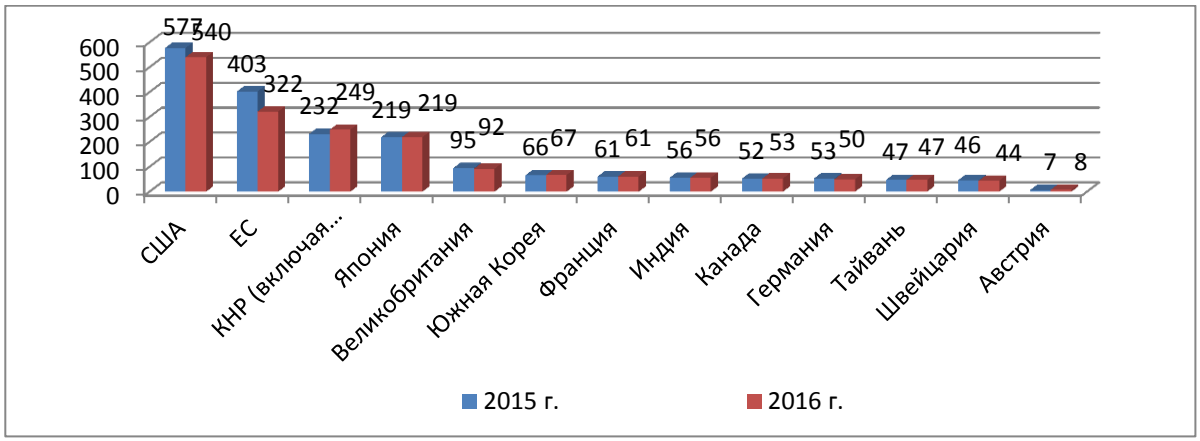


Рис. 1. Количество ТНК в ведущих странах мира в 2015-2016 гг.

*Составлено автором по данным Forbes [5]

Результаты деятельности ведущих ТНК показали, что в список крупнейших компаний по версии Forbes 2015 г. по объему выручки вошло 67 нефтегазовых компаний, крупнейшие 10 из которых представлены ниже (табл. 1).

Таблица 1

Деятельность крупнейших нефтегазовых компаний мира в 2015 г., млрд. долл.*

№ в мире	Название	Страна	Выручка	Прибыль	Активы	Рыночная стоимость	Число сотрудников, чел.
1	Sinopec	КНР	427,6	7,7	233,9	121,0	358,6
2	Royal Dutch Shell	Нидерланды	420,4	14,9	353,1	195,4	94,0
3	Exxon Mobil	США	376,2	32,5	349,5	357,1	83,7
4	BP	Великобритания	352,8	3,5	284,3	120,8	84,5
5	Petro China	КНР	333,4	17,4	387,7	334,6	534,6
6	Total	Франция	211,4	4,2	229,8	120,2	100,3
7	Chevron	США	191,8	19,2	266,0	201,0	64,7
8	Га зпром	Россия	158,0	24,1	356,0	62,5	422,8
9	Phillips 66	США	149,8	4,8	48,7	42,6	14,0
10	Eni	Италия	145,9	1,8	176,9	64,2	84,1

*Таблица составлена по данным [4; 5]

В список Forbes 2016 гг. по показателям продаж, прибыли, активов и рыночной стоимости вошли 10 компаний мира (табл. 2). География списка в 2016 году охватывала 63 страны. В рейтинге больше всего компаний из США – 540, Японии – 219 и Китая – 200.

Таблица 2

Деятельность крупнейших компаний мира в 2016 г.

№ п/п	Компания	Страна	Сфера деятельности	Продажи, млрд. долл.	Прибыль, млрд. долл.	Активы, млрд. долл.	Рыночная стоимость, млрд. долл.	Число сотрудников, тыс. чел.
1	ICBC	Китай	Банковские, финансовые услуги	171,1	44,2	3420,2	198	466
2	China Construction Bank	Китай		146,8	36,4	2826	162,8	369
3	Agricultural Bank of China	Китай		131,9	28,8	2739,8	152,7	500
4	Berkshire Hathaway	США		210,8	24,1	561,1	360,1	331
5	JPMorgan Chase	США		99,9	23,5	2423,8	234,2	234
6	Bank of China	Китай		122	27,2	2589,6	143	300
7	Wells Fargo	США		91,4	22,7	1849,2	256	264
8	Apple	США	Компьютеры	233,3	53,7	293,3	586	110
9	ExxonMobil	США	Нефть и газ	236,8	16,2	336,8	363,3	75
10	Toyota Motor	Япо-ния	Автомобили	235,8	19,3	406,7	177	33

* Таблица составлена по данным Forbes 2000 [4; 5]

Данные табл.2 показывают, что по объемам активов первенство занимали китайские банки: ICBS, Agricultural Bank of China, Bank of China за ними следуют банки США – JP Morgan Chase, Wells Fargo, далее, автомобильная компания Toyota Motor, компания п производству нефти и газа ExxonMobil и компания по производству электроники Apple. По объемам продаж выделяют компании США – Exxon Mobil, Apple, Berkshire Hathaway, Японии – Toyota Motor.

В рейтинг Forbes 2016 г. крупнейших компаний мира вошли и российские компании «Сургутнефтегаз» (занимал 242 позию), Татнефть (361 позицию), ВТБ (626 позицию), «Норильский никель» (639 позицию), НОВАТЭК (690), «Магнит» (774), «Татнефть (810), Россети» (812), НЛМК (1053), «Башнефть» (1113), «Северсталь» (1219), «Русал» (1255), АФК «Система» (1440), «Русгидро» (1504), Мегафон» (1513), Интер РАО ЕЭС (1524), Московская биржа (1549), ФК «Открытие» (1552), «Алроса» (1673), X5 (1737), «Фосагро» (1947) [1].

Анализ инвестиционной деятельности показал, что движение ПИИ в 2015 году было не достаточно продуктивным, по сравнению с предыдущим периодом (2014 г.) объем капитальных вложений снизился на 228 млрд долл. или на 10,6 %, объем приобретений возрос на 81 млрд долл. или на 17,5 %.

В 2015 году инвестиции в новые проекты достигли 766 млрд. долл. США или 8 % по сра внению с предыдущим годом. Повышение данного показателя было более выраженным в развитых странах (до12%), что сигнализирует о возможном оттоке ПИИ в производственных активах.

Потоки прямых иностранных инвестиций возросли до 1765 млрд долл. (на 38 %) (рис. 2) [2; 3].

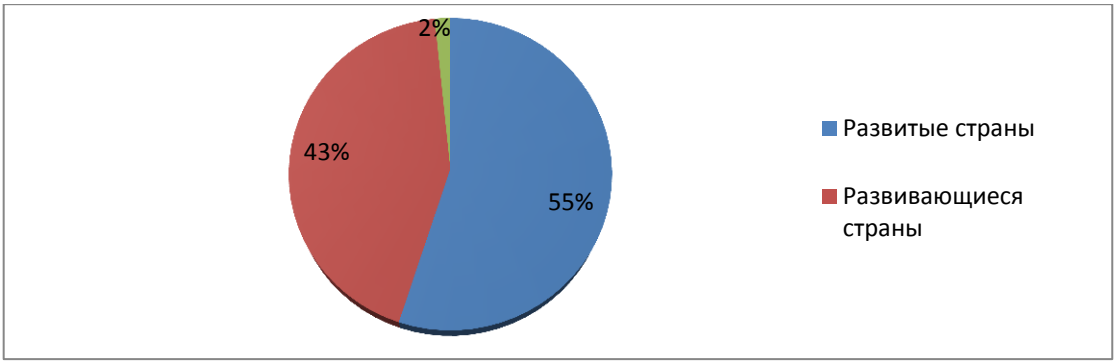


Рис. 2. Глобальный приток ПИИ по группам стран в 2015 г.

То есть в мировой экономике произошло смещение получателей ПИИ в сторону развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Данный сдвиг в сторону развитых стран связан с международными слияниями и поглощениями, объем которых возрос до 721 млрд. долл. (на 67 % по сравнению с 2014 г.) [2, с. 2-3].

Сумма объявленных инвестиций в новые проекты составила 766 млрд. долларов. Приток ПИИ в страны с развитой экономикой вырос почти в два раза (на 84 %) и составил 962 млрд. долл. по сравнению с 522 млрд. долл. в 2014 году. Высокий рост притока был зафиксирован в Европе. В Соединенных Штатах произошел почти четырехкратный рост ПИИ, по сравнению с прошлыми периодами уровня 2014 года . Поэтому доля развитых стран в мировом притоке ПИИ подскочила с 41 % в 2014 году до 55 % в 2015 году.

В 2015 году географическое распределение инвестиций было ориентировано в пользу развитых экономик, хотя развивающаяся Азия остается крупнейшим получателем потоков ПИИ. Притоки развитым экономикам увеличились почти вдвое (на 84 %), с 522 млрд. долл. США в 2014 году до 962 млрд. долл. США (рис.3.).

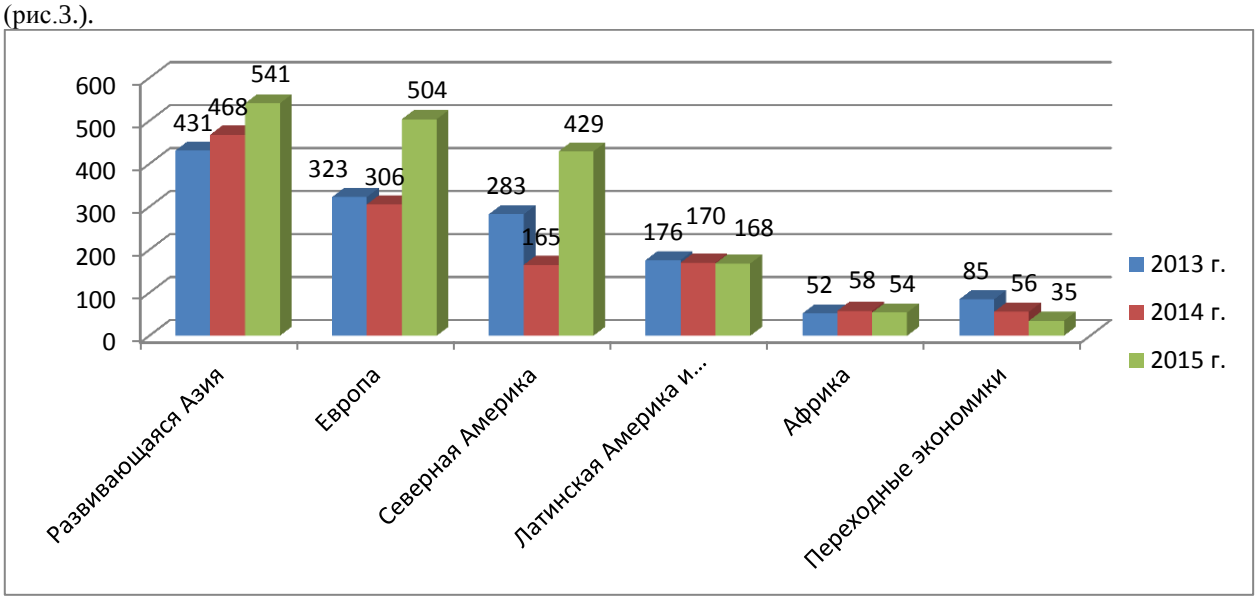


Рис. 3. Ввоз прямых иностранных инвестиций по регионам в 2013-2015 гг., млрд долл. США [2; 3]

Темп роста ПИИ в ЕС с 2013 г. по 2015 г. составил 56%. ПИИ в развивающиеся страны, за исключением карибских финансовых центров, увеличены до 765 млрд. долл. США , что на 9% больше, а в странах с переходной экономикой – на 38% до 35 млрд. долл. США . В результате чистая доля развитых стран в притоке ПИИ в мире возросла с 41 % в 2014 году до 55% в 2015 году. То есть, развивающиеся страны, и страны с переходной экономикой являются основными получателями этих потоков.

Выводы. Анализ динамики и масштабов деятельности ТНК позволяет утверждать, что безусловное лидерство остается за странами-лидерами. Основными получателями ПИИ являлись развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Данный сдвиг в сторону развитых стран связан с международными слияниями и поглощениями. Значительные притоки были зафиксированы в странах с развитой экономикой. Географическое распределение инвестиций ориентировано преимущественно в пользу развитых экономик, хотя развивающаяся Азия оставалась крупнейшим получателем потоков ПИИ.

Литература

1. В рейтинг 2000 крупнейших компаний мира Forbes попали 25 компаний из России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.forbes.ru/news/321257-v-reiting-2000-krupneishikh-kompanii-mira-forbes-popali-25-kompanii- iz-rossii

2. Доклад о мировых инвестициях 2016. Основные тенденции и общий обзор. «Гражданство» инвесторов: вызовы политики, Нью-Йорк и Женева, 2016. – 44 с. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ wir2016_Overview_ru.pdf

3. WORLD INVESTMENT REPORT Investor Nationality: Policy Challenges 2016. United Nations Conference on Trade And Development, 218 s. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unohrlls.org/custom-content/uploads/2016/07/wir2016_en.pdf

4. Официальный сайт Forbes Global 2000: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Forbes_Global_2000#2016_list_by_Forbes_magazine

5. Официальный сайт Forbes Global 2000: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://de.wikipedia.org/wiki/Forbes_Global_2000

Значение инновационного импортозамещения для развития предпринимательства в современных условиях

Алехина Е.И.,
аспирант кафедры менеджмента,
Шацкая Е.Ю.,
доцент кафедры менеджмента Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
nauka10@list.ru

После принятия руководством нашей страны решения о вступлении России в ВТО, отечественный рынок оказался наполненным импортной продукцией, конкурировать с которой российским предпринимателям очень не просто. Причины такого положения дел кроются в том, что производство и экспорт импортной продукции активно субсидируются, производится она с применением новейшей техники и технологий, к тому же крупные зарубежные концерны предлагают российским потребителям сниженные ставки по кредитам. В сложившихся условиях, качественное совершенствование всех сфер российского предпринимательства невозможно без внедрения инноваций и новых технологий. Международные вызовы, направленные зачастую на подрыв экономической и геополитической стабильности в России, а так же новые мировые реалии с которыми вынуждено сталкиваться отечественное предпринимательство, влекут за собой жизненную необходимость скорейшего обширного внедрения самых современных технологий в различные сферы предпринимательства, государства и общества. Следует отметить, что импортозамещению и повышению эффективности различных отраслей отечественной экономики в современный период придается особое значение. В сложившейся ситуации, особую значимость приобретают вопросы развития российского предпринимательства и обеспечения собственной продовольственной безопасности [1].

С 2014 года отечественные предпринимательские структуры вынуждены функционировать в условиях экономических санкций и экономического кризиса. В сложившихся условиях именно импортозамещение и развитие инновационных областей экономики выступают в качестве приоритетных задач осуществления внутренней политики государства. Именно новые серьезные экономические вызовы, с которыми сталкивается руководство нашей страны, диктуют необходимость регулярного совершенствования и развития всех сфер российской экономики [2].

В современных условиях, одним из важнейших фактов, характеризующих развитие предпринимательства является внедрение инноваций, развитие новых технологий, выпуск продукции, товаров и услуг, способных конкурировать с импортными, а в лучшем случае полностью заместить импорт. В этом разрезе инновационное импортозамещение может рассматриваться как источник противодействия кризисной ситуации современного российского предпринимательства. Вышесказанное позволяет обосновать значимость инновационного импортозамещения в целях развития отечественного предпринимательства.

Понятие импортозамещение включает не только простую замену иностранных компонент российской продукцией, но и охватывает целый комплекс отношений, требующих выбора императивов развития, выработки дополнительных принципов и формирования комплекса условий экономической деятельности. Отечественная продукция должна быть и лучше иностранных аналогов и по качеству, и по цене, на основе формирования новых компетенций и технологий двойного назначения [3].

Решение задачи импортозамещения представляется возможным при достижении высокой конкурентоспособности отечественной продукции, для чего отечественным предпринимателям необходимо организовывыть современное высокотехнологичное производство на основе применения инновационных технологичных производств [4].

На сегодняшний день, в связи с ужесточением санкций западных стран, направленных на снижение российского импорта, импортозамещение стало и частью официальной государственной политики нашей страны. Таким образом, отечественное предпринимательство обрело поддержку со стороны государства в деле развития высокотехнологичной продукции (товаров и услуг), способных заменить импорт. Начиная с 2013года, принят ряд нормативно-правовых актов, которые определяют приоритет товаров (работ, услуг) российского происхождения, производимых или оказываемых российскими гражданами и юридическими лицами, по отношению к импортным товарам (работам, услугам). Данное решение направлено на стимулирование развития всех отраслей отечественной экономики. Отметим, что развитие нормативно-правового обеспечения реализации политики импортозамещения осуществляется непрерывно, значительно улучшая условия ведения программных мероприятий отраслевых государственных программ, направленных на инновационное импортозамещение [5, 6].

В настоящее время разработка инновационных перспективных стратегий обеспечения конкурентоспособности отечественных предпринимателей приобретает особую значимость и вполне осознается как на государственном уровне, так и на уровне управления предпринимательскими структурами.

Таким образом, для нашей страны импортозамещение представляет основу национальной безопасности и целостности экономического пространства и государства в целом. Основной целью инновационного импортозамещения в ближайшем будущем выступает положительное сальдо платежного баланса, увеличение экспорта, выход на сбалансированное развитие российской экономики, создание рабочих мест, поддержка национального производителя, повышение престижа инженерного образования. Долгосрочная перспектива политики импортозамещения призвана обеспечить научно-техническую революцию, переход отечественного предпринимательства от импортозамещения к экспортоориентированной специализации, максимального применения инновационно-технологического потенциала.

Литература

1. Казакова Л.В., Перспективы обеспечения продовольственной безопасности России / Л.В. Казаков, Л.Н. Минеева, А.И. Пшенцова // Научное обозрение. – 2015. – № 11. – С. 245-250
2. Малявко Д.П. Инновационная деятельность Университета ИТМО и ее влияние на импортозамещение и развитие экономики России / Д.П. Малявко, А.В. Колотилин // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2016. – №2
3. Ловтаков А.В. Импортозамещение как инструмент реализации стратегии развития инновационного предпринимательства / А.В. Ловтаков, И.П. Довбий // Транспортный бизнес в России. – 2015. – №1. – С. 121
4. Проблемы и перспективы инновационного развития мирового сельского хозяйства: Сборник статей VI Международной научно-практической конференции. / Под ред. И.Ф. Сухановой. – Саратов: ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, ООО «Амирит», 2016. – 310 с
5. Федоськина Л. А. Ретроспективный анализ реализации политики импортозамещения в Российской Федерации и формирования ее нормативно-правового обеспечения / Л.А. Федоськина // Экономическая история. – 2017. – № 2. – С. 105–115
6. Стратегические аспекты и целевые ориентиры управления инновационным развитием предприятий промышленности и транспорта региона в нестабильной социально-политической среде: коллективная монография / под ред. профессора В.Н. Парахиной. – Ставрополь: СКФУ, 2015. – 284 с.

Инновационный потенциал малого и среднего бизнеса в Республике Башкортостан[1]

Алтуфьева Н.В.

экономист института социально-экономических исследований УНЦ РАН

Altufeva.natalya@mail.ru

Выделим несколько подходов к определению «инновационный потенциал» Первый подход базируется на концепции инновационного потенциала как способности предприятий малого и среднего бизнеса к реализации инноваций (Н.В. Собченко). Второй подход основывается на способности предприятий к реализации инноваций независимо от того, создана инновация или приобретена посредством покупки патентов и лицензий на изобретение (Медведева С.А., E.Hoover, F.Giarralani). Третий подход подразумевает инновационный потенциал как способность МСП к реализации инноваций при обязательном учёте ресурсных характеристик, а также информации о способности самих предприятий (Шамина Л.К.).

Однако инновационный потенциал зависит не только от ресурсной базы, но и условий внешней среды, соответственно по нашему мнению инновационный потенциал – это способность МСП к реализации инновационных товаров с учетом внутренних и внешних факторов, характерных для той или иной отрасли предприятий.

Главной проблемой при оценке инновационного потенциала предприятий является выбор индикаторов результатов деятельности малого и среднего предпринимательства, а также формирование подхода.

Чтобы оценить инновационный потенциал предприятия необходимо выявить результаты инновационной деятельности малого и среднего бизнеса в республике Башкортостан. Результатами инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства являются качественные и количественные показатели эффективности деятельности как одного предприятия, так и всех малых и средних предприятий в республике. Рассмотрим число малых и средних предприятий по виду экономической деятельности «Научные исследования и разработки» (далее МСП) в динамике. Так, по состоянию на 2010 год в РБ насчитывалось 220 предприятий, в 2011 стало 236, в 2012 году насчитано 307, в 2013 году 296, а к 2014 году количество стало равно 307 предприятий.

Республика Башкортостан с 2011 по 2015 гг. стабильно входит в двадцатку среди российских инновационно – активных субъектов и занимает 11 – 12 места в рейтинге регионов Российской Федерации. Башкортостан находится в первой десятке среди субъектов Российской Федерации по следующим показателям: использование передовых производственных технологий на седьмом месте, по объему инновационных товаров

[1] Данное исследование выполнено в рамках госзадания ИСЭИ УНЦ РАН «Формирование и реализация стратегических приоритетов территориальных социально-экономических систем в условиях глобальных вызовов» (№ гос. регистрации АААА-А17-117021310211-8)»

и услуг на 8 месте, поступление патентных заявок 6 место, по выдаче патентов 8 место, показатель объема инновационных товаров и услуг в ВРП находится на 22 месте, по доле затрат на научные исследования и разработки в ВРП Республика Башкортостан находится на 36 месте.

Среди показателей малого предпринимательства, Республика Башкортостан занимает 11 место в ПФО по затратам на технологические инновации и 59 место в РФ, удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров находится на 11 месте в ПФО и на 47 месте в РФ. Среди показателей малого и среднего бизнеса по виду экономической деятельности «Научные исследования и разработки» Республика Башкортостан стабильно входит в десятку среди субъектов РФ, в том числе: число МСП НИР (10 место), средняя численность работников МСП НИР (4 место), оборот МСП НИР (6 место). Данные значения позволяют сделать вывод о том, что в Республике Башкортостан проблема развития малого и среднего инновационного предпринимательства находится в критическом состоянии и необходима поддержка государства.

В настоящее время научные и инновационные ресурсы рассредоточены, в этих условиях очень трудно добиться мобильности, хороших идей, разработок, также эффективности инновационного процесса. Поэтому нужно использовать клиентоориентированный подход к созданию инновационных товаров, то есть разрабатывать и внедрять продукты, предварительно анализируя динамику спроса на виды продукции, ориентироваться на конкретные слои населения, создавать продукты по специальным заказам или большому спросу, совершенствовать методическое обеспечение.

Изначально, для эффективного развития малого и среднего предпринимательства в России необходимо определить вид деятельности, который является актуальным на данный момент времени, приносит наибольшую прибыль. Также нужно делать анализ, оценку рисков и провести мониторинг выбранной области инноваций [1]. Следует развить и гармонизировать внутренние и внешние факторы осуществления инноваций, создавать внешние условия, благоприятствующие инновационному развитию, к которым можно отнести совокупность институтов и организаций в структуре национальных инновационных систем, формирующихся в настоящее время во всех развитых странах мира. Необходимо создавать эффективную систему инновационного предпринимательства, так как с её помощью будет возможно повышение качества и эффективности разработок и внедрения новой продукции; усиление факторов развития производства; применение результатов исследований и разработок; развитие научно-технического прогресса; сокращение сроков освоения и создания новых технологий; повышение уровня производства; развитие массового творчества учёных, изобретателей, исследователей и рационализаторов. В данный момент времени существует несовершенство процесса научно-технического производства и как следствие – неопределенность результатов, ухудшение экономических показателей предприятий, большие затраты при освоении новой продукции, быстрый износ техники, необходимость ускоренного и частого внедрения новых технологий и техники [2].

Необходимым условием для развития экономики страны является создание инновационных кластеров, основными составляющими которых должны стать предприятия инновационного малого и среднего бизнеса. Так, например, технология кластеров реализуется в Республике Башкортостан, где определены и сформированы кластеры при взаимодействии Министерства экономического развития Республики Башкортостан, Центра кластерного развития Республики Башкортостан и Министерства промышленности инновационной политики Республики Башкортостан [3].

Механизмами государственного регулирования инновационных процессов или менеджмента могут быть: стимулирование инновационной деятельности, аккумуляция средств на разработки и научные исследования, формирование и координация общих стратегических целей и ориентиров инновационной деятельности; организация и создание научно-инновационной инфраструктуры; обеспечение инновационных процессов; мониторинг международных инновационных процессов. Мерами государственной инновационной политики могут являться: информатизация населения, стимулирование конкуренции, сертификация стандартизация товаров [4].

Для решения проблем, стоящих перед малым инновационным бизнесом необходим системный подход к определению инновационной деятельности, которая принесёт наибольшую прибыль, анализу и оценке рисков выбранной области инноваций. Сегодня существует система поддержки, состоящая из двух форм поддержки: финансовая и информационно-консультационная. Государству необходимо стимулировать инновационную активность малого и среднего бизнеса, развивать государственно-частное партнерство в целях развития инновационной инициативы, прежде всего средних предприятий, являющихся в развитых странах мира проводником инноваций [5].Чтобы создать эффективную систему управления инновационным процессом необходимо учитывать как положительные, так и отрицательные характеристики разных стилей управления самым рисковым бизнесом [6].

Таким образом, необходимо решить ряд проблем инновационного малого и среднего предпринимательства. Для решения этих проблем необходим комплексный подход. В рамках этого подхода целесообразно создавать активное взаимодействие между государством, бизнесом и наукой, стимулировать эффективность работы малого и среднего бизнеса с использованием инноваций и научных разработок, повышать уровень спроса на научные исследования и изобретения Академий наук и вузов РФ, создавать инновационные предприятия при вузах РФ. Также очень важна эффективная поддержка малого и среднего инновационного бизнеса со стороны государства, разработка эффективной системы кредитования малого и среднего инновационного бизнеса, проработка законодательной базы, регламентирующей функционирование малого и среднего инновационного предпринимательства как отдельной экономической отрасли. В рамках министерства промышленности и торговли необходимо проработать систему поддержки малого и среднего инновационного бизнеса с учётом того

что не все МСП согласны и имеют возможность объединяться в кластеры. Также необходимо развивать систему международных отношений, привлекать иностранных партнеров и активно использовать в качестве инновационного источника зарубежные инвестиции. Для повышения эффективности анализа, объективной оценки и выявления эффективных методов развития малого и среднего инновационного предпринимательства нужно добавлять показатели не только по виду экономической деятельности «Научные исследования и разработки», но и показатели инновационного предпринимательства в сборник «Малое и среднее предпринимательство в России».

Литература

1. Алтуфьева Н.В. Проблемы инновационного малого и среднего предпринимательства в России // Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем. 2015.С. 169–172.
2. Полякова А. П. Малый и средний бизнес. Роль в экономике и проблемы развития // Экономика, социология и право. 2014. № 1. С. 84–90.
3. Печаткин В.В. Инновационное развитие регионов России на основе кластерных технологий: проблемы и пути их решения (на примере Республики Башкортостан) // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 26 С. 24–30.
4. Сычёва Ф.А., Носкова К.В. Инновации // Проблемы нововведений в России. 2012. № 11(203). С. 89–90.
5. Алтуфьева Т.Ю. Финансовая устойчивость территориальных систем: методика оценки и результаты апробации // Экономика и управление. 2014. № 4. С. 44–50.
6. Гусева О.В., Тимашкова Т.Е., Бершадская *О.И.* Формирование институциональных подходов к управлению инновационным бизнесом (на примере Калужской области) // Перспективы науки и образования. 2014. № 2(8). С. 217–221.

Особенности управления конкурентоспособностью торговой организации

Андриенко О.Г.
магистрант магистерской программы «Менеджмент организаций и деловое администрирование»
Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского
madmuazeloa@gmail.com

Деятельность торгового предприятия в условиях конкурентной борьбы зависит от его конкурентоспособности. Экономическая среда современного рынка, которому присущи неопределенность и изменчивость, требует, от предприятия качественного управления и постоянного контроля конкурентоспособности своей деятельности. Качественное управление конкурентоспособности определяется способностью формировать конкурентные позиции в такой среде и удерживать их потенциал.

Конкурентоспособность как экономическое явление и неотъемлемый атрибут рынка исследуется в трудах зарубежных и отечественных ученых, в которых предлагается различное толкование конкурентоспособности, но все они направлены на производственные отрасли. В связи с этим, актуальной является проблема исследования управления конкурентоспособности именно торгового предприятия.

Поскольку от конкурентоспособности зависит эффективная деятельность предприятия, то научно-практической задачей является выявление и изучение факторов, присущих конкурентоспособности.

Конкуренция в торговой отрасли – это соперничество, прежде всего, за покупателя, поскольку предприятие является посредником на рынке, элементом инфраструктуры (объектом), который способствует взаимодействию производителя (продавца) и потребителя (покупателя) наряду с другими функциями, в частности производственными. Поэтому приоритетными задачами в деятельности предприятия должно стать высокое качество удовлетворения потребностей, способность быстро и адекватно реагировать на изменение поведения потребителей [1].

Субъектами конкуренции в торговле являются предприятия, предприниматели, для которых торговая деятельность является основной, а также предприятия, которые наряду с основной деятельностью не торгового характера (производственной, финансовой, страховой и т.д.) занимаются и торговой. Конечно, конкурировать за покупателя они будут только в своих зонах хозяйствования, границы которых зависят от масштабов деятельности предприятия; от вида товара, которым торгуют; вида контингента покупателей; местоположения.

Объектом конкуренции в торговле являются товары и дополнительные услуги, связанные с обслуживанием покупателей, то есть, то чем борются. Предметом конкуренции выступают покупатели: их внимание, деньги, а в конечном итоге размер товарооборота и прибыли, а также ресурсы, доля рынка, то есть за что борются.

Конкурентоспособность является результатом, фиксирующим наличие конкурентных преимуществ. Без конкурентных преимуществ невозможна конкурентоспособность. Однако наличие отдельных конкурентных преимуществ не означает автоматическое преимущество. Только комплексно они могут повлиять на выборе наилучшего варианта развития предприятия [4].

Формирование конкурентных преимуществ в широком смысле трансформируется в задачу адаптации системы управления к изменениям конкурентной среды, что дает возможность быстро и точно определять направления повышения конкурентоспособности.

Решение этой задачи осложняется тем, что когда достигнуты успехи на рынке при отсутствии постоянной и целенаправленной работы будут через некоторое время аннулированы ответными действиями конкурентов.

Формирование конкурентных преимуществ – начальных, собственных или приобретенных. В процессе развития предприятия и успешного ведения конкурентной борьбы, зависит от конкурентного потенциала, а именно – обеспечение в полном объеме ресурсами всех видов «способности» фирмы для захвата лидирующих позиций в отрасли.

Конкурентные преимущества торгового предприятия можно классифицировать по признакам значимости, по формированию конкурентоспособности предприятия, по методам оценки и продолжительности действия. К конкурентным преимуществам торгового предприятия относят материально-технический потенциал, его внешнее и внутреннее оформление, методы продажи, местоположение, систему товароснабжения, режим работы, персонал предприятия и уровень его квалификации, организационно-правовую форму, ассортимент товара, финансово-экономические показатели, результативные показатели, имидж [5].

Конкурентоспособность торгового предприятия напрямую зависит от конкурентоспособного товара, который оно реализует. Поскольку конкуренция в сфере торговли в наше время очень высока (многие торговые предприятия с примерно одинаковым ассортиментом товаров), то конкурентным преимуществом выступает персонал, а именно качественное обслуживание потребителей. Если предприятия-производители для изготовления конкурентоспособного товара вкладывают свои ресурсы в качественное сырье, новые технологии, рабочих и т.д., то в торговом предприятии, прежде всего, в профессионализм обслуживающего персонала. Собственно от качественного обслуживания происходит преобразование потенциальных потребителей в постоянных. Кроме профессиональной подготовки, качество обслуживания зависит и от правильности. В наше время лучшими стимулами, прежде всего, являются: материальные (удовлетворительная зарплата, вознаграждения, премии и т.п.) и моральные (уважение, возможность карьерного роста, психологические тренинги, соцпакет и т.д.) [4].

Отмечаем, что и маркетинг, и управление уже давно выделили конкурентные преимущества как предмет тщательного изучения. Более того, маркетинг на практике ставит и решает эти вопросы в процессе управления предприятием. Реальные положительные результаты достигаются там, где формирование конкурентных преимуществ доведено до уровня технологии управления [6].

При определении уровня конкурентоспособности торгового предприятия чаще используют подход на основе оценки показателей эффективности по сравнению с основными конкурентами [7]. Такая оценка может оказаться ошибочной в связи с частичной субъективностью – она осуществляется непосредственно предприятием и не учитывает отношение потребителей к нему. Комплексная оценка восприятия потребителями торгового предприятия по определенным критериям позволяет выявить проблемы предприятия в удовлетворении потребностей потенциальных и существующих потребителей. Максимизация удовлетворения потребностей усиливает приверженность потребителей к предприятию и, соответственно, повышает эффективность его деятельности и конкурентоспособность [5].

Таким образом, уровень конкурентоспособности торгового предприятия можно рассчитать на основе комплексной оценки системы показателей эффективности использования ресурсов предприятия и восприятия потребителями.

Определение уровня конкурентоспособности на основе оценки потребителями можно осуществлять с помощью методов маркетинговых исследований (опрос, наблюдение, фокус-групп и т.п.). Полученная информация определит и положительные моменты, и проблемы в работе предприятия, ухудшающие его положение среди конкурентов с точки зрения потребителей [8].

Такой подход к определению уровня конкурентоспособности торгового предприятия на основе двух систем оценки является более точным и объективным, поскольку учитывает не только собственное представление о достигнутом уровне конкурентоспособности, но и реальное отражение всех конкурентных усилий предприятия на рынке, результатом которого является определенное восприятие потребителями.

Однако, конкурентоспособность торгового предприятия во время оценки не дает представления о дальнейшем ее поддержании. Введение показателя конкурентоспособности в долгосрочном периоде позволит определить пути достижения его высокого уровня. Рост этого уровня должен быть стратегической целью в разработке стратегии развития предприятия.

Высокая долгосрочная конкурентоспособность обуславливается приобретением конкурентных преимуществ на рынке в определенное время, что обеспечиваются эффективным использованием ресурсов, стратегической маркетинговой направленности и высоким стратегическим потенциалом предприятия. Важность стратегического маркетинга в современных условиях повышается в связи с динамичностью внешней конкурентной среды. Влияние внешней среды приводит к росту потребности предприятий в стратегическом маркетинге, что позволяет:

– диагностировать уровень стабильности конкурентной среды предприятий;

– основывать свою деятельность на стратегических конкурентных возможностях с учетом изменений конкурентной среды;

– повысить способность адаптации к изменениям в конкурентной среде, диагностировать конкурентоспособность предприятий;

– просматривать бизнес-портфель предприятий с помощью матричных инструментов стратегического анализа и тому подобное.

Таким образом, конкурентоспособность торгового предприятия можно рассматривать как обладание свойствами, которые формируют его преимущества в конкуренции с другими предприятиями, как за соответствующие ресурсы, так и за потребителя. Свойства конкурентоспособности целесообразно рассматривать только для объектов, которым присуща определенная цель, и которые стремятся ее реализовать в процессе своего функционирования (предприятия или отрасли), или для целенаправленных систем для достижения своих целей.

С целью долгосрочного обеспечения конкурентоспособности торговых предприятий необходимо разрабатывать стратегию повышения его конкурентоспособности на долгосрочную перспективу.

Литература

1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М., 2000. – 256 с.
2. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. – New York : Free Press, 1990. – 426 p.
3. Мамонтов, К.И. Ценовая политика предприятия торговли и её влияние на финансовые результаты предприятия / К.И. Мамонтов. – М. : Лаборатория книги, 2009. – 120 с.
4. Титова, Н.А. Формирование и оценка конкурентоспособности предприятия розничной торговли : учебное пособие / Н.А. Титова, В.В. Колочева. – Новосибирск : НГТУ, 2013. – 100 с.
5. Воробьев, И.П. Планирование на предприятиях отрасли : курс лекций / И.П. Воробьев, Е.И. Сидорова. – Минск : Белорусская наука, 2015. – 436 с.
6. Хованов А.А. Некоторые аспекты стратегического маркетинга предприятий оптовой торговли / Хованов А.А., Жилкина М.С. // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2000. № 5. С. 23-29.
7. Michael E Porter Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Perfomance New York: Free Press; London: Collier Macmillan, 1985. – 592 p.
8. Фомичев, А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / А.Н. Фомичев. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 468 с.

Импортозамещение как инструмент развития экономики промышленных предприятий

Астраханцева С.Б.
аспирант кафедры экономики, организации и управления производством
ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»
kaf-eoup@mail.ru

Ключевым фактором развития территорий России (а ранее СССР) являлась экономическая активность на них, определяемая общенациональной политикой размещения производительных сил, и в первую очередь промышленностью. Именно промышленность позволяла не только использовать территориальные ресурсы, но и наращивать их, требуя для своего существования и развития энергию, кадры, материальные и финансовые ресурсы и генерируя материальные блага. Спад промышленного производства и деградация целых отраслей отбросила развитие России на много лет назад, определив узкие «шоры» ресурсно-ориентированной страны с низким качеством используемых технологий и ресурсов.

Потеря потенциал промышленности за последние четверть века значительны. Многие производства сведены до минимума или исчезли вообще

Импортозамещение способствует восстановлению производств и направлено на развитие производств всех сфер деятельности, в том числе промышленности.

В настоящее время с участием авторов ведется разработка программы социально-экономического развития Республики Бурятия «Пути открыты», где значительное внимание уделяется развитию промышленности [1].

Рассмотрим основные сектора промышленного производства в республике.

Машиностроительный комплекс был создан еще в 1930-ых годах и занимал одно из ведущих мест в промышленности Республики Бурятия. К концу 80-ых годов прошлого столетия его доля составляла примерно 60% ВРП республики. К началу рыночных реформ в Бурятии отрасль «машиностроение и металлообработка» была представлена следующими предприятиями:

- производство транспортных средств и оборудования: авиационный завод;
- приборостроение: приборостроительное объединение с филиалом в г. Бабушкин, завод «Теплоприбор»;
- электротехническая промышленность: завод «Электромашина»;
- тракторное и сельскохозяйственное машиностроение: Ново-Брянский ремонтно-механический завод, завод «Бурятфермаш» с филиалами в Селенгинске и Танхое;
- промышленность металлоконструкций: завод мостовых металлических конструкций;
– ремонт машин и оборудования: локомотивовагоннoремонтный завод, Татауровский ремонтно-механический завод, Илькинский ремонтно-механический завод.

Перспективы развития машиностроения и металлообработки в республике связаны с развитием действующих промышленных предприятий и созданием новых видов продукции.

В дореформенный период Республика Бурятия была одним из центров производства строительных материалов СССР. По таким позициям как производство цемента, листового стекла, шифера, панельных конструкций, железобетонных изделий, она являлась лидером по Сибири и Дальнему Востоку.

В республике в области обработки древесины и производства изделий из дерева задействовано 142 предприятия. Открытое акционерное общество "Байкальская лесная компания" – это холдинговая компания нескольких мощных производственных комплексов Восточной Сибири и крупнейший в Бурятии производитель и экспортер высококачественной лесопродукции. Одной из наиболее перспективных отраслей промышленности является целлюлозно-бумажная отрасль. Единственное предприятие, задействованное в отрасли – ОАО «Селенгинский целлюлозно-картонный комбинат».

К началу рыночных реформ в Бурятии легкая промышленность в республике была представлена следующими предприятиями: Тонкосуконный комбинат, фабрика первичной обработки шерсти, фабрика верхнего

трикотажа, Кяхтинская прядильно-трикотажная фабрика, сапоговаляльная фабрика, Улан-Удэнский мясокомбината, и занимала достаточной высокое место в валовом региональном продукте.

В настоящее время в отрасли действует только несколько средних предприятий по выпуску трикотажных изделий, изделий из кожи и производства обуви, в том числе выпуску валеной обуви.

Таким образом, наибольшие перспективы в импортозамещении имеют машиностроение, стройиндустрия, лесоперерабатывающая и легкая промышленность.

Литература

1. http://project.infpol.ru/promyshlennost
2. Беломестнов В.Г. Обеспечение экономической безопасности развития регионов // Проблемы современной экономики, 2015, №3 (55) – С. 43-47.
3. Беломестнов В.Г., Айдаев Г.А. Инновационное развитие промышленного комплекса региона // Вестник Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления. – 2012, №1 (36), С.206-211

Повышение качества учетно-аналитической информации в концепции бенчмаркинга

Аталянц А.Э.
магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Viola_tricolor@inbox.ru
Научный руководитель: **Румачик Н.А.**
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

В современном развитии общества определены две важные тенденции: информатизация и глобализация. Общемировые тенденции в Российской Федерации были дополнены изменением системы общественных отношений и гражданско-правовой среды, что в свою очередь потребовало построения новой концепции бухгалтерского учета, которая включает развитие методологии, принятие необходимых регулятивов, контроля достоверности финансовой информации, а также выявление инструментов повышения качества учетно-аналитической информации.

В настоящее время современная экономика демонстрирует свою производительную мощь, однако пользоваться ее благами могут экономики только тех стран, которые адаптированы к глобальному пространству.

Государство постепенно проводит реформирование бухгалтерского учета. Уже определены цели и задачи реформы, вводятся новые нормативно-правовые акты. Среди основных целей в установленной Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу запланировано повышение качества информации, используемой в бухгалтерском учете и отчетности.

«Качество – интегрирующая концепция, которая требует объединения усилий специалистов из различных областей человеческой деятельности, от психологии до математики» [1].

Качество является одним из главных факторов развития абсолютно всех областей жизнедеятельности человека. В настоящее время актуальность повышения качества информации постепенно увеличивается. Вопросы качества учетно-аналитической информации все больше находят отражение в последних работах Л. Горбатовой, В. Качалина, Т. Поплаухиной, Е. Соколовой, и др.

Имеющееся общеизвестное понятие «качество» не может применяться к финансовой информации в абсолютной мере. Так, Т. Поплаухина считает, что качество учетно-аналитической информации – это комплекс свойств информации, предусматривающих степень практической пригодности, возможность и эффективность применения определенной информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, в экономическом анализе для достижения целей развития организации в процессе управления и принятия эффективных решений при осуществлении того или иного вида деятельности. [4]. Е. Соколова концентрирует внимание на необходимое свойство информации удовлетворять потребности участников бизнес-процессов и обладать определенной конкурентоспособностью по сравнению с другими данными [5].

Многие авторы акцентируют внимание на четырех основных качественных характеристиках бухгалтерской отчетности, а именно: уместность, надежность, сопоставимость и понятность. В нормативных актах используемых характеристик качества информации намного больше, поэтому для более углубленного рассмотрения качества информации названных выше характеристик недостаточно. Поэтому помимо вышеуказанных основных качественных характеристик выделяют: существенность, полезность, полноту, нейтральность, осмотрительность, приоритет содержания перед формой, достоверность, своевременность, рациональность, объективность, постоянство.

Важной характеристикой нынешнего бухгалтерского учета считается постоянный рост требований к качеству учетных данных, что влечет за собой процесс непрекращающегося совершенствования не только со стороны государственного реформирования, но и со стороны профессионального общества и организаций. Несмотря на многочисленные исследования термина «качество», проблема системного совершенствования качества учетных данных в бухгалтерском учете не освещена в полной мере.

К основным недостаткам финансовой отчетности относятся следующие:

- низкая релевантность и неполнота информации. Необходимость нейтральности означает подготовку информации с нацеленностью на усредненного пользователя, в данном случае потребности конкретных пользователей игнорируются;

- историческая оценка финансовой отчетности не предполагает представление информации, необходимой для принятия стратегических решений;

- недостаток информации, характеризующей конкурентную позицию организации;

- отсутствие данных о качестве производимого продукта, что в свою очередь также влияет на финансовое положение организации;

- недостаточное внимание к факторам макросреды, новых сфер экономической жизни (фондовый рынок, инвестирование, страхование, банкротство и т.д.) понижает потенциальную ценность финансовой информации;

- искажение финансовых результатов по причине не совершенства методологии учета.

Выделим основные причины актуальности непрерывного совершенствования учетного процесса:

- недостаточное качество корпоративного управления в сочетании с недостоверной финансовой информацией может привести к банкротству;

- стремление организаций в увеличении прибыли заставляет их постоянно совершенствоваться. Если некоторые организации не совершенствуются, то это делают другие организации, которые в дальнейшем занимают место аутсайдеров. Совершенствование деятельности организации без охвата этим процессом бухгалтерского учета невозможно;

- необходимость снижения затрат на получение информации, что является важным фактором повышения прибыли в условиях конкуренции.

Итак, потребность в совершенствовании очевидна, вопрос может стоять в том, насколько масштабно и с помощью каких инструментов следует его осуществлять. Как показывает опыт, субъекты бизнеса, которые находятся в процессе непрерывного совершенствования всех сфер своей деятельности, создают предпосылки для прорыва. Сложно и практически невозможно совершить прорыв, не имея опыта постоянного развития.

Необходимость развития учетно-аналитического обеспечения управления несомненна, обсуждаться должен выбор инструментов этого развития. Современное наличие методов совершенствования деятельности достаточно обширное.

В 2008 году наиболее распространенным инструментом стал бенчмаркинг, представляющий собой «поиск лучших отраслевых методов организации производственных процессов, ведущих к наивысшей эффективности» [3].

Основное содержание бенчмаркинга заключается в выявлении эталонных предприятий, достигших значительных успехов в каких-либо функциональных областях, тщательном изучении их бизнес-процессов и адаптации полученных сведений к условиям собственного предприятия.

Актуальность и ценность бенчмаркинга состоит в том, что внимательно изучая достижения и ошибки других предприятий и отраслей, можно разработать собственную модель развития, которая будет максимально эффективна.

Следует отметить, что состоятельность бенчмаркинга как метода совершенствования бизнеса и способа завоевания устойчивых конкурентных позиций на рынке доказана многолетним опытом успешного развития крупнейших корпораций в мировой экономике.

Рассмотренная ранее теория всеобщего качества предполагает обмен открытой информацией, связанной с качеством, между участниками бизнес-процессов проведение постоянных улучшений и обучение сотрудников, что полностью корреспондирует с концепцией бенчмаркинга, в зависимости от объекта сравнения которого различают:

- бенчмаркинг показателей, который заключается в сопоставлении измеряемых показателей, например, характеристик качества финансовой отчетности. Допускается сопоставлять на основе измерителей существенность, рациональность, надежность оценки, а также прогнозную ценность. При сопоставлении других характеристик требуются дополнительные процедуры;

- бенчмаркинг процесса представляет собой сравнение бизнес-процессов. В бухгалтерском учете можно выделить в отдельный процесс, например расчеты по оплате труда или др., но в основном учетные процессы входят в наиболее общие бизнес-процессы организации;

- стратегический бенчмаркинг представляет собой сопоставление стратегических решений и условий их осуществления. Данный вид бенчмаркинга по своему объекту является тождественным стратегическому учету.

Задачи бенчмаркинга можно определить следующим образом:

- установить конкурентное положении е и определить относительно слабые стороны;

- развивать сознание необходимости изменяться и совершенствоваться;

- собирать идеи о том, как добиться крупных прорывов в осуществлении процессов;

- определить лучшие в своем роде примеры практики;

- разрабатывать новые методики повышения качества и эффективности.

Теоретическую базу бенчмаркинга составляет теория изменений и совершенствования, а его технологической основой является глобальная коммуникационная платформа, приоритет качества, а также формирование международных стандартов в различных областях. Использование бенчмаркинга в качестве методологии совершенствования учетного процесса и качественных характеристик финансовой отчетности отечественных организаций приведет не только к эффективности деятельности организации, но и повышению ее

конкурентоспособности. Можно сказать, что ценность бенчмаркинга заключается в возможности его применения в бухгалтерском учете для достижения эффективной модели развития.

Таким образом, применение бенчмаркинга в процессе повышения качества учетно-аналитической информации играет безусловно положительную роль и способствует повышению эффективности управленческого учета, что достигается путем включения в систему управленческого учета рассмотрения важнейших элементов не только внутренней среды предприятия, но и внешней.

Литература

1. Адлер Ю.П. Волны вариабельности // Стандарты и качество. 1997. № 6. С. 51.

2. Выявление препятствий в законодательстве Российской Федерации для применения МСФО: отчет о НИР. URL: www.minfin.ru

3. Кэмп С. Роберт. Легальный промышленный шпионаж: бенчмаркинг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрение лучших методов работы ваших конкурентов / пер. с англ. под ред. О.Б. Максимовой. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2015.

4. Поплаухина Т.Д. Методические основы формирования учетно-аналитической информации и ее качественное развитие: дис. канд. экон. наук. Казань, 2015.

5. Соколова Е.С. Теоретические аспекты качества бухгалтерской (финансовой) информации // Вопросы экономики и права. 2016. № 6. С. 20-25.

6. Чайковская Л.А. Современные концепции бухгалтерского учета (теория и методология): дис. д-ра экон. наук. М., 2016.

7. Эванс Джеймс Р. Управление качеством: учебное пособие для студентов вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 671 с.

Денежные потоки и ликвидность: отечественная и зарубежная практика

Аталянц И.Э.,
студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Irina.atalyants@mail.ru
Научный руководитель: ***Шелухина Е.А.,***
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Для оценки финансового состояния предприятия и выявления возможностей повышения эффективности его функционирования проводится анализ бухгалтерской отчетности.

При проведении анализа бухгалтерской отчетности организации ключевым моментом является определение её платежеспособности и ликвидности. Это важно для определения наличия у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по краткосрочной задолженности, требующей немедленного погашения.

Рассмотрим наиболее распространенные показатели, применяемые для целей анализа ликвидности организации.

В.В. Ковалёвым и Вит. В. Ковалёвым были предложены формулы расчета коэффициентов текущей, быстрой и абсолютной ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности (current ratio):

Kcr = Оборотные активы/Краткосрочные обязательства.

Коэффициент быстрой ликвидности (quick ratio):

Kqr = Краткосрочные активы – Запасы / Краткосрочные обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности (current ratio)

Kmr = Денежные средства / Краткосрочные обязательства. [4]

Значения рассматриваемых показателей будут меняться в зависимости от того, по каким правилам составлена бухгалтерская отчетность организации: по российским или зарубежным.

Рассмотрим основные положения ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств» (далее – ПБУ 23/2011) и МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» (далее – МСФО 7), способных оказать влияние на изменение коэффициента ликвидности (завышение или занижение).

Ключевым критерием, влияющим на рассматриваемые коэффициенты, является определение эквивалентов денежных средств. В положениях МСФО 7 содержится следующее определение эквивалентов денежных средств: «Краткосрочные высоколиквидные инвестиции, легко обратимые в заранее известные суммы денежных средств и подверженные незначительному риску изменения их стоимости». [2]

Однако ПБУ 23/2011 не разграничивает срочность финансовых вложений и дает следующее определение: «Эквиваленты денежных средств – это высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости. [1]

Таким образом, в соответствии с ПБУ 23/2011 бухгалтер в результате применения своего профессионального суждения может относить к денежным эквивалентам как краткосрочные, так и долгосрочные финансовые вложения. Однако последние противоречат одному из основных условий признания финансовых вложений в качестве эквивалентов денежных средств, а именно: «Финансовые вложения должны быть подвержены незначительному риску изменения их стоимости». По причине того, что спрогнозировать и рассчитать уровень риска изменения стоимости финансовых вложений в долгосрочной перспективе достаточно

сложно (изменения стоимости финансовых вложений могут быть связаны с непредвиденными и неконтролируемыми внешними событиями), долгосрочные финансовые вложения противоречат данному условию.

В результате отнесения долгосрочных финансовых вложений на эквиваленты денежных средств будет сокращаться результат движения денежных средств от инвестиционной деятельности. Иными словами, активность организации по инвестиционной деятельности уменьшается, так как долговые ценные бумаги, за исключением финансовых вложений, приобретаемых с целью перепродажи в краткосрочной перспективе, учитываются именно по инвестиционной деятельности.

Тем не менее, переквалификация долгосрочных финансовых вложений в эквиваленты денежных средств будет оказывать особое влияние на изменение платежеспособности организации.

В результате расширения состава оборотных активов будут завышены показатели текущей, быстрой и абсолютной ликвидности.

Если говорить о краткосрочных финансовых вложений, то в соответствии с российскими положениями бухгалтерского учета, разграничение по срокам устанавливается один раз в год (менее одного года – краткосрочные финансовые вложения, более одного года – долгосрочные).

Краткосрочные финансовые вложения могут быть учтены в соответствии с определением эквивалентов денежных средств, приведенным в ПБУ 23/2011, следующим образом:

1) в качестве эквивалентов денежных средств (то есть бухгалтер на основе своего профессионального суждения может отнести краткосрочные финансовые вложения к эквивалентам денежных средств, что может привести к завышению коэффициента абсолютной ликвидности, при этом показатели текущей и быстрой ликвидности останутся на прежнем уровне);

2) как краткосрочные финансовые вложения, приобретаемые с целью дальнейшей их перепродажи в краткосрочном периоде (учитываются по текущей деятельности и рассматриваемый период, в соответствии с ПБУ 23/2011, составляет не более трех месяцев);

3) как краткосрочные финансовые вложения от трех до двенадцати месяцев. [1]

В последнем случае возникает противоречие в отнесении краткосрочных финансовых вложений к текущей или инвестиционной деятельности.

Если их относить к инвестиционной деятельности, по которой учитываются долговые ценные бумаги, за исключением финансовых вложений, приобретаемых для перепродажи в краткосрочной перспективе (со сроком менее трех месяцев), то в любом случае это будет противоречить определению денежных потоков по инвестиционной деятельности, приведенному в ПБУ 23/2011. В данном положении сказано, что инвестиционные операции связаны с изменениями во внеоборотных активах организации, а краткосрочные финансовые вложения (со сроком до одного года) являются оборотными активами организации.

Если краткосрочные финансовые вложения со сроком от трех до двенадцати месяцев учитывать по текущей деятельности, то появляется противоречие, связанное с ограничением краткосрочной перспективы тремя месяцами.

Таким образом, выбор классификации финансовых вложений во многом зависит от профессионального суждения бухгалтера.

В результате отнесения краткосрочных или долгосрочных финансовых вложений к эквивалентам денежных средств, в соответствии с правилами, содержащимися в ПБУ 23/2011, происходит переквалификация в статьях оборотных активов либо в статьях оборотных и внеоборотных активов соответственно.

В первом случае при увеличении величины денежных средств и их эквивалентов растет показатель коэффициента абсолютной ликвидности, однако коэффициенты текущей быстрой ликвидности остаются неизменны.

Во втором случае растут все три коэффициента ликвидности.

Таким образом, можно отметить, что отечественные правила при отнесении финансовых вложений к денежным средствам дают большую свободу бухгалтеру в использовании его профессионального суждения. Понятие денежных эквивалентов, приведенное в МСФО 7, является более конкретным, поскольку к ним могут быть отнесены только краткосрочные вложения.

Еще одной отличительной особенностью является отнесение в МСФО 7 депозитов до востребования к денежным средствам, а в ПБУ 23/2011 к эквивалентам денежных средств. Это отличие не влияет на отражаемые потоки денежных средств по тому или иному виду деятельности в Отчете о движении денежных средств, также не оказывает влияния на коэффициенты ликвидности, но проявляет себя при увязке показателей Отчета о движении денежных средств с показателями бухгалтерского баланса. ПБУ 23/2011 и МСФО 7 не содержат термина «денежные средства», поэтому бухгалтер при применении своего профессионального суждения должен отразить в Пояснениях к бухгалтерскому балансу и Отчету и финансовых результатах, что именно он отнёс в состав денежных средств и их эквивалентов.

Подвоя итоги, можно сделать вывод о том, что бухгалтерская отчетность, сформированная в соответствии с МСФО 7, может быть менее привлекательная по сравнению с отчетностью, сформированной в соответствии с ПБУ 23/2011, в плане платежеспособности. Это объясняется тем, что отечественные правила учета дают бухгалтеру большую свободу при применении его профессионального суждения по вопросу отнесения финансовых вложений к тем или иным статьям актива бухгалтерского баланса, что в свою очередь, оказывает влияние на значение всех трех коэффициентов ликвидности: текущей, быстрой и абсолютной.

Литература

1. Приказ Министерства Финансов РФ от 2 февраля 2011г. № 11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)»

2. «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 11.06.2016)

3. Грачева М.Е. Сравнение отчета о движении денежных средств и ПБУ 23/2011 с международными аналогами //»Международный бухгалтерский учет», 2015

4. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. 3е изд. -М.: Проспект, 2015

5. Сатаев Е.Н. Комментарий к Приказу Министерства Финансов России от 02.02.2011 №11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)» //Нормативные акты для бухгалтера, 2016.

Налоговое регулирование как инструмент антикризисного управления

Багдасарян А.С.,
магистрант кафедры финансов и кредита
ms.baghdasaryan@mail.ru
Научный руководитель: ***Савцова А. В.****, д-р экон. наук*
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Любая экономическая система подвержена кризисным явлениям. Кризисы, обусловленные цикличной динамикой социально-экономического развития, поддаются прогнозированию. Менеджмент с помощью разнообразных управленческих воздействий может смягчить кризисные проявления, уменьшая и минимизируя потери.

В современном механизме антикризисного управления имеют значение не только определение критериев и классификация кризисов, но и методология их распознавания и профилактики [1].

Деятельность по предсказанию, прогнозированию предкризисных и кризисных ситуаций на макро- и микроуровне занимает особое место в антикризисном управлении.

Антикризисное управление, являясь объективной необходимостью, предполагает разработку такой программы и алгоритма антикризисных мер, оперативное применение которых в разных звеньях системы управления в значительной мере устраняет опасность разрастания и углубления кризисной ситуации [1].

Одной из важнейших задач государственного регулирования экономики является создание такой системы взаимодействия государства и рыночной экономики, при котором обеспечивалось бы устранение сбоев функционирования рыночного механизма на макро- и микроуровне, путём выработки и реализации мер государственного антикризисного регулирования.

В этой связи антикризисное регулирование, как способ приведения к равновесному состоянию, должно обеспечиваться по всем направлениям государственного регулирования экономики: социальном, экономическом, политическом, экологическом, нормативном, методическом, информационном, административном, кадровом и т.д.

Среди мер, предпринимаемых в рамках государственного антикризисного регулирования, особое место занимают экономические, в рамках проведения фискальной (бюджетно-налоговой) политики, где налоговое регулирование является инструментарием антикризисного управления.

Антикризисное налоговое регулирование определяется, как регламентированная соответствующими нормами права деятельность налоговых органов, в процессе осуществления налогового администрирования в рамках реализации фискальной политики государства, основанная на специфических принципах, формах и методах налогового воздействия на кризисные явления в социально-экономической системе, как на микро-, так и на макро-уровне.

Необходимо отметить, что реализация антикризисной функции налогового регулирования обеспечивается потенциалом сложившейся современной российской налоговой системы: достаточно широко регламентированное нормативно-правовое обеспечение налогового администрирования; организационное, информационно-технологическое, методологическое, а также кадровое обеспечение налогового администрирования; формирование единых информационных баз данных, путем внедрения и введения в промышленную эксплуатацию автоматизированных программ новейших стандартов, позволяющих обрабатывать и формировать массивы информации о хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства и статистической информации об их деятельности; целенаправленная реализация полномочий по предупреждению кризисных явлений в рамках законодательно закрепленного права налоговых органов по обращению в суд с иском о ликвидации убыточных предприятий, квалифицированных, как не в состоянии обеспечивающих обязанности по уплате в бюджетную систему установленных налогов и сборов, ввиду кризисного состояния предприятия – банкротства; возможность предупреждения кризисных явлений на ранних стадиях его проявления, в ходе мониторинга деятельности хозяйствующих субъектов на основе информации, получаемой в процессе налогового администрирования, в рамках осуществления полномочий по предоставлению регламентированных, в установленном порядке, налоговых льгот, отсрочек, рассрочек платежей, минимальных налоговых процентных ставок на ранних стадиях образования бизнеса, с учетом нормативно установленных условий их применения, а также налоговых и инвестиционных налоговых кредитов.

В рамках определения институциональных преобразований в экономике, связанных с повышением ее конкурентоспособности, как фактора антикризисного регулирования экономики, обратимся к «Прогнозу долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года», разра-

ботанного Минэкономразвития России, согласно которого предполагается формирование сбалансированной модели бюджетного федерализма, снижение числа дотационных регионов, повышение собственной налоговой обеспеченности региональных и муниципальных бюджетов [2].

В процессе реализации институциональных преобразований ожидается преодоление существующих барьеров для развития малого и среднего предпринимательства, выраженные в частности, в формировании налоговой среды, благоприятной для развития малого и среднего предпринимательства, включая предоставление переходного периода для компаний, которые превысили значение показателей, позволяющих использовать упрощенный режим налогообложения; в упрощении требований к субъектам малого и среднего предпринимательства по ведению бухгалтерского и налогового учета; в совершенствовании системы уведомительного порядка осуществления предпринимательской и профессиональной деятельности; в развитии и внедрении механизмов саморегулирования в области профессиональной деятельности; в организации предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» в многофункциональных центрах на территории всей страны (уже проводится реализация данных мер) [2].

Одной из приоритетных задач, в рамках развития сферы малого и среднего предпринимательства, как одного из факторов инновационного развития и улучшения отраслевой структуры экономики, а также социального развития и обеспечения стабильно высокого уровня занятости, как одного из важнейших направлений антикризисного налогового регулирования, является совершенствование налоговой (фискальной) политики и стимулирование развития предпринимательской деятельности на отдельных территориях [3].

Для достижения сбалансированного социально-экономического развития России необходимо направление усилий на развитие и поддержку малого и среднего бизнеса, которому сегодня уделяется достаточно большое внимание.

В настоящее время среди ключевых организационных и нормативно-правовых основ государственной поддержки малого и среднего предпринимательства отметим Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства», статью 78 Бюджетного Кодекса РФ, Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции», Стратегию развития МСП до 2030 года, а также Правительственную комиссию по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства. Следует особо отметить также, что в 2015 году вопросу развития малого и среднего бизнеса было посвящено отдельное заседание Государственного совета Российской Федерации [3].

В рамках выработки эффективной налоговой политики главными стратегическими приоритетами должны стать ориентация на реальные потребности субъектов малого и среднего бизнеса, повышение качества предоставления налогоплательщикам доступных электронных сервисов по вопросу оказания информационной и сервисной поддержки, создание партнерских отношений в рамках выстраивания клиентоориентированного подхода к организации работы с налогоплательщиками, а также сбалансированность фискального и стимулирующего действия налогов, в целях недопущения существенного роста фискальной нагрузки при одновременном обеспечении необходимого уровня налоговых поступлений[4].

В условиях действия кризисных явлений в экономике одной из главных задач, в рамках реализации антикризисной функции налогового регулирования, является повышение инвестиционного потенциала путем обеспечения благоприятных условий функционирования сектора малого и среднего бизнеса.

В связи с этим, в рамках эффективного финансово-правового регулирования экономики, одним из приоритетных стратегических направлений развития среднего и малого предпринимательства должна стать реализация как уже целенаправленно выработанных ориентиров налоговой (фискальной) политики, так и оценка результатов принимаемых мер с целью своевременного реагирования на изменяющиеся условия российской экономики путем налаживания обратной связи с целью недопущения нивелирования положительного эффекта принимаемых мер [4].

Ввиду изложенного, в рамках определения условий, способствующих минимизированию как уже сложившихся кризисных явлений, с учетом современного состояния экономики, так и предполагаемо возможных, особое значение приобретает налоговое планирование и прогнозирование, в данной тематике определяющиеся как меры антикризисного налогового регулирования.

Качественное и достаточно обоснованное налоговое планирование, составленное на основе достоверных информационно-статистических данных, содержащихся в автоматизированных информационно-аналитических ресурсах, позволит определить наиболее точные прогнозные сведения о состоянии социально-экономического развития как на макро-, так и микро-уровне на текущий и плановые периоды.

Таким образом, налоговое администрирование, по своей сути, по принципу, формам, методам деятельности, как организационным, так и методологическим, нормативно-правовым, контрольным, информационно-технологическим, предусмотренными нормами законодательства о налогах и сборах, одновременно являясь своего рода производной антикризисного налогового регулирования, в рамках общегосударственного антикризисного управления, в сложившихся современных условиях достаточно эффективно проводит реализацию мер бюджетно-налоговой (фискальной) политики государства.

Литература

1. Антикризисное управление – Беляев А.А., Коротков Э.М.:2014-301с / http://uchebnik-online.com
2. Стратегия развития МСП до 2030 года [Режим ограниченной функциональности]
3. Интернет ресурс «Агентство стратегических инициатив» http://asi.ru
4. Фискальная политика как одна из главных составляющих инфраструктуры развития малого и среднего бизнеса в России – Багдасарян А.С.: материалы VIII Международной научно-практической конференции студентов и молодых

ученых. 22-26.12.2016г.//«Молодые экономисты – будущему России» Том.Часть1. /Ставрополь: 2016, ООО «Секвойя» – 315 с.[С.44-46]

5. Налоговое стимулирование малого и среднего бизнеса как инструмент социально-экономического развития России-Янбуков И.Р., Парчайкина С.С. // Nauka-rastudent.ru. – 2016. – No. 01 (25) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://nauka-rastudent.ru/25/31778/

6. http:// www.gks.ru – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]

7. www.nalog.ru – Официальный сайт ФНС России[Электронный ресурс]

8. Актуальные проблемы развития налоговой системы России в первом десятилетии XXI века. Гончаренко Л.И., Архипцева Л.М., Башкирова Н.Н., Борисов О.И., Вишневская Н.Г., Горохова Н.А., Грундел Л.П., Грунина Д.К., Журавлева И.А., Каширина М.В., Кирина Л.С., Липатова И.В., Малкова Ю.В., Мельникова Н.П., Новоселов К.В., Осетрова Н.И., Пинская М.Р., Пушкарева В.М., Пьянова М.В., Смирнов Д.А. и др. Под редакцией Л. И. Гончаренко; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации" Кафедра налогов и налогообложения. Москва, 2011.

9. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб./ М 19 Росстат. – М., 2015. – 96 с.

10. Письмо ФНС России от 09.02.2015г. №ГД-4-3/1836@ «О фискальных мерах поддержки малых и средних предприятий»

11. http://uchebnik-online.com

Прогнозирование развития туристско-рекреационного комплекса муниципального образования

Будаев А.В.,
магистрант кафедры макроэкономики, экономической информатики и статистики
ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»,
Будажанаева М.Ц., к.э.н., старший преподаватель кафедры макроэкономики, экономической информатики и статистики ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»
medegma_@mail.ru

Современный этап развития государственного муниципального управления связан с внедрением на федеральном, региональном и муниципальном уровнях практики стратегического планирования. При этом муниципальный уровень стратегического планирования и прогнозирования характеризуется слабой методической регламентацией, отсутствием положительных практик, а также недостаточным развитием информационной базы. В данной статье авторами предложена методика среднесрочного прогнозирования развития туристско-рекреационного комплекса муниципального образования с применением методов эконометрического моделирования.

Туристско-рекреационный комплекс муниципального образования включает в себя поставщиков туристских и сопутствующих услуг, туроператоров и турагентов, а также туристские ресурсы. Роль туристско-рекреационного комплекса в социально-экономическом развитии муниципального образования определяется его функциями, в том числе экономической, производственной, экологической, социально-культурной, образовательной и рекреационной [2, 3]. Следует отметить, что развитие туризма и рекреации в России характеризуется, с одной стороны, формированием туристско-рекреационных комплексов федерального масштаба, с другой стороны, стихийным развитием нерегулируемого туризма в местах природно-культурного наследия, который сопровождается негативным воздействием на окружающую среду ввиду отсутствия благоустройства территорий, ростом социальной напряженности ввиду отсутствия постоянной занятости населения. Наличие качественных прогнозов развития туристско-рекреационного комплекса, положенных в основу муниципальных документов стратегического планирования, является необходимым условием обеспечения устойчивого развития территории.

Разработка и апробация методики прогнозирования развития туристско-рекреационного комплекса проведена с использованием статистических данных по Тункинскому муниципальному району Республики Бурятия. Туристско-рекреационный комплекс считается одним из перспективных направлений развития экономики Республики Бурятии. Туристическая деятельность вносит существенный вклад в развитие таких сельских муниципальных районов, как Тункинский, Кабанский, Прибайкальский, Баргузинский, Северо-Байкальский. Развитие туристско-рекреационного комплекса Республики Бурятия связано с реализацией крупных инвестиционных проектов, направленных на создание современной курортной инфраструктуры, а также благоустройство рекреационных зон и туристских маршрутов [1]. Особенностью Тункинского района является полное совпадение границ муниципального района и национального парка «Тункинский». Экономической специализацией муниципального района является курортное лечение, туризм, отдых. Основная часть населения занята в сфере услуг, сельского хозяйства и сбора дикорастущего сырья. Особый экологический режим хозяйствования на территории национального парка не способствует развитию промышленного производства.

Основным местом размещения объектов туристкой инфраструктуры является сельское поселения (СП) «Аршан». На территории СП «Аршан» располагается курорт «Аршан», входящий в систему Санаторно-курортного учреждения профсоюзов Республики Бурятия «Байкалкурорт». Перспективным направлением развития туристской инфраструктуры является СП «Жемчуг», на территории которого реализуется проект по созданию Автотуристского кластера «Тункинская долина». Курортная местность «Нилова Пустынь» представлена частными и корпоративными пансионатами промышленных предприятий. Наиболее перспективным направлением для развития массового санаторно-курортного отдыха и рекреационного туризма являет-

ся СП «Аршан». На долю коллективных средств размещения (КСР), расположенных на территории СП «Аршан», приходится 59,8% койко-мест от общего числа по муниципальному району, также имеются земельные и трудовые ресурсы для увеличения числа КСР (рис.).

Для моделирования развития туристско-рекреационного комплекса СП «Аршан» Тункинского района сформирована исходная информационная база за период 2011-2016 гг. Источниками информации являются сведения курорта «Аршан», база данных показателей муниципальных образований, данные официальной статистики, а также результаты расчетов авторов.

Состав результативных и факторных переменных следующий:

Y1 – численность размещенных в санаторно-курортных учреждениях муниципального образования, чел.

Y2 – численность размещенных в гостиницах, частных пансионатах, частном жилье муниципального образования, чел.

Y3 – объем проданных продовольственных товаров на территории муниципального образования, млн. руб.

X1 – стоимость 1 койко-дня в санаторно-курортном учреждении, тыс. руб.

X2 – среднегодовая численность местного населения, чел.

γ – фиктивная переменная, в 2014 г =1 (неблагоприятные природно-климатические явления), в остальные периоды = 0

T – условный год (ретроспективный период 2011-2016 гг.)

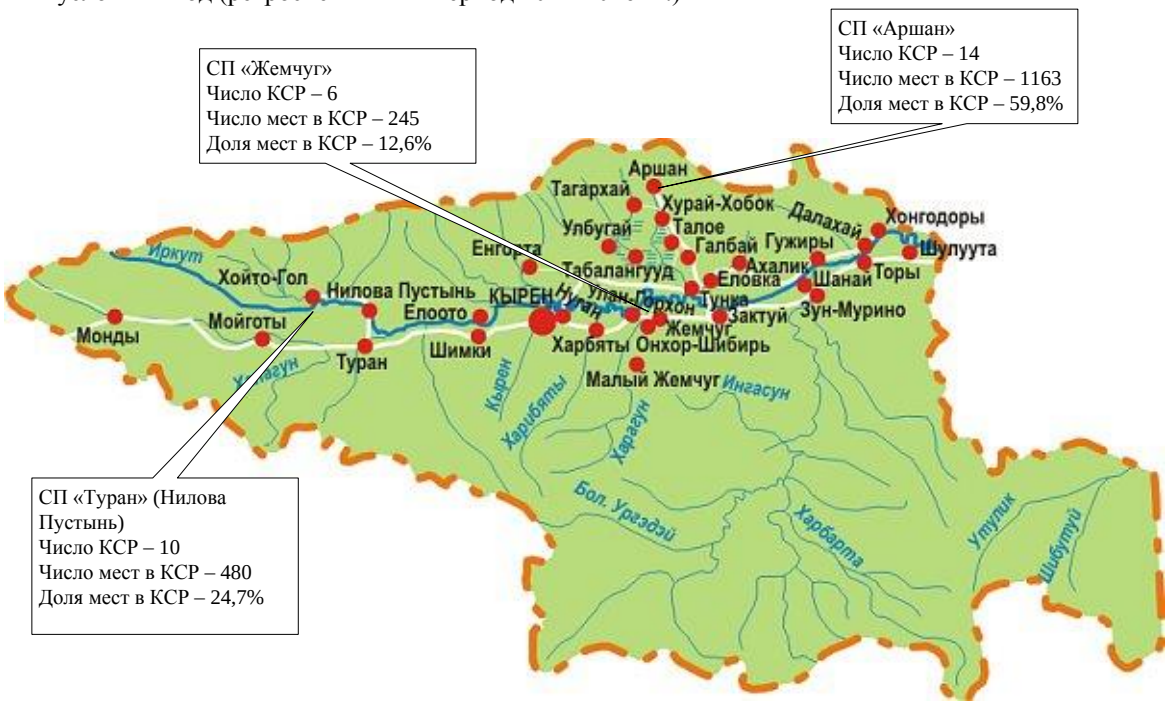


Рис. Пространственная структура туристско-рекреационного комплекса Тункинского района Республики Бурятия

Для построения эконометрических моделей показателей развития туристско-рекреационного комплекса введены расчетные показатели, приведенные к сопоставимому виду:

- Y1*- численность размещенных лиц в санаторно-курортных учреждениях, приведенная к постоянному населению, чел.

Формула расчета: Y1*=Y1×Среднее число ночевок / 365 дней;

- Y2* – численность размещенных в гостиницах, частных пансионатах, частном жилье, приведенная к постоянному населению, чел.

Формула расчета: У2*=Y2×Среднее число ночевок / 365 дней

- Y3* -среднегодовой объем проданных продовольственных товаров в расчете на одного потребителя, в том числе постоянное население и туристы, тыс. руб. Формула расчета: Y3*=Y3/(Y1*+Y2*+X2)

Реализации алгоритмов регрессионного анализа позволила получить модели множественной регрессии, отражающие развитие туристско-рекреационного комплекса МО СП «Аршан»:

Модель 1: Y1*=1365 – 675×X1 – 108×γ

Модель 2: Y2*= 10779 – 2988×X1 – 371×γ

Модель 3: Y3*=30,07 + 3,21×T

Модель 4: X1=1,350 + 0,048×T – 0,065×γ

Модель 5: X2=2843 – 55×T

Уравнения предложенной модели статистически значимы по F-критерию Фишера, а коэффициенты регрессий значимы по t-критерию Стьюдента при α=0,05 (1).

Таблица 1

Характеристики адекватности регрессионных моделей

Статистические характеристики	Номер регрессионного уравнения				
	1	2	3	4	5
Уровень значимости (α)	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Коэффициент детерминации (*R2*)	0,97	0,97	0,98	0,97	0,98
Средняя ошибка аппроксимации ($\overline{\delta}$), %	8,5	12,2	10,2	13,5	9,8
Дарбин-Уотсон	2,73	2,95	2,71	2,29	2,81

С учетом общих тенденций развития туристско-рекреационного комплекса района разработан прогноз основных показателей на основе комплекса эконометрических уравнений на 2018 г.

Таблица 2

Прогноз развития туристско-рекреационного комплекса муниципального образования СП «Аршан» на 2018 г.

	Нижняя граница	Точечный прогноз	Верхняя граница
Численность размещенных в санаторно-курортных учреждениях муниципального образования, чел. (Y1)	6532	8645	10758
Численность размещенных в гостиницах, частных пансионатах, частном жилье муниципального образования, чел. (Y2)	398799	418144	437562
Объем проданных продовольственных товаров на территории муниципального образования, млн. руб. (Y3)	397,24	441,62	488,30
Стоимость 1 койко-дня в санаторно-курортном учреждении, тыс. руб. (X1)	1,61	1,69	1,76
Среднегодовая численность местного населения, чел. (X2)	2405	2454	2502
Численность размещенных лиц в санаторно-курортных учреждениях, приведенная к постоянному населению, чел. (Y1*)	170	225	280
Численность размещенных в гостиницах, частных пансионатах, частном жилье, приведенная к постоянному населению, чел. (Y2*)	5463	5728	5994
Среднегодовой объем проданных продовольственных товаров в расчете на одного потребителя, в том числе постоянное население и туристы, тыс. руб. (Y3*)	49,42	52,53	55,64

Таким образом, прогнозируется снижение числа туристских прибытий на территорию муниципального образования СП «Аршан» с 455,9 тыс. чел. в 2016 г. до 428,5 тыс. чел. в 2018 г., что связано со снижением экономической доступности размещения в объектах коллективных средств размещения, а также общей тенденцией снижения числа туристских прибытий. В этих условиях для сохранения уровня доходов туристско-рекреационного комплекса следует принять меры по увеличению средней продолжительности нахождения туристов на территории районов за счет предложения дополнительных туристских услуг: новые туристические маршруты, рекреационные и оздоровительные услуги. Также целесообразно повышение доли продукции местного производства в структуре потребления туристов, что позволит существенно повысить доходы местного населения, поступление налогов в местный бюджет.

Литература

1. Будажанаева, М.Ц. Анализ социально-экономической дифференциации сельских муниципальных образований Республики Бурятия [Электронный ресурс] / М.Ц. Будажанаева // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. Режим доступа: https://science-education.ru/ru/article/view?id=15756 (дата обращения: 10.06.2017).

2. Полякова, И.Л. Туристско-рекреационный комплекс: сущность функции и структура [Текст] / И.Л. Полякова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 13 (132). – С. 376-382.

3. Таран, О.Л. Туристско-рекреационный комплекс и его роль региональной экономики: обзор основных понятий и противоречий [Текст] / О.Л. Таран, Р.А. Аванесова, С.А. Нестеренко // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2012. – № 4 (24). – С. 106-109.

Использование латерального маркетинга управляющей компанией для повышения лояльности потребителей услуг ЖКХ

Баженова Е.В.
старший преподаватель, соискатель ученой степени кандидата экономических наук
кафедры экономики ЖКХ и энергетики УрГЭУ
ukdomdvor@gmail.com

Жилищная реформа должна была способствовать созданию конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг и, следовательно, появлению действительно качественных услуг по оптимальной цене.

С появлением нового жилищного кодекса дома из старого жилфонда были переданы бывшим «муниципальным» УК, дома новой постройки некоторые строительные компании стараются передать связанной с ними управляющей компании чтобы нести минимальные затраты гарантийного периода. Если в течение 5 лет в доме будут выявлены недостатки, то строительная компания должна будет за свой счет их устранить, аффилированная управляющая компания этих недостатков старается не замечать. Большинство из вышеперечисленных управляющих компаний, по отзывам жителей домов под их управлением, работают совсем не эффективно.

В настоящее время конкуренция на рынке ЖКХ значительно растет, в условиях кризиса в большинстве отраслей российской экономики привело к тому, что интерес к рынку ЖКХ в бизнес-среде растет – за счет прихода на рынок молодых менеджеров, имеющих амбиции «переголосовать прибыльные дома» на свои УК, за счет создания активными собственниками ТСЖ и ТСН, а также благодаря передаче объектов коммунальной инфраструктуры в частные руки – посредством концессионных соглашений. Рынок ЖКХ перенасытился и претерпевает гиперконкуренцию.

Решения о необходимости внедрении инноваций в предприятиях ЖКХ объясняются тем, что все услуги управляющих компаний идентичны услугам конкурентов. В связи с этим возникает необходимость в создании такой услуги для потребителей, которая будет отличаться уникальностью и сложностью копирования. В этом случае у компании появится огромное преимущество, а также возможность увеличить объемы продаж и нарастить собственный капитал.

Ответ на этот вопрос о способах таких инноваций в своей книге «Латеральный маркетинг» дают Ф. Котлер и Ф.Т. Де Без, заявляя об окончании эпохи традиционного «вертикального» маркетинга и начале новой эры латерального «горизонтального» маркетинга и латерального мышления. Они утверждают, что инновации представляют собой результат взаимосвязи двух идей, не имеющих в принципе явной и непосредственной связи, и указывают на необходимость перехода от поиска источников конкурентных преимуществ внутри рынков к исследованию возможностей, связанных с созданием услуг на «стыке» разных отраслей экономики по принципу объединения свойств не скольких различных услуг [4].

Закономерным результатом использования компаниями латерального типа мышления становится широкое распространение в маркетинговой практике

Главные проблемы компаний состоят в неумении компаний работать в условиях обострившейся конкуренции и изменившегося поведения потребителей и их изменившихся ожиданий качества и набора услуг ЖКХ.

Понятие латерального мышления ввел психолог Эдвард де Боно, который определил его как «процесс обработки информации, связанный с творчеством и перекраиванием понятий». [2] Это способность отказаться от стереотипов, посмотреть на проблему с другой стороны, принять неочевидное решение. Именно при помощи латерального подхода мы можем выдвинуть идею, коренным образом преобразующую рынок ЖКХ, каналы распространения жилищно-коммунальных услуг и даже миссию компании.

Поэтому зачастую латеральное мышление именуют «мышлением поперек». По мнению Эдварда де Боно, латеральное мышление тесно связано со следующими моментами:

- инсайтом (озарением),
- творческими способностями,
- чувством юмора.

Латеральный маркетинг (от слова lateral – боковой, нестандартный) – меняет структуру рынка, создавая на нем новую категорию. Рассматривая особенности латерального маркетинга, отметим, что он предполагает реструктурирование существующей информации. Латеральный маркетинг – это движение от частного к общему с применением менее строгого мыслительного процесса – исследовательского, рискованного, творческого.

В конце прошлого года дизайнер Артемий Лебедев позитивно отозвался о результате работы уральской УК «Лига ЖКХ» – специалиста порадовала стеклянная дверь в подъезде хрущевки. Ее фото на своей странице в соцсети г-н Лебедев снабдил лаконичным комментарием в своей манере:

Директора по развитию УК «Лига ЖКХ» Илью Сотонина пригласили на форум, чтобы он рассказал об уникальном софте, разработанном екатеринбургской УК – конструкторе подъездов. Конструктор подъездов представляет собой конфигуратор, который позволяет виртуально «собрать» образ будущей входной группы – дверь, крыльцо, козырек, клумбы, пандусы – и рассчитать примерную стоимость работ. Конструктор презентуют в открытом доступе на будущей неделе, и им смогут воспользоваться жильцы домов, которые хотели бы изменить внешний вид подъезда, но не знают, с чего начать.

Конструктор должен расширить жильцам многоквартирных домов зону комфорта и зону ответственности, сделать из российских жильцов «реальных собственников». Предложенные решения – вполне типовые,

но они позволяют не задумываться о том, какую дверь установить, какое крыльцо может подойти к этому подъезду. Конечно, в новых домах застройщики уже стараются сделать входную группу красивой, а подъезд – просторным и светлым, но в старых домах они оставляют желать лучшего, жильцы не чувствуют себя собственниками, бросают мусор в подъездах или пьют там. А стеклянная дверь и качественный ремонт заставят их по-другому относится к своему имуществу. Примерный расчет стоимости работ позволит сориентироваться и принять решение – стоит ли собирать средства на ремонт, не дожидаясь даты, установленной для вашего дома фондом капитального ремонта»,

Так каким же образом действует нешаблонное мышление? Ответ на этот вопрос достаточно прост. Необходимо отказаться от стереотипов, стандартов, четкой последовательности операций мышления, – и вы получите необычное, прорывное решение. Основная задача маркетологов – выявление потребностей и удовлетворение их соответствующими предложениями. Далее необходимо найти и систематизировать потенциальных потребителей, имеющих данную потребность. С помощью маркетинговых стратегий происходит сегментирование существующих и потенциальных потребителей и позиционирование брендов управляющих компаний.

Главное же отличие от вертикального маркетинга заключается в том, что происходит не расширение старого рынка, а создание нового.

Любой объект можно изучить путем внимательного рассмотрения его в различных ракурсах. Так представление о здании может быть составлено на основании изучения его архитектурного плана. Можно начать, например, с фасада, внимательно изучая его в деталях, затем так же внимательно изучить вид сбоку, сзади и т. д. Но можно изучить это здание иначе: сразу обойти его вокруг и рассмотреть под всевозможными углами зрения. И хотя ракурсы будут перекрываться и накладываться друг на друга, тем не менее в результате вы получите представление о здании в целом, возможно, более соответствующее действительности, чем представление, получаемое при детальном изучении его архитектурного плана. Так и в этой книге для описания идеи нешаблонного мышления мы использовали нешаблонный метод. Вместо пунктуального анализа, предполагаемого логическим методом; мы применили метод последовательной смены образов и подходов к проблеме, надеясь в итоге дать четкое представление о целях и природе нешаблонного мышления. При попытке изложить проблему таким образом неизбежны некоторые накладки, повторы и неточности. Попытаемся теперь наметить более или менее четкие контуры нешаблонного мышления, суммируя основные положения каждой главы.

Латеральный маркетинг можно использовать в контексте антикризисного управления, что позволит умело использовать рыночную конъюнктуру и улучшить показатели управляющей компании.

Основной технологией латерального маркетинга является использование латерального сдвига: некий элемент исследуемого объекта заменяется новым, что приводит к возникновению своеобразного разрыва. Этот разрыв заполняется некими новыми связями, а новый элемент становится ключевым для потребителей.

Применяя латеральный маркетинг на уровне рынка и ценовой, коммуникационной или распределительной политики, управляющая компания не меняет услугу. На рыночном уровне могут добавляться новые потребители, жители все чаще предпочитают услуги именно этой управляющей компании и готовы даже перейти на обслуживание к ней от других УК. Каждый дом – это клиент. Существует рынок, и развивается тот, кто предоставляет наилучшую услугу по приемлемой цене. Те управляющие компании, которые действительно хотят работать и улучшать качество сервиса, не могут развиваться теми темпами, к которым они готовы. В результате собственникам многоквартирных домов весьма сложно найти для управления своим имуществом компанию, которую предложить качественную услугу. А сложится рынок только тогда, когда у жителей появится понимание того, что они являются собственниками домов, в которых живут, и, возможно, эти механизмы проявятся, когда **создание ТСЖ** примет массовый характер. При этом многие управляющие компании пытаются препятствовать созданию товариществ собственников жилья. УК считают, что выгоднее заключать договор с каждым собственником по отдельности. Ведь тогда действует принцип «разделяй и властвуй». Если недовольные качеством и стоимостью услуг жители разобщены, то к их мнению никто не прислушивается.

Приведу в пример традиции по управлению жильем, которые сложились в некоторых европейских странах. В каждом доме создается коллективный орган (в России такой орган называется ТСЖ), который решает, каким должен быть дом. Правление этого коллективного органа выбирает управляющую компанию, определяет, учитывая мнение всех собственников, необходимый перечень услуг, а потом контролирует то, как работает управляющая компания.

О том, что екатеринбургская УК «Лига ЖКХ» официально признана поставщиком лучших практик по управлению жилыми домами УК расскажет АСИ, какие ноу-хау использует в своей работе, и поделится идеями, которые могут увеличить зону комфорта каждого человека. Агентство же будет транслировать эти идеи на всю страну – создаст дорожную карту, отправит губернаторам регионов, те транслируют идеи своим подчиненным и проследят, чтобы идеи работали. В частности, уточнил г-н Сотонин 66.ru, речь о заключении прямых договоров между жильцами и поставщиками ресурсов. Об открытие расчетного счета для каждого конкретного дома.

Отметим, что «Лига ЖКХ» уже несколько лет применяет нестандартные методы работы. Например, для ЖК «Малевич», который в прошлом году стал лауреатом конкурса «Строительный триумф», представители компании разработали «инструкции по применению квартиры»: в брошюрах они подробно рассказали, как проводить ремонт, пользоваться общим имуществом дома, сотрудничать с УК и т.д.

Помимо этого компания разработала «Конструктор подъездов» – конфигуратор, позволяющий виртуально «собрать» образ будущей входной группы (дверь, крыльцо, козырек, клумбы, пандусы) и рассчитать примерную

стоимость работ. Конструктором могут воспользоваться жильцы домов, которые хотели бы изменить внешний вид подъезда, но не знают, с чего начать. Осенью-2016 с разработкой екатеринбургской УК познакомились первый вице-премьер правительства РФ Игорь Шувалов и глава российского Минстроя Михаил Мень, после чего конструктором заинтересовались специалисты из Ассоциации региональных операторов капитального ремонта. Если идею поддержит Минстрой, эта разработка станет одним из российских стандартов капремонта.

Чтобы применить латеральный маркетинг на уровне услуг рынка ЖКХ, можно использовать одну из шести техник проведения латерального замещения:

- Замена – изменение одной или нескольких элементов услуги;
- Комбинация – добавлении одного или нескольких элементов к услуге, сохраняя все остальное неизменным;
- Переворот – изменение свойств услуги;
- Удаление – удаление элемента услуги;
- Гиперболизация – преувеличение или преуменьшение одного или нескольких элементов услуги ЖКХ или в изображении совершенной услуги;
- Изменение порядка – изменение последовательности элемента услуг.

Задача данной работы – предложить новый взгляд на восприятие возможностей маркетинга. И принятие латерального мышления в качестве дополнительной платформы для открытия новых маркетинговых идей позволит компаниям лучше справляться с проблемой гиперконкуренции на рынке ЖКХ.

Литература

1. Маркетинг в ЖКХ: учебное пособие / Г. В. Астратова, Е. В. Баженова; под ред. проф. Г. В. Астратовой. – Москва: Издательский центр «Науковедение», 2016. – 446 с.
2. Боно, Э. Латеральное мышление/Э. Боно. -СПб.: Питер, 1997.
3. Котлер, Ф. Латеральный маркетинг. Технология поиска революционных идей/Филипп Котлер, Фернандо Триас де Бес. -Издательство Альпина Паблишерс, 2010. -206 с.
4. Хмельникова Н.В. Ко-брендинг как форма латерального маркетинга//Практический маркетинг.- 2011 – №1(167) С. 11-18.
5. URL: http://marketologi.ru.

Ликвидность как элемент анализа финансового состояния предприятия

Балахова Э.В.
студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Жарикова Е.Ю.
аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
len.jarickova@yandex.ru

Актуальность темы обусловлена необходимостью повышения эффективности производственной деятельности предприятия путем совершенствования управления ликвидностью.

Западные экономисты и аналитики признают в качестве наиболее значимой формы отчетности отчет о прибылях и убытках, так как не что иное, как прибыль является важнейшим итоговым показателем результативности деятельности. В России же первенство отдается бухгалтерскому балансу, что тоже не лишено смысла. Анализируя составляющие его показатели, можно сделать вывод о финансовой устойчивости фирмы, а также об уровне ее ликвидности. Далее будут рассмотрены именно особенности того, как оценить ликвидность баланса предприятия.

В экономической литературе разные авторы по-своему трактуют понятие ликвидности. Например, В.П. Савчук [2] считает, что ликвидность это способность организации быстро выполнять свои финансовые обязательства, а при необходимости и быстро реализовывать свои средства. Н.Н. Тренев [3],говоря о ликвидности предприятия, имеет в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. По мнению П.Н. Шуляк [4] ликвидность это свойство активов хозяйствующего субъекта, а именно мобильность, подвижность, заключающаяся в их способности быстро превращаться в деньги.

И отечественная, и зарубежная практика предлагают различные варианты такого анализа, но наибольшее распространение получило составление и изучение так называемого баланса ликвидности. При использовании данного метода ликвидность баланса определяется путем объединения в одинаковое количество групп показателей пассива и актива, за которым следует сопоставление полученных величин.

Попова Л.В. считает, что данные группы формируются в порядке снижения ликвидности (для актива) или в порядке снижения срочности (для пассива). Каждый финансовый менеджер может выбрать количество

групп по своему усмотрению, но мы рассмотрим наиболее традиционный вариант, в котором ликвидность баланса предприятия изучается попарным сравнением четырех «корзин» активов и пассивов. [1]

Ликвидность характеризует способность того или иного имущества с наименьшими возможными потерями и за наименьшее время принимать денежную форму.

Чтобы определить ликвидность баланса предприятия, проводится сопоставление размеров созданных групп. Первые три группы активов должны превышать соответствующие им группы пассивов. Соотношение между четвертыми группами является регулирующим. Если указанные условия соблюдены, то финансовое состояние предприятия находится на приемлемом уровне. Если же есть отклонения, то необходимо принять меры по приведению в соответствие структуры актива и пассива.

В условиях сегодняшней нестабильности экономики, высокого уровня инфляции финансовые менеджеры нацелены на то, чтобы обеспечить жизнь, ликвидность и платежеспособность, то есть поддержать возможности организации по своевременному осуществлению расчетов по своим обязательствам.

Ликвидность – это, как правило, наличие оборотных средств в том размере, который теоретически достаточен для того, чтобы погасить краткосрочные обязательства. При таком трактовании ликвидность имеет непосредственную связь с понятием собственных оборотных средств – это термин, которым определяется разность текущих активов и пассивов. [1]

Оценку производят на основании данных прошлых периодов, которые имеются в бухгалтерском балансе. Ликвидность организации зависит от того, какие платежные требования к ней предъявляются, а также учитывает, имеются ли у фирмы потенциальные платежные ресурсы. Таким образом, текущая ликвидность – это когда потенциальные средства для оплаты имеют более высокий показатель, чем платежные обязательства.

К основным направлениям совершенствования управления ликвидности следует отнести улучшение управления дебиторской задолженностью, запасами и денежными потоками этого предприятия.

Относительно политики управления дебиторской задолженностью на предприятии, она должна включать следующие мероприятия:

- ориентация на большее число дебиторов для минимизации риска неуплаты одним или несколькими крупными дебиторами;
- установление лимита на максимальную сумму кредита, а также сроков, на которые кредиты будут предоставлены;
- внесения в договор пункта о санкциях за нарушение условий сотрудничества;
- слежения за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- предоставление скидок дебиторам при условии досрочного погашения займа;
- страхование рисков;
- оценка деловой репутации и платежеспособности дебиторов;
- создание резерва сомнительных долгов;
- создать специальное подразделение для регулирования дебиторской задолженности, или воспользоваться услугами аутсорсинговых компаний.

Политика управления запасами должна предусматривать следующие мероприятия:

введение обоснованных с экономической точки зрения норм запасов;

внедрение новой техники и технологии,

повышение удельного веса продукции, имеет больший спрос;

расширение системы материально-технического обеспечения;

совершенствование системы мотивирующих мероприятий за экономное использование топливно-энергетических ресурсов и сырья;

развитие стандартизации продукции.

И последнее заказным мероприятием является управление денежными потоками, предусматривающий увеличение суммы чистого денежного потока. Увеличение суммы чистого денежного потока можно с помощью:

- снижения объема постоянных расходов предприятия;
- снижения уровня переменных затрат;
- использования метода ускоренной амортизации;
- улучшения системы мер контроля с целью полного и своевременного взимания штрафных санкций и дебиторской задолженности.

Таким образом, ликвидность предприятия – это его способность своевременно превращать свои активы в денежные средства с целью осуществления необходимых платежей. Основными направлениями совершенствования управления ликвидностью предприятия является рациональное управление дебиторской задолженностью, запасами и денежными потоками хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Попова, Л.В. Общая схема постановки бюджетирования на предприятии / Л.В. Попова, И.А. Маслова, М.Е. Ханенко //Финансовый менеджмент, № 3. – 2013. – С. 24 – 38.

2. Савчук, В.П. Финансовый анализ деятельности предприятия (международные подходы) / В.П. Савчук //Аудит и финансовый анализ, № 3. – 2013. – С. 3 – 14.

3. Тренев, Н.Н. Предприятие и его структура: Диагностика. Управление. Оздоровление. Учебное пособие для вузов / Н.Н. Тренев. – М.: «Издательство ПРИОР», 2016. – 240 с.

4. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия: Учебник / П.Н. Шуляк. – М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2015. 752 с.

Импортозамещение и интеграционные процессы в экономике

Беломестнова И.А.
к.э.н., доцент кафедры общей экономической теории и регионоведения
ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»
kaf-eoup@mail.ru

В настоящее время Россия, отстаивая свои национальные интересы, попала под саникционные ограничения, что значительно снизило процессы интеграции в реализации многих проектов в экономике, социальной и других сферах. Санкции снизили доступность финансового сектора и корпораций России к финансовым ресурсам большинства западных стран. Они также снизили доступность приобретения высокотехнологичного оборудования и инновационных технологий. Возникли проблемы с обеспечением комплектующими и запасным изделиями для военно-промышленного комплекса [1].

Исходя из этого возникли несколько направлений импортозамещения.

1. Организация производства комплектующих изделий и запасных частей для продукции оборонного комплекса и других секторов экономики, где наблюдается наибольшее воздействие санкционного режима. Это касается, помимо оборонной промышленности, таких отраслей как производство оборудования для добычи газа и нефти, энергетическое машиностроение, коммуникационное оборудование, информационные технологии и т.д.

2. Формирование стратегии повышения доли российского производства на рынках продукции не попавшей под санкции, но имеющей стратегически важное значение для обеспечения безопасности, сохранения суверенитета и повышении роли государства в мировом рейтинге (т.е. отнесение его к ведущим мировым державам). Это качается тех отраслей, где производство местной продукции характеризует конкурентоспособность – автомобилестроение, авиастроение, легкая промышленность, радиоэлектроника, продовольствие, электроэнергетика и т.д.

3. Развитие производства продукции, попавшей в антисанкционный список. Это прежде всего, продовольствие, продукция легкой промышленности и другие виды продукции. Безусловно, всеми признается положительное влияние антисанкционных мер на возможность развития потенциала наших сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Конечно, получение эффекта от процессов импортозамещения в сельскохозяйственном производстве носит долговременный характер, зависит от финансовых ресурсов, от ответственности за качество производителей, а также от других факторов.

В любом случае импортозамещение может являться одним из направлений стратегического развития. Конечно, плохо то, что у нас оно происходит в «авральном» режиме, что не позволяет выбрать оптимальный путь реализации данной стратегии. Россия вынуждена идти к импортозамещении по самому ускоренному варианту.

Одним из важных последствий импортозамещения является построение новой структуры интеграционных связей и процессов. Предприятия России стали больше использовать внутри региональную и внутри российскую кооперацию в производстве сложной продукции. Россия также выбирает новых поставщиков финансовых ресурсов, продовольствия и других товаров, расширяя рынки, в том числе активно работая на рынках АТР, Южной Америки, Африки, Ближнего Востока и других регионов.

Таким образом, импортозамещение, как во многом вынужденная стратегия изменения торговых и политических связей, привела к созданию новой картины интеграции России.

Литература

1. Беломестнов В.Г. Обеспечение экономической безопасности развития регионов // Проблемы современной экономики, 2015, №3 (55) – С. 43-47.

Потенциал импортозамещения регионов Сибири

Беломестнов В.Г.
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики, управления и организации производством
ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»
b_v_g02@list.ru

В рамках процессов, происходящих с начала 90-х годов, Россия во многом утратила промышленный потенциал, накопленный в течение длительного периода индустриализации экономики. Отказ от поддержки системообразующих отраслей промышленности привел к потере производства продукции определяющий статус отнесения страны к ведущим развитым странам. Это, прежде всего, утрата отраслей производства средств производства (например, станкостроения), радиоэлектроники и ряда других отраслей.

Россия должна выбрать новую идеологию формирования экономической базы развития. В ее основу может лечь новая индустриализация.

Не отрицая необходимость движения к информационной экономике и перехода на высшие технологические уклады, необходимо отметить, что все развитые страны по объемам материального производства полностью удовлетворяют свои потребности практически по всех номенклатуре продукции [1].

Индустриализация и развитие промышленности привнесла в экономику регионов России высокопроизводительные принципы и методы организации производства, методы управления качеством продукции, методы ресурсосберегающего бережливого производства. Именно промышленность сформировала высокий спрос на прикладные научные исследования, подготовку высококвалифицированного персонала, развитие инфраструктуры, т.е. обеспечила развитие социальных отраслей на всей территории России, в том числе и на отдаленных территориях Сибири и Дальнего Востока.

Индустриализация способствовала появлению новых форм территориальной организации производства – промышленных районов, территориально-производственных зон, зон экономического благоприятствования, вертикальных интегрированных структур, кластеров.

Индустриализация экономик ведущих стран мира имела один корень – удовлетворение рыночного спроса, но проходила разными способами. В Советском Союзе основой индустриализации была государственная политика, что определялось единой формой собственности, целями и задачами обеспечения безопасности государства. Во многом она проходила в условиях мобилизационной экономики.

В настоящее время новая индустриализация требует новой идеологической базы. Она возможна только в условиях обеспечения баланса интересов государства, общества и бизнеса, формирования действительно честной и эффективной экономики, социальной и экономической ответственности, экономического патриотизма [2].

Республика Бурятия традиционно обладает достаточно высоким промышленным потенциалом. В рамках территориального разделения труда в республике были сформированы агропромышленный, машиностроительный, лесоперерабатывающий комплексы, достаточно развитие получила легкая промышленность. Большая часть промышленного потенциала задействована и сейчас.

Можно выделить три основных направления новой индустриализации:

- восстановление и развитие традиционного для региона промышленного потенциала имеющего спрос на рынках и обладающего конкурентоспособностью;

- формирование инновационных для региона производств продукции учитывающих территориальные преференции и имеющийся ресурсный потенциал;

- внедрение принципов и методов индустриального производства в другие отрасли.

В Республике Бурятия проводится комплекс мероприятий по импортозамещению и технологической модернизации. Правительством Республики Бурятия разработана «дорожная карта» по увеличению выпуска импортозамещающей продукции в Республике Бурятия на основе действующих и организации новых производств.

Формирование крупных индустриальных продовольственных комплексов в области свиноводства, птицеводства, производства говядины и некоторых других продуктов в ближайшее время позволит региону выйти на самодостаточность, а также поставки продукции в другие регионы. Модернизация молочного производства снизила зависимость республики от ввоза продукции из других регионов. В Республике Бурятия ведутся работы по развитию рыбоводства. Это способствует сохранению биосферы озера Байкал. Развитию продовольственного рынка также способствуют вертикальные производственно-торговые структуры, сформировавшиеся в ряде торговых сетей и обеспечивающие продвижение местной продукции.

Республика Бурятия за последние годы имеет достаточно широкую практику эффективной модернизации и обновления производства в других секторах промышленности.

Это, прежде всего, модернизация производства и выпуск усовершенствованной модели вертолета Ми171А2 на Улан-Удэнском авиационной заводе. В перспективе завод предполагает выпуск высокоскоростного и малого вертолета. Инновационное развитие и модернизация способствует выпуску высокотехнологичных приборов и комплектующих изделий на Улан-Удэнском производственном приборостроительном объединении. Внедрение эффективных методов организации производства на Улан-Удэнском локомотивовагоноремонтном заводе способствовало росту производительности труда. В рамках импортозамещения предполагается развитие кооперационных поставок между предприятиями машиностроительного комплекса.

Повышению эффективности и производительности использования лесного потенциала региона способствовали проекты модернизации производства на предприятиях Байкальской лесной компании.

Инновационное развитие и модернизация предприятий легкой промышленности, проводимая в последние годы, определяет перспективы импортозамещения на потребительском рынке. Это, в первую очередь, касается чулочно-носочных изделий, одежды, шерстяных тканей, трикотажа и т.д.

Развитие рынка инновационных строительных материалов в регионе, на основе разработок научного сообщества, позволяет расширить производство теплоизоляционных и облицовочных материалов и других видов продукции.

На основе научных исследований и запатентованных разработок в республике формируется биофармацевтический кластер. Разрабатываемые лекарственные препараты основаны как на традиционной, так и на восточной медицине и позволяют обеспечить развитие сектора оздоровительного туризма в рамках туристического кластера. Новые для республики производства лекарственной и косметической продукции на основе коллагена позволят решить проблему утилизации отходов животноводства, тем самым снизив нагрузку на экологию региона.

Активно ведется работа по коммерциализации результатов фундаментальных и прикладных исследования научных и образовательных организаций региона как основы создания отечественного продукта, в частности в области лекарственных средств, пищевых брендов и т.д. В настоящее время есть перспективы в расширении производства продукции, ориентированной на использование территориальных преференций реги-

она, в том числе дальнейшее развитие авиационного, минерально-сырьевого, лесного, аграрно-пищевого кластера. Также отмечалась возможность создания кластера экологосберегающей продукции.

В качестве ключевых новых форм организации производства в рамках политики новой индустриализации необходимо привлечение крупного бизнеса к реализации инфраструктурной поддержки средних и малых промышленных предприятий, формированию системы аутсорсинга на региональном (местном) уровне, а также формирование региональных промышленных кластеров малого и среднего бизнеса, в рамках использования экономического потенциала муниципальных образований, формирования сетевой промышленной экономики региона.

Экономическими преградами для новой индустриализации на современном этапе являются недостаток финансовых ресурсов у государства и в банковской системе. Вторым экономическим фактором является ослабление курса рубля, делающего труднодоступным для малого и среднего промышленного бизнеса приобретение зарубежного оборудования и других ресурсов. Сюда же добавляются и политические факторы запрета поставок для оборонных отраслей, а также другие факторы.

Наблюдается также негативная тенденция ухудшения финансового положения предприятий промышленности. Необходимо рассмотреть вопрос о доступности кредитов и инвестиций для реального сектора экономики, для формирования благоприятного инвестиционного климата необходимо принятие государственной программы обеспечения доступного кредитования бизнеса.

Существенным фактором, влияющим на возможности развития промышленности республики, являются экологические ограничения. Проведение обязательной экологической экспертизы должно касаться только центральной экологической зоны, прилегающей к озеру Байкал, не распространяясь на другие зоны республики.

Литература

1. Беломестнов В.Г. Обеспечение экономической безопасности развития регионов // Проблемы современной экономики, 2015, №3 (55) – С. 43-47.

2. Беломестнов В.Г., Ябжанова Т.Г. Индустриализация экономики как основа ускоренного развития региона // Вестник Забайкальского государственного университета, №11, 2015. – С. 73 -78

Устойчивое развитие сельских территорий России: проблемы, возможности, перспективы

Блохин В.Н.

магистр исторических наук, старший преподаватель

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

vik-1987@bk.ru

Одной из актуальных проблем российского государства является сельское развитие. Социальные эксперименты советского периода (коллективизация, уничтожение частной инициативы, репрессии) привели к кардинальным изменениям условий жизни сельчан и их ментальности. Распад Советского Союза и шоковые рыночные реформы имели неоднозначные последствия для сельских территорий. Возможности рыночной экономики во многих случаях остались не использованными, в то время как прежний уклад был разрушен.

Таким образом, большая часть сельских территорий России находится в переходном состоянии, рыночная трансформация до сих пор не завершена. Многие проблемы продолжают усугубляться, что угрожает будущему всего российского социума.

Современное состояние сельских территорий России представляет собой сочетание прогрессивного и патриархального укладов, передовых и отсталых технологий, исчезающие сельские населенные пункты и стагнирующее общественное производство соседствуют с внедрением инноваций.

Сельские территории развиваются значительно медленнее, чем города, и отстают в уровне и качестве жизни населения, имеют специфические социально-экономические и экологические проблемы территориального развития. Такие проблемы характерны для многих стран и являются глобальной тенденцией, которую призвана решить система управления устойчивым развитием.

В настоящее время термин «устойчивое развитие сельских территорий» не имеет четкого содержания, не определены показатели и критерии устойчивого развития, отсутствует единая методика оценки сельских территорий [3, с. 403-405].

Под устойчивым развитием можно понимать процесс изменений, суть которого заключается в научно-техническом развитии, снижении использования ограниченных ресурсов, личностные и институциональные изменения направлены на улучшение современного и будущего потенциала для удовлетворения потребностей и устремлений человека.

Устойчивость – это постоянный рост и инновационное социально-экономическое развитие, которое приводит к формированию разумной системы хозяйства и прекращению нерационального использования ресурсов [5, с. 143].

Развитие устойчивого типа включает интеграцию управленческих, социально-экономических и экологических вопросов, способствует решению следующих задач:

– улучшение качества управления;

– обеспечение положительной экономической динамики;

– социальное развитие;

– повышение эффективности охраны окружающей среды;

– рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов.

Развитие сельских территорий России в условиях современных глобальных трансформаций во многом определяется условиями для формирования эффективной системы социального партнерства, призванной решать нарастающее число проблем, связанных с защитой экономических и социальных прав трудящихся [1, с.117].

Трудовые ресурсы – это важнейший элемент ресурсного потенциала сельских территорий. От их наличия и качественного состава во многом зависит эффективное использования всех других ресурсов: земельных, материальных, финансовых, а значит и успешная динамика сельских территорий. Неслучайно определяющим чаще всего является человеческий фактор, которому пока не уделяется достаточного внимания. Учитывая сложившуюся демографическую ситуацию, прирост данного элемента ресурсного потенциала весьма проблематичен. Особенно ярко это проявляется в сельском хозяйстве, где экстенсивные источники прироста трудовых ресурсов исчерпаны и их увеличение становится практически невозможным. Отсюда, экономический рост в аграрном секторе может обеспечиваться, прежде всего, на основе роста производительности труда [2, с. 23-27].

В странах Европейского Союза одним из приоритетных направлений государственного управления является создание условий для устойчивого развития сельских территорий. Еще в середине XX века эти государства столкнулись с проблемами, характерными для современной России: массовым оттоком сельского населения в города и последовавшим процессом обезлюдения целых районов, формированием обширных зон «депрессии». Поэтапная целенаправленная политика развития сельских регионов, включающая в себя, с одной стороны, комплекс мер по стимулированию производства продуктов питания и обеспечению продовольственной безопасности, с другой, создание диверсифицированной, многоукладной сельской экономики, а также меры по поддержанию экологической безопасности природной среды, позволила справиться со сложившейся ситуацией и вывести сельские территории этих стран на устойчивое развитие.

Управленческие подходы Европейского Союза по отношению к развитию сельских территорий включают ряд направлений, многие из которых будут актуальны для практического внедрения в сельских территориях России. Среди таких направлений:

– помощь фермерам в производстве необходимого количества продовольствия;

– контроль за безопасностью производимой продукции;

– защита сельских производителей от чрезмерной волатильности цен и кризисных явлений в экономике;

– поддержка в модернизации производств;

– поддержка жизнеспособных сельских сообществ;

– создание и развитие пищевой промышленности;

– защита окружающей среды и животного мира.

Кроме обозначенных направлений, в ЕС проводится политика внедрения инноваций в сельских территориях, что должно способствовать росту производительности и уменьшению воздействия на окружающую среду (например, использование побочных продуктов и отходов для производства энергии). Для увеличения конкурентоспособности продукции, произведенной в сельских территориях, используются специальные маркировки, с помощью которых потребитель получает информацию о географическом происхождении товара, использовании традиционных ингредиентов или методов производства.

Таким образом, центральным звеном сельского территориального развития должна быть стратегия, учитывающая локальные и государственные условия, общественные и личные интересы.

Ведущие страны мира уделяют приоритетное внимание реализации мер так называемой «зеленой корзины». В соответствии с определением ВТО, «зеленую корзину» составляют платежи, направленные на защиту окружающей среды, борьбу с вредителями и болезнями, развитие инфраструктуры, образования, обучение специалистов, исследования, страхование, а также программы региональной помощи (поддержка районов, находящихся в худших природно-климатических, экологических и экономических условиях).

Реализация обозначенного комплекса управленческих мер должна привести к следующим результатам:

– появление стимулов к активности и расширение возможностей местной власти (в случае получения дополнительных полномочий и финансирования);

– развитие частного бизнеса: фермерство или небольшие товарные хозяйства (в том числе возможность развития органического направления сельхозпроизводства), ремесленничество, оказание сервисных услуг, развитие агроэкотуризма;

– проведение мероприятий по охране окружающей среды (мониторинг состояния земельного фонда, ликвидация и переработка бытовых отходов, максимальное использование возобновляемых природных ресурсов без нанесения вреда экосистеме (развитие деревообработки, рыболовства и рыбоводства, оказание охотничьих услуг и т.д.);

– расширение возможностей социокультурного развития для местного населения и укрепление человеческого потенциала [4, с. 122].

Таким образом, для перехода сельских территорий России на путь устойчивого развития требуется комплексный подход и серьезное внимание государства. Для каждого региона необходима разработка стратегий устойчивого развития. Стратегия представляет собой управленческий инструмент и, в то же время, научный документ, который учитывает особенности конкретной территории. Для перехода к устойчивому развитию необходима экспертная оценка сильных и слабых сторон территории, возможностей и угроз развития. Меж-

дународный опыт поддержки сельских территорий актуален для большинства российских регионов, заслуживает изучения и практического внедрения.

Литература

1. Волошенко, Е.В., Волошенко, К.Ю. Индикаторы устойчивого развития сельских территорий: региональное измерение / Е.В. Волошенко, К.Ю. Волошенко // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. – 2011. – Вып. 1. –С. 117-124.

2. Миренкова, Г.В. Устойчивое развитие сельских территорий: теория, методология, практика / Г.В. Миренкова – Горки: БГСХА, 2011. – 200 с.

3. Новикова, И.И., Медков, А.Л. Комплексное исследование устойчивого развития сельских территорий / И.И. Новикова, А.Л. Медков // Труды вольного экономического общества России. – 2011. – Т. 151. – С. 403-427

4. Струк, Е.Н. Особенности проявления социальных пределов инновационного общества / Е.Н. Струк // Общество. Среда. Развитие. – 2011. – № 1. – С. 122-126.

5. Шерстобитова, Г.И. Концептуальные основы устойчивого развития сельских территорий региона / Г.И. Шерстобитова // Вестник СамГу. – 2012. – №7 (98). – С. 143-146.

Оценка контрольной деятельности финансового органа на региональном уровне

Бондаренко К.В.
магистрант
kri7125@mail.ru
Денисова И.И.
магистрант
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
denisova@stavregion.ru

Государственный финансовый контроль (ГФК) считается обязательной деталью государственного управления, обеспечивающей соблюдение соответствия, разумности и эффективность образования, распределения и применения государственных денежных ресурсов (денег, материальных ценностей и нематериальных активов, находящихся в собственности страны) и денежных ресурсов в негосударственном секторе экономики.

В рамках реализации государственной функции по осуществлению внутреннего государственного финансового контроля в сфере бюджетных правоотношений и в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд Ставропольского края Министерство финансов Ставропольского края (минфином края) осуществляются ревизии и проверки главных распорядителей и иных получателей средств бюджета Ставропольского края. Ревизии и проверки проводятся в соответствии с «Порядком осуществления внутреннего государственного финансового контроля», утвержденным постановлением Правительства Ставропольского края от 30 декабря 2013 г. № 529-п [1].

Финансовый контроль осуществлялся по 3 направлениям:

1. Контроль за целевым и эффективным использованием средств краевого бюджета главными распорядителями бюджетных средств (далее – ГРБС) и распорядителями бюджетных средств.

2. Контроль за целевым и эффективным использованием средств краевого бюджета бюджетополучателями.

3. Контроль за целевым и эффективным использованием средств краевого бюджета в виде субсидий, субвенций, дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности и иных межбюджетных трансфертов органами местного самоуправления муниципальных образований края. Ревизия исполнения местных бюджетов.

В рамках данного мероприятия осуществлялась контрольно-ревизионная деятельность Минфина края.

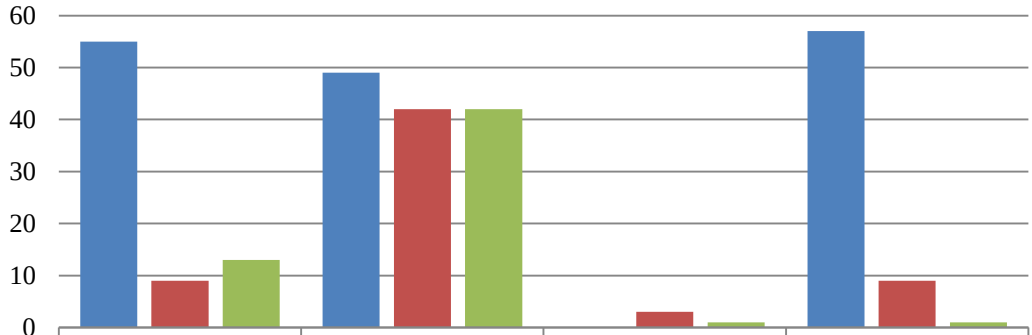
Анализ показал, что количество проведенных ревизий и проверок в 2014 году резко сократилось на 98 единиц и составило 63, что вызвано реформой бюджетной сети и сокращение их числа. Так, в 2014 году сократилось охваченных проверками бюджетных учреждений на 45 единиц, муниципальных образований – на 7 единиц. Количество проверок государственных и муниципальных предприятий в 2014 году – 3, в 2015 году всего лишь одна проверка (рис.).

В 2015 году продолжается снижение количества проверок на 5, а ревизий – снижение на 1 единицу (табл. 1).

В структуре контрольных мероприятий преобладают проверки – более 90%. При этом, фактическая численность специалистов по контрольно-ревизионной работе отстает от штатной вследствие совмещения должностей. Количество специалистов в 2014 году выросло на 2 человека, в 2015 году не изменилось и составило 14 человек. Нагрузка специалистов за 2014-2015 годы упала, так, количество контрольных мероприятий на 1 специалиста составило 13,4 ед. в 2013 году, а в 2015 году 4,1 ед., по результативным – значительный рост в 2014 году с 9 до 33 ед., в 2015 году незначительное снижение на 1,3 ед. В целом, процент результативных контрольных мероприятий от общего числа составил в 2013 г. 66,5%, в 2014 году 52,4%, в 2015 году 42,1%.

Положительно оценивается деятельность контрольных органов по увеличению выявленных сумм финансовых нарушений в 2015 году на 208915,9 тыс. руб. или на 182%. Так, в расчете на одну результативную проверку выявлено финансовых нарушений в финансово-бюджетной сфере Ставропольского края на сумму 7929,5 тыс. руб., что в 6,2 раза больше показателя 2014 года, но отстает от уровня 2013 года 4941 тыс. руб.

Рассмотрим структуру, выявленных нарушений в процессе контрольно-ревизионной работы финансовых органов по Ставропольскому краю, законодательства и других нормативно-правовых актов в финансово-бюджетной сфере за отчетные периоды (таблица 2).



	БУ	МО	ГУП и МУП	прочие
2013г.	55	49	0	57
2014г.	9	42	3	9
2015г.	13	42	1	1

Рис. Состав охваченных объектов контроля Министерства финансов Ставропольского края, ед.

Таблица 1

Показатели контрольной деятельности Министерства финансов Ставропольского края

Показатели	Значение			Отклонение	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014г. к 2013 г.	2015г. к 2014г.
Количество ревизий и проверок всего: (единиц)	161	63	57	-98	-6
в том числе:	0	0	0	0	0
- количество ревизий	49	6	5	-43	-1
- количество проверок	112	57	52	-55	-5
Количество ревизий и проверок, проведенных по обращениям органов прокуратуры и правоохранительных органов	4	0	5	-4	5
Количество ревизий и проверок, проведенных по обращениям органов власти, юридических и физических лиц	97	19	37	-78	18
Количество ревизий и проверок, которыми выявлены финансовые нарушения (единиц)	107	33	24	-74	-9
количество ревизий и проверок, которыми выявлены факты нецелевого использования бюджетных средств и иного причинения вреда (единиц)	22	2	3	-20	1
Сумма финансовых нарушений, тыс. руб.	1377087,0	587950,9	3512773,2	-789136,1	2924822,3
Штатная численность специалистов по контрольно-ревизионной работе (единиц)	15	20	20	5	0
Фактическая численность специалистов по контрольно-ревизионной работе (единиц)	12	14	14	2	0
Результативность контрольных мероприятий				0,0	0,0
процент выявленных нарушений	66,5	52,4	42,1	-14,1	-10,3
в тыс. руб. на одно контрольное мероприятие	12870,0	1275,4	7929,5	-11594,6	6654,1
Количество проверок и ревизий на 1 специалиста – нагрузка специалистов по контрольно-ревизионной работе, ед.					
всего проверок	13,4	4,5	4,1	-8,9	-0,4
результативных проверок	8,9	32,9	31,6	24,0	-1,3
Сумма выявленных нарушений на 1 специалиста, тыс. руб.	114757,3	41996,5	250912,4	-72760,8	208915,9

В структуре выявленных финансовых нарушений наибольшая доля приходится на нарушения учета и отчетности: в 2013 году –248950,2 тыс. руб. 18,1%, 2014 году – снижение на 71% , а в 2015 году – рост в 30 раз до 2249219 тыс. руб. или 64% от всех выявленных нарушений.

Значительный удельный вес приходится на нарушения в сфере закупок товаров, работ и услуг для нужд Ставропольского края – 29,9% от всех финансовых нарушений в 2015 году, что на 204,3% или на 704958,8 тыс. руб. больше уровня 2014 года.

Более 58% финансовых нарушений в 2014 году приходится на соблюдение закона о контрактной системе и связано с наделением минфина края дополнительными полномочиями в сфере контроля за государственными (муниципальными) закупками.

На неправомерное расходование бюджетных средств на 01.01.2016 г. приходится менее 1% выявленных нарушений, что на 19161,9 тыс. руб. или на 138,5% больше чем в 2014 году.

Доля нарушений по неэффективному использованию бюджетных средств за три года заметно сократилась с 20,9% в 2013 году до 1,6% в 2015 году и связано это с повышением качества работы распорядителей и получателей бюджетных средств. Такая же тенденция выявлена и по нарушениям, связанным с выполнением ремонтно-строительных работ – снижение с 1813,5 до 208,6 тыс. руб. за 2013-2015 годы.

В целом, объем финансовых нарушений вырос за 2015 год в 6 раз и составил 3512,7 млн. руб.

Таблица 2

Анализ выявленных ревизиями и проверками МФ СК финансовых нарушений

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Структура, %			Отклонение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014г./ 2013г.	2015г./ 2014г.	2014г./ 2013г.	2015г./ 2014г.
Сумма финансовых нарушений, всего	1377087,0	587950,9	3512773,2	100,0	100,0	100,0	-789136,1	2924822,3	-57,3	497,5
из них:										
неправомерное расходование бюджетных средств	135080,2	13839,6	33001,5	9,8	2,4	0,9	-121240,6	19161,9	-89,8	138,5
неэффективное использование бюджетных средств	287435,6	51698,7	55354,1	20,9	8,8	1,6	-235737,0	3655,5	-82,0	7,1
нарушения учета и отчетности	248950,2	72302,1	2249219,0	18,1	12,3	64,0	-176648,1	2176916,8	-71,0	3010,9
нарушения в сфере закупок товаров, работ, услуг для нужд ставропольского края	548296,1	344981,5	1049940,2	39,8	58,7	29,9	-203314,6	704958,8	-37,1	204,3
нарушения в области обеспечения сохранности и использования государственной и муниципальной собственности	51237,9	36385,7	30483,6	3,7	6,2	0,9	-14852,2	-5902,1	-29,0	-16,2
прочие финансовые нарушения	14881,7	49935,2	17239,7	1,1	8,5	0,5	35053,5	-32695,4	235,5	-65,5
нарушения в части исполнения бюджетного законодательства	67910,5	4808,2	57296,2	4,9	0,8	1,6	-63102,3	52488,1	-92,9	1091,6

В рамках повышения эффективности внутреннего финансового контроля и контроля в сфере закупок проводятся:

- мониторинг организации и осуществления внутреннего муниципального финансового контроля органами местного самоуправления муниципальных районов и городских округов края;
- мониторинг исполнения органами местного самоуправления муниципальных районов и городских округов края полномочий по осуществлению контроля в сфере закупок.

Литература

1. Об утверждении порядка осуществления внутреннего государственного финансового контроля : постановление правительства Ставропольского края от 30 декабря 2013 г. N 529-п ФЗ [Электронный ресурс]: // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: http:// base.consultant.ru/

2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 05.04.2013 №44: [Электронный ресурс]: // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: http:// base.consultant.ru.

3. Соколова А.А. Инструменты бюджетного менеджмента и их реализация на муниципальном уровне: монография / А.А. Соколова. – М.: Илекса, 2013. – 176 с.

Аудит расчётов с поставщиками и подрядчиками

Бондарь Т.С.
студентка кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
tatyana59015@yandex.ru
Научный руководитель: ***Адинцова Н.П.***
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Ведение бухгалтерского учёта для организации, либо индивидуального предпринимателя является обязательным условием, которое установлено законодательно. Учёт расчётов с поставщиками и подрядчиками является неотъемлемой частью бухгалтерского учёта любого экономического субъекта. Именно поэтому вопросы организации учёта расчётов с поставщиками и подрядчиками заслуживают особого внимания.

Актуальность данной темы не вызывает сомнения, так как постоянный кругооборот хозяйственных средств порождает непрерывное возобновление многообразных расчётов.

Целью аудита расчётов с поставщиками и подрядчиками является проверка достоверности финансово-хозяйственных операций, а также проверка соответствия этих операций законодательству.

Кто же является поставщиками и подрядчиками? Поставщик- это предприятие, которое по договору обязуется передать другому предприятию в установленный срок продукцию. Подрядчик- это организация, обязующаяся выполнить по договору определённую работу по заданию заказчика [5].

Для обобщения информации о расчётах с поставщиками и подрядчиками предназначен счёт 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками». Все операции по расчётам за приобретение материальных ценностей производятся по этому счёту независимо от времени оплаты [4].

Перед тем как рассмотреть основные этапы аудита расчётов с поставщиками и подрядчиками, необходимо выделить такой важный этап, как планирование аудиторской проверки.

Оптимальный вариант планирования аудита, составленный в соответствии с российскими стандартами аудиторской деятельности, представлен в виде схемы 1.

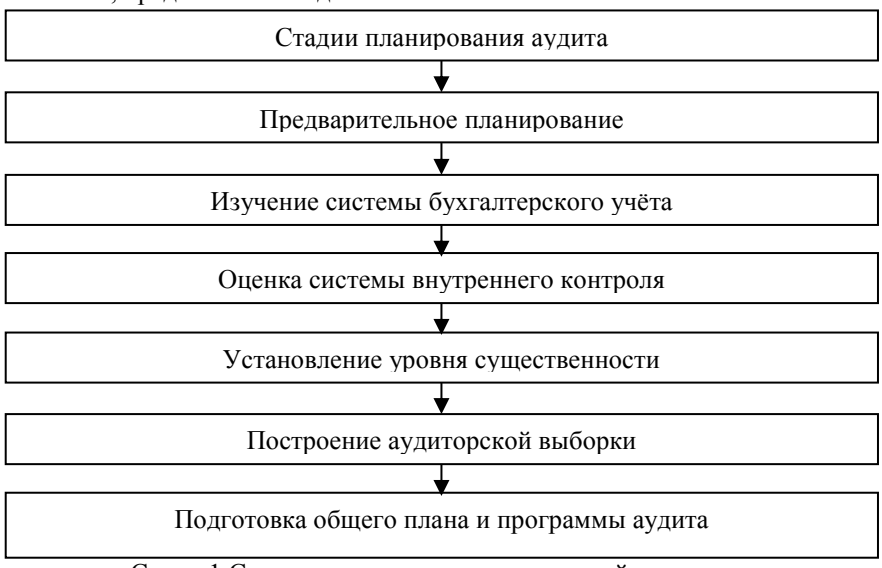


Схема 1.Стадии планирования аудиторской проверки

Далее рассмотрим более подробно каждый этап планирования.

Предварительное планирование начинают с опроса руководства и сотрудников, так как аудитор должен получить достаточное количество информации о том, чего от него ожидает клиент. Также аудитор выделяет круг проблем, требующих повышенного внимания и чётко и ясно формулирует цели проверки.

Изучение системы бухгалтерского учета на предприятии подразумевает изучение и оценку основных принципов организации бухгалтерского учета на предприятии, а также организационной структуры подразделений.

На этапе оценки системы внутреннего контроля аудитор должен получить достаточный объём доказательств, необходимый для выражения мнения об эффективности и надёжности этой системы.

Установление уровня существенности предполагает величину вероятного искажения данных. Это происходит в результате того, что невозможно учесть все факторы, влияющие на результат аудиторской выборки.

Далее происходит построение аудиторской выборки.

На заключительном этапе планирования происходит подготовка общего плана и программы аудита.

Далее рассмотрим основные этапы аудита расчётов с поставщиками и подрядчиками:

1) Проверка наличия договоров с поставщиками и подрядчиками и оценка правильности их оформления. В зависимости от предмета и сущности, все сделки с поставщиками и подрядчиками делятся на две группы. Представим данные группы сделок в виде схемы 2.

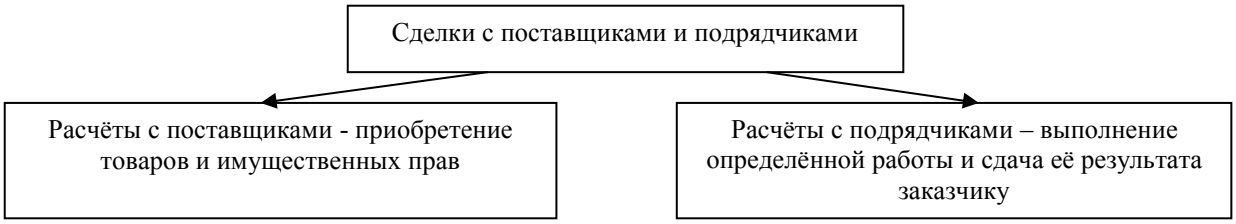


Схема 2. Классификация сделок с поставщиками и подрядчиками

Такое деление на группы происходит за счёт специфики разных подходов при проведении аудита договоров внутри каждой группы.

2) Проверка реальности дебиторской и кредиторской задолженности. Этот этап является одним из важнейших и в качестве источников информации здесь применяются акты сверок расчётов, акт выполненных работ, аналитические регистры бухгалтерского учета и др.

Изначально устанавливается наличие задолженности и причины её образования. Далее должна осуществляться инвентаризация расчётов с дебиторами и кредиторами. Результаты инвентаризации расчётов должны быть оформлены актом, к которому прикладывается справка, в которой указывают реквизиты каждого дебитора и кредитора, причину и дату возникновения задолженности, сумму задолженности.

Также аудитор должен проверить реальность списания дебиторской задолженности за счёт сомнительных долгов

3) Проверка подлинности и правильности оформления первичных документов. На данном этапе проверяется наличие, подлинность и правильность оформления первичных документов на предмет соответствия документов требованиям законодательства.

4) Проверка наличия и отражения в учёте неотфактурованных поставок. Источниками информации здесь выступают счета- фактуры, договоры, приходные документы и т.д.

Если выявлено отсутствие счетов – фактур на полученные товарно- материальные ценности, то необходимо определить были ли затребованы счета – фактуры от поставщиков.

5) Оценка полноты оприходования материальных ценностей. Этот этап можно произвести путём сопоставления данных о количестве товарно- материальных ценностей и их стоимости по платёжным документам с данными документов на их оприходование, а также показателями аналитического учёта.

6) Проверка соблюдения сроков, на которые выдаются доверенности на получение материально – производственных запасов. На данном этапе аудитор проверяет соблюдение оговоренных сроков получения материально – производственных запасов, а также своевременность отчётов по выданным доверенностям.

7) Проверка правильности и правомерности отражения на счетах учёта сумм НДС, выделенные на счетах поставщиков.

Наличие счёта – фактуры – обязательное условие для зачёта НДС по приобретённым материалам, ресурсам, выполненным работам, оказанным услугам. Соблюдение требований законодательства по порядку оформления и применения счетов – фактур при расчётах с бюджетом по НДС является гарантом полноты и своевременности выполнения организациями обязанностей налогоплательщика [3].

8) Проверка претензий, предъявляемых поставщикам и подрядчикам.

На данном этапе могут быть обнаружены какие-либо расхождения в документах поставщика относительно качества и количества оприходованных товарно – материальных ценностей, выполненных работ, оказанных услуг. Также аудитор выясняет, нет ли случаев предъявления претензий с истечением срока исковой давности.

9) Проверка правильности ведения синтетического и аналитического учёта расчётов с поставщиками и подрядчиками. На заключительном этапе аудита осуществляется сверка следующих регистров бухгалтерского учёта и отчётности.

Далее рассмотрим нормативно- правовую базу учёта расчётов с поставщиками и подрядчиками. Основные нормативно – правовые акты, регулирующие учёт расчётов с поставщиками и подрядчиками:

1) Гражданский кодекс Российской Федерации;

2) Налоговый Кодекс Российской Федерации, а именно, часть 2;

3) Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ [1];

4) Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденное Приказом Минфина РФ от 9.06.2001 г.№ 44н. ПБУ 5/01 [2];

5) Методические указания «По инвентаризации имущества и финансовых обязательств», утвержденные Приказом Минфина РФ № 49 от 13 июня 1995 г.

Операции расчетов с покупателями и заказчиками многочисленны, поэтому нормативно-правовая база регулируемого учета данных операций достаточно обширна и динамична. Расчетные операции оформляются многочисленными документами, а к порядку их составления предъявляются очень строгие требования.

Так, можно сделать вывод, что учет расчетов с покупателями и заказчиками является до сих пор очень трудоёмким и сложным участком учетной работы бухгалтерии каждой организации.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс] – Режим доступа: информационно-правовая справочная система «КонсультантПлюс»

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. Приказ Минфина РФ от 9.06.2001 г. № 44н (ред. от 25.11.2010) [Электронный ресурс]— Режим доступа: информационно-правовая справочная система «КонсультантПлюс»

3. Постановление Правительства РФ от 02.12.2000 N 914 (ред. от 26.05.2009) "Об утверждении Правил ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж при расчетах по налогу на добавленную стоимость" [Электронный ресурс]— Режим доступа: информационно-правовая справочная система «КонсультантПлюс»

4. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению" [Электронный ресурс]— Режим доступа: информационно-правовая справочная система «КонсультантПлюс»

5. Глобальная экономика. Энциклопедия / под ред. И. М. Куликова, Т. Ф. Рябовой. М. Финансы и статистика, 2013. – 321 с.

Влияние современных стратегий развития экономики на социальные переменные менеджмента промышленных предприятий

Борис О.А.,
профессор кафедры менеджмента,
Кузьменко И.И.
ассистент кафедры менеджмента
Северо-Кавказский федеральный университет, Институт экономики и управления
oboris@ncfu.ru, irina-stav26@mail.ru

Тенденции развития современной мировой экономики: рост общего уровня научно-технического развития общества, перераспределение значимости основных факторов производства (замещение труда знаниями), повсеместное использование информационных технологий свидетельствуют об изменении ее внутреннего содержания, что требует от руководителей государств пересмотра направлений развития экономики с целью ее адаптации к современным реалиям[1,2,3,4].

Российская Федерация, в данном случае, не является исключением, следовательно, вопрос смены курса развития экономики (переход от экспортно-сырьевого типа к инновационно-ориентированному социальному пути развития) актуален как никогда ранее. Недооценка данного вопроса может привести к фатальным для отечественной экономики последствиям: отставание в социально-экономическом развитии, снижение общего уровня инновационной активности, утрата конкурентных позиций отечественных крупных компаний на мировом и российском рынке, как результат, притязания на роль одной из самых могущественных сверхдержав в мире стоят под большим вопросом[5].

Стратегия социально-экономического развития России до 2020 г. явилась политическим решением о необходимости дальнейшего развития экономики России на основе кардинального повышения ее эффективности и социальной ориентированности.

«Стратегия 2020» реализуется на основе «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», разработанной Правительством РФ. Переход к инновационному социально ориентированному типу экономического развития требует реализации комплекса взаимоувязанных по ресурсам, срокам и этапам преобразований.

Важнейшее направление «Стратегии 2020» – развитие человеческого потенциала России. Это предполагает создание, с одной стороны, благоприятных условий для развития способностей каждого человека – улучшение условий жизни российских граждан и качества социальной среды, а с другой – повышение конкурентоспособности человеческого капитала и обеспечивающих его социальных секторов экономики[6].

Развитие современной экономики диктует российским организациям необходимость перехода на функционирование инновационного и социально-ориентированного направления[7,8,9].

Все более важную роль играют нововведения и научно-технический прогресс. Особенностями инновационного процесса крупных организаций, и их основными представителями – промышленными компаниями, являются этапность и цикличность, суть которых заключается в том, что до момента морального устаревания входящих в него продуктов и процессов в разрезе отдельных стадий и этапов каждое новое знание проходит полный цикл.

По масштабу инновационной деятельности различают циклы разного уровня. В этой связи инновационный процесс, происходящий в организации, можно трактовать двойственно.

С точки зрения закономерности цикличности инновационных колебаний,– это реализация совокупности изменений в технике, продукте и/или технологии, которые основаны на радикальных нововведениях и ведут за собой появление изменения структуры издержек и принципиально новых продуктов, условий производства и/или потребления.

Если рассматривать инновационный процесс с точки зрения жизненного цикла конкретного новшества, то его можно определить в качестве цепи событий по реализации изменения, которая формулирует новый способ удовлетворения имеющихся общественных потребностей либо создает новые[10].

Каждый цикл можно считать завершенным только припрохождении всех его этапов. Цикл незакончен, если инноваций находится на этапе массового производства и распространения. Если же исследование новой идеи находится на начальных этапах, то говорить о существовании цикла преждевременно. Особое значение при этом приобретают вертикальные взаимосвязи между создателями нового продукта и потребителями, деловыми партнерами, а также различные формы горизонтальной интеграции участников инновационного процесса (венчурные соглашения и контракты, формы долгосрочного стратегического сотрудничества и др.).

Темпы развития инновационной области в России не соответствуют тенденциям в мире. Это, прежде всего, связано со сложностями в создании внутреннего рынка инноваций и финансово-экономическим положением его участников и т.д.

Повышение эффективности производственных процессов предполагает широко масштабное внедрение прогрессивных нововведений. Эффект при этом следует оценивать не только с экономической точки зрения, но и с научно-технической, социальной, экологической, правовой и др. В общем же можно констатировать, что эффективность управления крупным предприятием зависит от эффективности управления его инновационным процессом.

Описывая трансформацию персонального менеджмента под влиянием процессов, происходящих в современной экономике, важно уделить особое внимание инновациям в персонале и самоменеджменте[11,12,13]. Так, определение необходимости и возможности формирования механизмов управления инновационными процессами крупного предприятия позволяет выявить и реальные потребности в них.

Для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции на отечественном и мировом рынках необходимо учитывать следующие типичные проблемы и возможности реализации инновационных стратегий в организации:

- выбор типа инновационной стратегии по результатам исследования общей экономической политики,
- формирование адекватных организационных структур для ее реализации;
- анализ основных функций инновационной деятельности и повышение качественного уровня технико-технологической базы производства, ее постоянное обновление.

Литертаура

1. Аакер, Д. А. Стратегическое рыночное управление / Д. А. Аакер. – пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 542 с.
2. Никитина, Л. М. Система корпоративной социальной ответственности в России: содержание, факторы развития, механизм управления: монография / Л. М. Никитина, Ю. И. Трещевский. – Воронеж, 2011. – 300 с.
3. Пархомчук, М. А. Стратегия управления человеческими ресурсами организации] / М. А. Пархомчук // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – Курск: Курская государственная сельскохозяйственная академия. – 2010. – Т. 3. – № 3. – С. 13-17.
4. Кузьменко, И.И. Актуальные проблемы клиентоориентированного поведения современных международных компаний / Е.Н. Рогачева, М.Н. Ибрахим, И.И. Кузьменко // Материалы VIII международной научно-практической конференции «Академическая наука – проблемы и достижения» 15-16 февраля 2016 г. NorthCharleston, USA. 2016. Т. 1. С. 189-193.
5. Прохоров, А. Н. Национальная инновационная система России: текущее состояние, перспективы развития / А. Н. Прохоров // Управление инновациями: теория, методология, практика. – Новосибирск: Центр развития научного сотрудничества. – 2013. – № 7. – С. 197-202.
6. Измеров, Н. Ф. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. («Стратегия 2020») и сохранение здоровья работающего населения России / Н. Ф. Измеров // Медицина труда и промышленная экология. – 2012. – №3. – С. 8-9.
7. Чжан-Сен, А.Ю. Современная система взглядов на эффективное управление / А. Ю. Чжан-Сен, М. А. Пархомчук // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – № 9.
8. Астафьев, А. К. Социальная синергетика / А. К. Астафьев. – СПб.: СПбГИЭУ, 2004. – 98 с.
9. Волгин, Н. А. Социальная политика / Н. А. Волгин. – М.: Экзамен, 2003. – 734 с.
10. Алексеев, И.С. Особенности управления инновационными процессами промышленного предприятия в современной экономике России / И. С. Алексеев // Российское предпринимательство. – 2006. – № 11 (83). – С. 66-68.
11. Самоменеджмент: учебное пособие / В.Н. Парахина, В.И. Перов, О.А. Борис и др. Под ред. В.Н. Парахиной, В.И. Перова. – М.: Изд-во МГУ, 2012. – 368 с.
12. Головин, А. А. Земельные ресурсы как специфический объект управления / А. А. Головин // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. – №. 1. – С. 154-162.
13. Кузьменко, И.И. Роль персонального менеджмента в региональном управлении инновационным развитием промышленности / И.И. Кузьменко, О.А. Борис, А.В. Безрук // Материалы II международной научно-практической конференции «Prospects for the development of fundamental and applied sciences» 25 февраля 2016 г. – Praha: Publishing House «Maestro». – 2016. – Т. 3. – С.173-178.

Оценка экономической эффективности системы адаптации персонала на предприятии

Борисенко В.А.
студентка ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
borisenko-va@mail.ru
Научный руководитель: ***Федорова С.А.***
к.э.н., доц. ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Разработка и внедрение системы адаптации персонала в организации является комплексной и довольно сложной задачей, связанной с многочисленными финансовыми затратами. Но, при этом, наличие системы адаптации влечет за собой и значительную экономию ресурсов организации, например, время и денежные средства, затрачиваемые на подбор и обучение нового персонала. В научных публикациях вопрос эффективности мероприятий по адаптации персонала практически не затрагивается. Отсюда вытекает актуальность в обосновании экономической эффективности использования системы адаптации в организации.

Оценка того, сколько средств вкладывается на адаптацию нового сотрудника и скорость возврата этих вложений, является основой оценки эффективности работы службы персонала организации. Экономическая эффективность деятельности персонала представляет отношение доходов к затратам при получении полезного результата, связанного с выполнением миссии организации.

С целью определения суммы расходов на внедрение системы адаптации персонала в организации за основу можно взять формулу расчета экономического эффекта от внедрения новой технологии за расчетный период:

$$Э = Р – З$$

где $Э$ – экономический эффект, руб.; $Р$ – стоимостная оценка результатов, руб.; $З$ – стоимостная оценка затрат, руб.

Для наиболее точной оценки экономического эффекта от внедрения системы адаптации наиболее целесообразно брать в расчет период в несколько лет, т.к. именно за это время возможно выявить изменения в уровне текучести персонала и отследить сколько сотрудников покинуло организацию в период прохождения испытательного срока.

Годовой экономический эффект от внедрения новой технологии определяется по формуле [2]:

$$Э = (З1 – З2)\ N$$

где в случае с внедрением системы адаптации – $Э$ – экономический эффект от внедрения новой, руб.; $З1$ – затраты на адаптацию одного сотрудника без действующей системы адаптации, руб.; $З2$ – затраты на адаптацию сотрудника с действующей системой адаптации, руб.; N – количество сотрудников, успешно прошедших испытательный срок и не уволившихся в течение года, ед.

Затраты на адаптацию одного сотрудника без действующей системы адаптации рассчитываются как сумма произведений стоимости рабочего времени нового сотрудника, других сотрудников, занятых в процессе адаптации, и руководителя на величину затраченного времени на адаптацию.

Наиболее распространенным способом оценки стоимости адаптации одного руководителя является методика функционально-стоимостного анализа, основная суть которой заключена в анализе всей последовательности действий процесса адаптации, а также затрачиваемого времени каждого участника процесса, количества участников и необходимых ресурсов. Рассмотрим на конкретном примере адаптации руководителя подразделения, в процессе которого участвуют руководитель и отдел по работе с персоналом. Данные представлены в табл.

Таблица

Оценка процесса адаптации

№ п/п	Название этапа	Затраты времени	Специалисты и стоимость их работы
1	Подготовительный этап	9,5 ч 2,5 ч 4,5 ч 2 ч	Менеджер по персоналу = 1662,5 руб. Руководитель = 877,5 руб. Адаптируемый = 1183,5 руб. Наставник = 584 руб.
2	Проведение адаптации	4,5 ч 1 ч 2,5 ч 1 ч	Менеджер по персоналу = 787,5 руб. Руководитель = 351 руб. Адаптируемый = 657,5 руб. Наставник = 292 руб.
3	Оценка результатов	4,5 ч 3 ч 3 ч 3 ч	Менеджер по персоналу = 787,5 руб. Руководитель = 1053 руб. Адаптируемый = 789 руб. Наставник = 876 руб.
Итого весь процесс адаптации:		41 ч	9901 руб. на одного адаптируемого

Таким образом, мы видим, что общая стоимость процесса адаптации одного руководителя подразделения обходится для организации в сумму 9 901 руб.

В ситуации внедрения системы адаптации в организации затраты на адаптацию персонала также содержат в себе расходы на изготовление печатной и сувенирной продукции для нового сотрудника, а также на закупку мебели, оборудования, техники, программного обеспечения.

Предположим, что на данной позиции в организации уже был сотрудник и. соответственно, мебель, оборудование и программное обеспечение для выполнения трудовой деятельности уже имеются. Посчитаем величину затрат на изготовление печатной продукции:

- книга сотрудника – 40 руб.;
- буклет о компании –15 руб.;
- ежедневник с логотипом организации – 368 руб.;
- ручка с логотипом организации – 82 руб.;
- карандаш с логотипом организации – 28 руб.

В итоге получаем сумму в 533 руб.

Таким образом, общая сумма затрат на адаптацию одного сотрудника составляет 10 434 руб.

Теперь рассмотрим стоимость подбора одного сотрудника на вакантную должность. Для этого выделяем этапы подбора сотрудника:

- составление текста вакансии;
- работа с резюме кандидатов;
- проведение собеседований;
- принятие решения, вывод сотрудника на работу.

В данном процессе обычно задействованы руководитель организации, руководитель подразделения и специалист по подбору персонала. Затраты времени руководителя организации на участие в подборе сотрудника составляют 2 часа рабочего времени. Стоимость его работы составит 702 руб. руководитель подразделения затратит 13 часов рабочего времени, оплата составит 3796 руб. Специалист по подбору персонала затратит 18 часов рабочего времени, оплата труда составит 3150 руб. Общая сумма затрат составит 7648 руб. Прибавим сюда затраты на публикацию объявления о вакансии на работных сайтах: размещение вакансии на сайте hh.ru – 700 руб., доступ к базе резюме на 7 дней 3100 руб., и на сайте superjob.ru – 7000 руб. доступ к базе резюме и публикация вакансий на 30 дней.

Таким образом, общая сумма затрат на поиск одного сотрудника составляет 18448 руб. Если в год организация подбирает 30 сотрудников, то эта сумма составит 553440 руб.

По данным зарубежных исследований, выстроенная система адаптации сотрудников может привести к сокращению текучести персонала на 15-20% в год, тем самым напрямую оказывая влияние на коэффициент экономической эффективности деятельности организации [4].

К экономической эффективности использования системы адаптации в организации можно отнести возрастание эффективности выполняемой трудовой деятельности сотрудниками; сокращение периода вхождения в организацию, во время которого новой сотрудник еще не может выполнять возложенные на него функции с максимальной производительностью; улучшение взаимоотношений в коллективе; минимизацию количества ошибок в деятельности нового сотрудника; уменьшение текучести персонала. Наличие выстроенной системы адаптации способствует повышению лояльности по отношению к работодателю, снижению уровня тревожности в период испытательного срока, формированию адекватных ожиданий от трудовой деятельности.

Таким образом, наглядно видна разница экономической эффективности организации без системы адаптации персонала и с выстроенной системой адаптации.

Литература

1. Андреева, И.Н. Управление кадрами. Руководство для персонала и топ-менеджмента. – СПб: БХВ-Петербург, 2012. – 416 с.

2. Волкова О.И., Девяткина О.В. Экономика предприятия (фирмы): Учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 601 с.

3. Володина Н.А. Адаптация персонала: российский опыт построения комплексной системы. М.: Эксмо, 2010. – 240 с.

4. Калинина Л.А. Процесс адаптации и его мероприятия / Л.А. Калинина// Управление развитием персонала.– 2008. – №03(15). – С. 226-231.

Многомерный сравнительный анализ инвестиционной привлекательности регионов республики Беларусь

Буховец Т.В.
к.э.н., доцент
УО «Белорусский государственный экономический университет»
tvbuhovets@mail.ru
Василевич М.В.
студентка
УО «Белорусский государственный экономический университет»

Инвестиции в настоящее время являются обязательным условием инновационного развития экономики любого государства, обеспечивая расширенное воспроизводство товаров и услуг с учетом новейших достижений науки и техники, способствуя совершенствованию технологий, повышению производительности труда, снижению издержек производства, повышению конкурентоспособности продукции. Инвестиционная деятельность регионов является важнейшим фактором, определяющим региональную производственную структуру экономики, уровень конкурентоспособности и развития отдельных регионов, наличие региональных

диспропорций. Сказанное обусловливает все возрастающий интерес со стороны научного сообщества к оценке инвестиционной привлекательности регионов.

Для оценки инвестиционной привлекательности областей и г. Минска в Республике Беларусь был выбран метод многомерного сравнительного анализа, предполагающий изучение инвестиционной активности и привлекательности регионов на основе совокупности исходных индикаторов, представленных в виде матрицы исходных данных [1]. В основе расчета интегрального показателя рейтинговой оценки положено сравнение регионов по каждому показателю с регионом, имеющим наилучшие результаты. Базой отсчета для получения рейтинговой оценки явились сложившиеся в реальной рыночной конкуренции наиболее высокие показатели из всей совокупности сравниваемых результатов. Использование методики многомерного сравнительного анализа позволило учесть не только абсолютные величины показателей регионов, но и степень их близости к показателям лучшего региона. Такой подход соответствует практике рыночной конкуренции, где каждый регион или самостоятельный производитель стремится к тому, чтобы по всем показателям деятельности выглядеть предпочтительнее своего конкурента.

Анализ инвестиционной привлекательности регионов Республики Беларусь был проведен по данным 2015 г. на основании показателей представленных в таблице 1. Каждому показателю методом экспертных оценок были присвоены следующие весовые коэффициенты (Ki): инвестиции в основной капитал – 0,40; иностранные инвестиции – 0,20; валовый региональный продукт – 0,15; объем промышленного производства – 0,10; ввод в эксплуатацию основных средств – 0,15.

Таблица 1

Показатели, отобранные для оценки инвестиционной привлекательности областей и г. Минска с применением метода многомерного сравнительного анализа

	Инвестиции в основной капитал (млрд. руб.)	Иностранные инвестиции (тыс. дол.)	ВРП	Объем промышленного производства	Ввод в эксплуатацию основных средств
Брестская	20471,8	515,7	80290	77329	22614,5
Витебская	17652,8	776,9	72740	116860	13442,1
Гомельская	39700,7	965,7	91229	153339	35124,4
Гродненская	28439,6	2517,5	68625	76442	23756,9
г.Минск	41779,7	6905,4	226197	114485	36398,3
Минская	43750,4	1937,8	135190	136487	44180,9
Могилевская	18190,2	1998,2	57935	63438	12292,6

Примечание: Источник: составлено авторами на основании данных Белстата.

В качестве региона-эталона для каждого из показателей были выбраны регионы с наилучшими значениями отобранных индикаторов (выделены цветом в таблице). Затем была рассчитана матрица стандартизированных коэффициентов (xij) путем деления показателей по регионам (aij) на соответствующие значения этих показателей для региона-эталона (max aij) (таблица 2).

Таблица 2

Стандартизированные коэффициенты инвестиционной привлекательности областей и г. Минска

	Инвестиции в основной капитал	Иностранные инвестиции	ВРП	Объем промышленного производства	Ввод в эксплуатацию основных средств
Брестская	0,467922579	0,074680685	0,354956078	0,504300928	0,51186146
Витебская	0,403488882	0,112506155	0,321578093	0,76210227	0,304251385
Гомельская	0,907436275	0,139847076	0,403316578	1	0,79501323
Гродненская	0,650042057	0,364569757	0,303385987	0,498516359	0,537718788
г. Минск	0,95495584	1	1	0,746613712	0,823846956
Минская	1	0,280620963	0,597664867	0,890099714	1
Могилевская	0,415772199	0,289367741	0,256126297	0,413710798	0,278233354

Примечание: Источник: составлено авторами на основании собственных расчетов

На основе полученных коэффициентов были просчитаны общие рейтинги регионов (Ri) по формуле:

$$R_i = \sqrt{K_1 x^2{}_{1j} + K_2 x^2{}_{2j} + \cdots + K_n x^2{}_{nj}} \quad (1)$$

Результаты проведенных расчетов и итоговые ранги регионов Республики Беларусь по уровню инвестиционной привлекательности представлены в таблице 3.

Таким образом, проведенное исследование позволило выявить серьезные диспропорции в уровне инвестиционной привлекательности регионов Республики Беларусь. Наиболее благоприятным для привлечения инвестиций и осуществления инвестиционной деятельности регионом является столица республики город Минск, который занял лидирующее положение с высоким итоговым рейтингом, равным 0,934. Минская область расположилась на втором месте со значением 0, 836, Гомельская – на третьем со значением 0,743. Указанные регионы характеризуются наиболее развитым промышленным потенциалом и обладают наилучшими показателями, характеризующими инвестиционную активность. Хуже всего обстоят дела в Витебской и Могилевской областях, значения рейтинга для которых составили 0,394 и 0,353 соответственно.

Таблица 3

Итоговый рейтинг инвестиционной привлекательности областей и г. Минска

Области/города	Рейтинг	Ранг
Брестская область	0,415123349	5
Витебская область	0,393865499	6
Гомельская область	0,743299551	3
Гродненская область	0,526909509	4
г. Минск	0,93398503	1
Минская область	0,835797744	2
Могилевская область	0,352790562	7

Примечание: Источник: составлено авторами на основании собственных расчетов.

Следует отметить, что определяющее влияние на положение и развитие регионов оказывают исходные условия их развития, особенно производственная структура их экономики. Региональные системы характеризуются различными условиями функционирования, что обусловливает наличие региональных диспропорций в уровне их развития и потенциальных возможностей для привлечения и освоений инвестиций. Как показало проведенное исследование отдельные регионы Республики Беларусь не располагают достаточным экономическим потенциалом для обеспечения должного уровня экономического развития посредством осуществления инвестиционной деятельности. Имеется значительная дифференциация между регионами в распределении трудовых, природно-минералогических и других ресурсов, что обусловливает возрастающие масштабы межрегиональной экономической дифференциации, увеличивает разрыв в уровне развития и благосостоянии населения регионов, а значит и порождает значительные диспропорции в инвестиционной привлекательности регионов. Именно эти регионы нуждаются в первоочередной государственной поддержке и проведении комплекса действенных мер в области промышленной и инвестиционной политики для улучшения сложившейся ситуации и приближения уровня их развития к среднереспубликанскому значению.

Литература

1. Русак, И.Н. Оценка уровня конкурентоспособности регионов Республики Беларусь / И.Н. Русак /.– Минск: Энциклопедикс, 2014 – 170 с.

Анализ технологического уровня и инновационного развития промышленности республики Беларусь

Буховец Т.В.
к.э.н., доцент, УО «Белорусский государственный экономический университет»
tvbuhovets@mail.ru
Пискижева В.В.
студентка, УО «Белорусский государственный экономический университет»

Промышленность является ведущим сектором национальной экономики Республики Беларусь, основу которой составляет обрабатывающая промышленность, на долю которой приходится порядка 90 % промышленного производства. Для достижения эффективной работы промышленного комплекса необходимо проведение промышленной политики, направленной на активизацию инвестиционной и инновационной деятельности, модернизацию оборудования, внедрение новых и новейших технологий, повышение эффективности производства и конкурентоспособности промышленности Беларуси для перехода на инновационный путь развития.

На сегодняшний день промышленность Республики Беларусь характеризуется значительным отставанием по уровню технологического развития от промышленно развитых стран, для преодоления которого необходимы временные и финансовые ресурсы. Одной из наиболее значимых причин неэффективной отраслевой и технологической структуры промышленного комплекса Беларуси являются внутренние ограничители промышленного роста (на долю высокотехнологичных производств в стране приходится порядка 2-3 % выпускаемой промышленной продукции, в то время как в развитых странах – около 15 %). В ходе структурной перестройки промышленного комплекса необходимо обеспечить повышение эффективности производства за счет создания новых инновационных производств и организаций, использующих технологии, которые будут способствовать снижению материалоемкости, обеспечивать выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью и ориентированы на экспорт.

Из структуры затрат в промышленность (рисунок 1) видно, что «умных», интеллектуальных предприятий в стране в настоящее время недостаточно, так как промышленное производство остается, в основном, материалоемким (материальные затраты составляют более 75 % в себестоимости продукции).

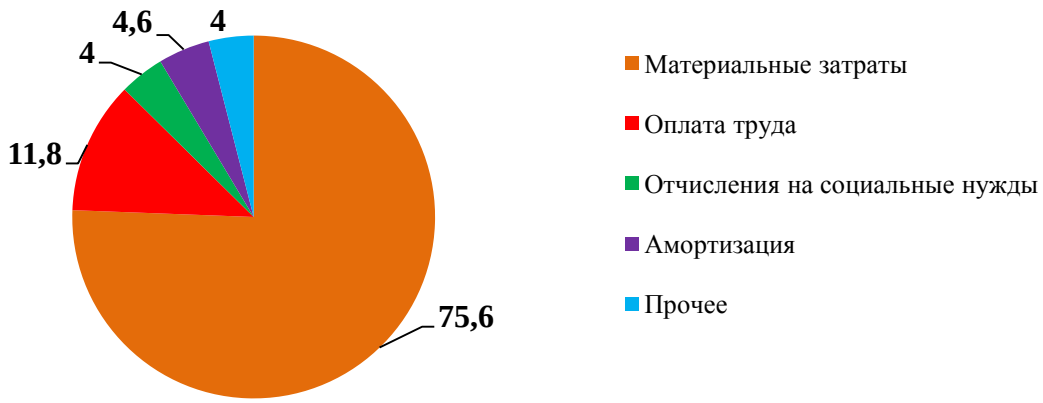


Рис.1. Структура затрат на производство продукции в промышленности в 2015 г., %
Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1]

Большинство предприятий отмечают, что внедрять инновации им не позволяет недостаток собственных средств. Таким образом, по уровню технологичности в Республике Беларусь большая часть принадлежит среднетехнологичным производствам. На их долю приходится более 51 %, т.е. больше половины промышленного производства, на долю низкотехнологичного производства – 33,4 %. Наименьшую долю занимают производства, относящиеся к категории «высокотехнологичные», удельный вес которых составляет 3,2 % (рисунок 2). Недостаточное развитие в стране высокотехнологичных производств негативно сказывается на общей ситуации в отечественной промышленности, поскольку именно на этих производствах создаются продукты с высокой добавленной стоимостью при наименьших материальных затратах. К 2020 году планируется увеличить долю высокотехнологичных видов деятельности в промышленном производстве с 2,5–3 % до 4-6 % [2].

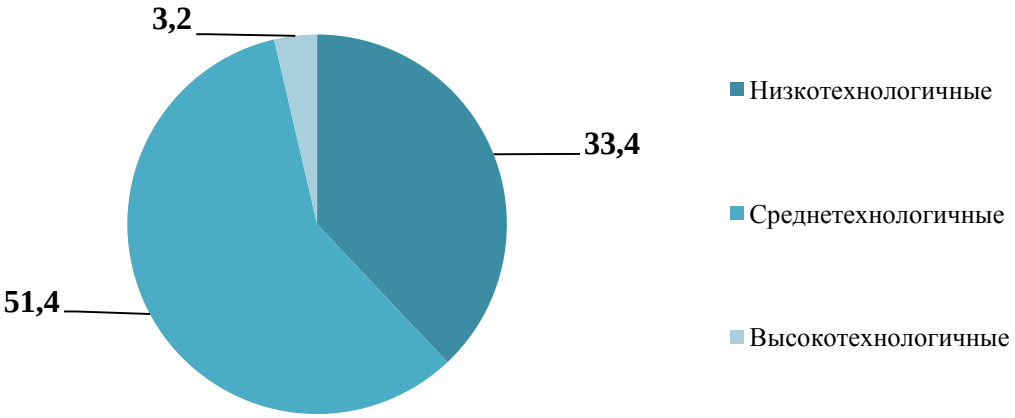


Рис. 2. Структура промышленного производства по уровню технологичности в 2015 г., %
Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1]

Для сокращения технологического отставания Республики Беларусь необходимо увеличение затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Помимо этого немаловажное значение имеет модернизация экономических отношений, проведение структурных преобразований и создание равных условий для частных и государственных предприятий. Даже в настоящее время, при имеющихся проблемах в промышленности, промышленные предприятия имеют возможность развиваться эффективно. Ключевой момент в повышении конкурентоспособности предприятий промышленности кроется в экономической модернизации. В условиях ограниченности финансовых средств и невысокой отдачи от инвестиций в действующее производство основным потенциалом повышения конкурентоспособности предприятий должна стать экономическая модернизация.

Одной из важнейших проблем развития промышленного комплекса в Республике Беларусь является недостаточный уровень производительности труда, обусловленные, в том числе, состоянием основных средств. Динамика коэффициентов обновления основных средств представлена на рисунке 3.

Повышение показателя **коэффициента обновления основных средств** характеризует увеличение на предприятии машин и оборудования новых, как правило, более эффективных машин, что создает условия для прироста выпуска новой продукции, улучшения ее качества и конкурентоспособности. Чем выше коэффициент обновления основных средств оборудования, тем выше технический потенциал страны. Из рисунка 3 видно, что в Республике Беларусь динамика коэффициента обновления основных средств в промышленности имеет в основном отрицательную тенденцию.

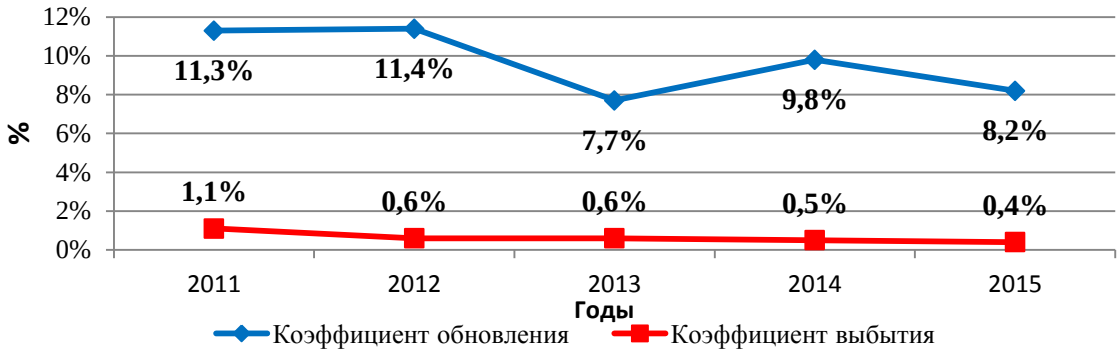


Рис. 3. Динамика изменения коэффициента обновления и коэффициента выбытия основных средств за 2011–2015 гг., в %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1].

Коэффициент обновления основных средств стоит рассматривать с коэффициентом выбытия основных средств. Меньшее значение коэффициента выбытия по сравнению с коэффициентом обновления свидетельствует о расширенном воспроизводстве основных фондов, большее – о суженном воспроизводстве. Чем больше коэффициент выбытия основных фондов, тем меньше сроки службы элементов основных фондов и наоборот.

Сопоставление коэффициента обновления основных фондов с коэффициентом выбытия позволяет установить направления изменения основных фондов: если соотношение коэффициентов меньше единицы, то основные фонды направляются преимущественно на замену устаревших, если отношение коэффициентов больше единицы, то новые основные фонды направляются на пополнение действующих. Приведенные данные на рисунке 3 свидетельствуют о направлении основных фондов на пополнение действующих фондов, что способствовало их значительному приросту.

В структуре затрат белорусских предприятий на технологические инновации преобладают затраты на приобретение машин и оборудования (54,9 %), удельный вес которых значительно превышает аналогичный показатель у зарубежных стран, следовательно, белорусским предприятиям необходимо масштабное обновление оборудования. Без решения этой проблемы перевести экономику Республики Беларусь на инновационный путь развития будет невозможно. Большими затратами на приобретение оборудования объясняется низкий удельный вес затрат на исследования и разработки (6,7 %), выполняемых собственными силами белорусских предприятий. Действительно, когда все свободные финансовые ресурсы направляются на модернизацию оборудования, средств на финансирование собственных исследований и разработок не остается.

В настоящее время в инновационной деятельности задействованы все отрасли промышленности в Беларуси, а показатель числа инновационно – активных предприятий был достаточно устойчив до 2013 г., в котором насчитывалось 411 инновационно-активных организаций промышленности. С 2014 г. это количество начало сокращаться, причем значительными темпами. К концу 2015 г. их число сократилось на 69 предприятий и составило 342. Удельный вес организаций, занимающихся инновационной деятельностью за последние годы сократился примерно на 1,8 п.п. и в 2015 г. составил 21,1 %.

Невысокая инновационная активность промышленных предприятий Республики Беларусь привела к тому, что за 2010–2015 гг. доля отгруженной инновационной продукции предприятий в общем объеме отгруженной продукции товаров оставалась на достаточно низком уровне (около 14 %) и в 2015 г. составила 13,1 %. По прогнозам к 2020 г. этот показатель должен составлять 26 % (таблица 1) [1].

Таблица

Показатели инновационной деятельности организаций промышленности Республики Беларусь в 2010–2015 гг.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Число инновационно-активных организаций промышленности, единиц	324	443	437	411	383	342 ↓
Уровень инновационной активности организаций промышленности, процентов	18,1	24,3	24,8	24,4	22,8	21,1 ↓
Затраты на технологические инновации организаций промышленности в фактически действовавших ценах, млрд р.	2793,3	8763,7	7937,5	9986,2	10281,9	10616,7
Объем отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) организациями промышленности, трлн. р.	18,6	36,7	81,5	82,9	70,1	75,6
Удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) организаций промышленности, процентов	14,5	14,4	17,8	17,8	13,9	13,1 ↓

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2, 3].

В завершение проведенного исследования следует отметить, что недостаточный уровень технологического и инновационного развития промышленного комплекса Республики Беларусь негативно сказывается на конкурентоспособности промышленной продукции и, как следствие, на общей экономической ситуации в стране. Для создания научно обоснованной долговременной стратегии развития промышленного комплекса страны важно определить и выделить критерии высокотехнологичности производства, а также необходимо ставить задачи конкуренции на рынках и кооперации с индустриально развитыми странами, от которых зависит выработка механизмов промышленной политики, а также выбор технологических приоритетов и набор конкретных перспективных производств. Необходимо сохранять и укреплять конкурентные позиции на традиционных рынках, на мировых рынках высокотехнологичной наукоемкой продукции, заниматься поиском стратегических партнеров и осваивать новые рынки сбыта. В Республике Беларусь необходимо совершенствовать специализации инновационного развития промышленного комплекса на основе выбора существующих или создания новых рыночных ниш, в которых предприятия страны, внедряя лучшие отечественные и зарубежные разработки, будут успешно конкурировать.

Литература

1. Промышленность Республики Беларусь: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитете Республики Беларусь, 2016. – 268 с.
2. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы: Указ Президента Республики Беларусь от 31.01.2017 № 31. – Минск, 2017. – 34 с.
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитете Республики Беларусь, 2016. –141 с.

Особенности государственного управления в развитии концепции зеленой экономики в Республике Беларусь

Буховец Т.В.
к.э.н., доцент
УО «Белорусский государственный экономический университет»
Русак И.Н.
к.э.н., доцент
УО «Белорусский государственный экономический университет»
RusakIN@mail.ru

Вопросы перехода экономики Республики Беларусь к устойчивому экономическому росту, основанному на принципах «зеленой» экономики являются актуальными для органов государственного управления последнее десятилетие. Так, в 2012 году Министерство экономики представило «Национальный доклад об устойчивом развитии Республики Беларусь, основанный на принципах «зеленой» экономики», который определил белорусскую модель устойчивого развития и направления развития «зеленой» экономики в Республике Беларусь. Также в 2016 году Правительство Республики Беларусь утвердило Национальный план действий по развитию ”зеленой“ экономики в Республике Беларусь до 2020 года [1-5].

Стратегической целью реализации Национального плана действий по развитию "зеленой" экономики на ближайшие четыре года является повышение качества жизни населения. Реализация плана до 2020 года – лишь первый этап намеченной стратегии развития "зеленой" экономики. Процесс ее становления продолжится в следующем десятилетии.

"В качестве основной цели первого этапа выполнения названной Национальной стратегии (2016 – 2020 годы) рассматривается переход к качественному сбалансированному росту экономики путем ее структурно-институциональной трансформации с учетом реализации принципов "зеленой" экономики, приоритетного развития высокотехнологичных производств, которые станут основой для повышения конкурентоспособности страны и качества жизни населения. Основная цель второго этапа (2021 – 2030 годы) – переход к стабильной устойчивости развития и достижение высокого качества человеческого потенциала на основе дальнейшего становления "зеленой" экономики, ускоренного совершенствования высокотехнологичных производств" [4].

Одним из основных показателей перехода к «зеленой» экономике являются расходы на охрану окружающей среды (рис. 1). Как видно из рисунка 1, общий объем совокупных расходов начиная с 2010 года по 2016 год вырос с 2001,8 млрд.руб. до 10 394 млрд.руб. или в 5 раз.

Процесс перехода к «зеленой экономике» является достаточно сложным с точки зрения государственного управления. Во всех сферах экономики (производства, услуг) приходится внедрять принципы экологичности продукции, оказания услуг, минимального воздействия на окружающую среду.

В нашей стране одними из приоритетных направлений выбраны направления уменьшения интенсивности образования отходов и снижения их воздействия на окружающую среду (рис. 2).

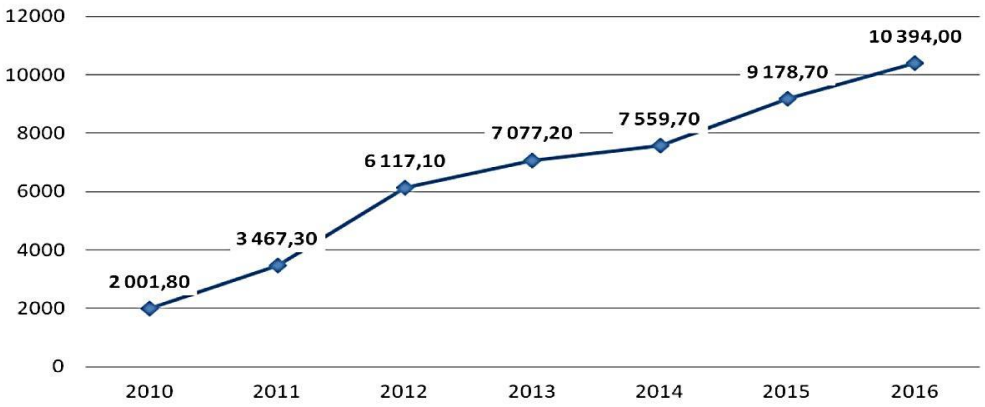


Рис. 1. Объем совокупных расходов на охрану окружающей среды, млрд. руб.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета [6]

* данные предоставлены без учета деноминации 2016 года

Ведущим министерством, которое регулирует вопросы образования отходов, является Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды. Минприроды осуществляет меры по реализации единой государственной политики в области обращения с отходами, обеспечивает разработку и выполнение планов и мероприятий по обращению с отходами.

Совместно с территориальными органами Минприроды постоянно ведется работа по осуществлению государственного контроля за обращением с отходами, недопущением захоронения вторичных материальных ресурсов, по выявлению несанкционированных мест размещения отходов, а также проводятся анализ наличия утвержденных и согласованных в установленном порядке схем обращения с коммунальными отходами и оптимизация районных схем обращения с отходами.

Рис. 2. Интенсивность образования отходов за 2010-2016 гг

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета [6]

* данные предоставлены без учета деноминации 2016 года

В 2016 году объем образования отходов производства в Республике Беларусь составил 49,45 млн тонн. Из общего объема образования отходов производства наиболее значительный объем образования крупнотоннажных отходов: галитовых отходов и шламов галитовых глинисто-солевых – свыше 33,2 млн. т; фосфогипса – 657,9 тыс. т. По сравнению с 2015 годом объем образования отходов производства уменьшился [7].

Важнейшим экономическим индикатором, отражающим возможность перехода к «зеленой» экономике является экологический налог, плательщиками которого являются организации и индивидуальные предприниматели. Объектами налогообложения экологическим налогом, согласно Налогового кодекса Республики Беларусь, признаются: выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух; сброс сточных вод; хранение, захоронение отходов производства; ввоз на территорию Республики Беларусь озоноразрушающих веществ, в том числе содержащихся в продукции.

Регулирование вопросов, связанных с экологическим налогом возложено на Министерство налогообложения, министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды, министерство экономики, местные исполнительные и распорядительные органы в области охраны окружающей среды и другие.

Общая сумма поступлений в бюджет в натуральном выражении от экологического налога возросла с 439 млрд. руб. в 2010 году до 1380 млрд. руб. в 2016 году, однако, в процентном соотношении к общей сумме налоговых поступлений сократилась с 1% в 2010 году до 0,6 % в 2016 году (рисунок 3) или с 0,3 % к ВВП в 2010 году до 0,1 % к ВВП в 2016 году.

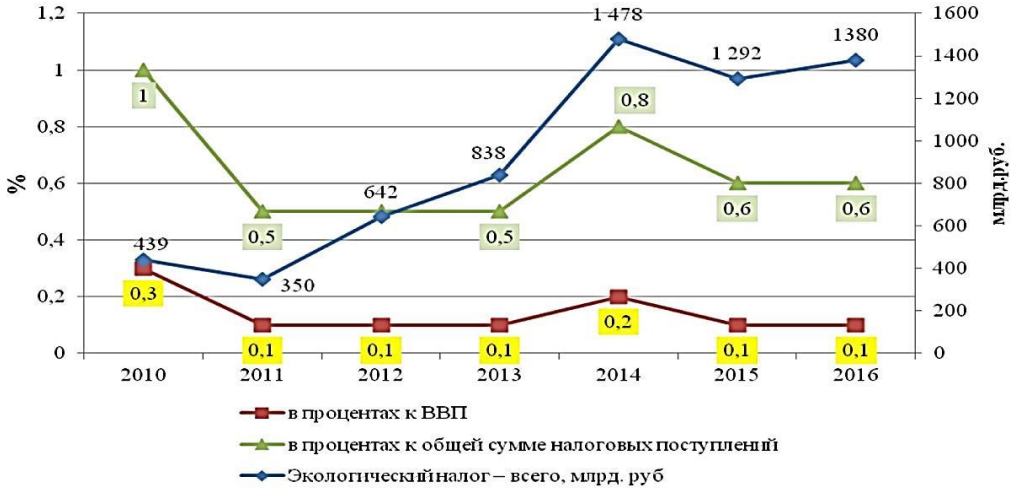


Рис. 3.Экологический налог за 2010-2016 гг

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета [6]
* данные предоставлены без учета деноминации 2016 года

На стратегическом уровне в Республике Беларусь хорошо развита система планирования. Были предприняты важные шаги: экологические принципы были введены в национальную экономику, снизив экологические риски и создав условия для улучшения уровня и качества жизни населения.

Существует много возможностей «озеленения» экономики в Республике Беларусь. Однако проблемным вопросом остается возможность внедрения органами государственного управления принципов и подходов «зеленой» экономики в реальный сектор экономики, создание системы оценки и необходимого количества индикаторов, которые будут отражать реальную ситуацию «озеленения» экономики Республики Беларусь.

Литература

1. Деревяго, И.П. Концепция «зеленой экономики» и возможности ее реализации в условиях Республики Беларусь /Деревяго И.П. // Белорусский экономический журнал. – 2017. – N 1. – С. 24–37.

2. Русак, И.Н., Буховец, Т.В. Социальный аспект и его значение в развитии концепции зеленой экономики / И.Н. Русак, Т.В. Буховец // «Зеленая» экономика: проблемы и пути развития: материалы междунар. научно-практ. конф. (Минск, 5 апреля 2017 г.). – Минск: ООО «АЖУР ГРУПП», 2017. – С. 23-30

3. Русак, И.Н. Направления формирования конкурентоспособной «зеленой» экономики в Беларуси / И.Н. Русак // Маркетингове управління конкурентоспроможністю: VIII Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених та студентів: тези доповідей, Дніпропетровськ, 31 березня 2017 р. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2017. – С. 129-130.

4. Национальный план действий по развитию ”зеленой“ экономики в Республике Беларусь до 2020 года /Официальный сайт Совета Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.government.by/ru/solutions/2726- Дата доступа: 21.08. 2017.

5. О разработке Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2030 года /Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.by/ru/actual-news/strongo-razrabotke-natsionalnoj-strategii-ustojchivogo-razvitija-respubliki-belarus-na-period-do-2030-godastrong_i_0000003143.html. – Дата доступа: 21.08. 2017.

6. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: http://belstat.gov.by. – Дата доступа: 12.07.2017

7. Официальный сайт Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Минприроды Республики Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: http://www.minpriroda.gov.by. – Дата доступа: 22.08.2017

Оценка эффективности экономического развития регионов

Варламова Ю.А.
доцент кафедры экономической методологии и истории
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
Julia.Varlamova@kpfu.ru

Для регионов России характерна сильная дифференциация, в том числе по уровню социально-экономического развития. При этом основным вопросом функционирования экономики как общественной сферы является вопрос об эффективности использования ограниченных ресурсов. В связи с необходимостью сравнивания субъектов федерации по эффективности их экономической деятельности становится актуальной разработка методологии оценки эффективности функционирования региональных экономических систем.

Методология, применяемая «РИАРейтинг» для составления рейтинга субъектов РФ по социально-экономическому положению, включает четыре группы показателей, одной из которых являются показатели эффективности экономики. В данном случае эффективность экономики объединяет показатели, которые характеризуют производительность труда, инвестиционную активность и финансовое положение предприятий региона. В данную группу включены пять показателей: объем производства товаров и услуг на одного жителя; инвестиции в основной капитал на одного жителя; иностранные инвестиции на одного жителя; доля прибыльных предприятий; отношение задолженности по налогам к объему поступивших налогов и сборов в бюджетную систему РФ [1, с.68-69].

Полынев О.А. выделил основные методы комплексного анализа экономического потенциала региона, которые включают построение интегрального индекса [2, с.105]. Метод линейного масштабирования в отличие от простого ранжирования позволяет определить, на сколько отличаются ранжированные объекты, то есть оценить тесноту распределения значений показателя.

Целью проводимого исследования является разработка методологии оценки эффективности экономического развития региональных систем и апробация ее на практике. Объектом исследования выступили 83 региона – субъекта Российской Федерации. В исследовании Ненецкий автономный округ выступает отдельно от Архангельской области, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа отдельно от Тюменской области, Республика Крым и г. Севастополь не вошли в исследование по причине отсутствия данных по всем показателям. Источником данных являются официальные публикации Федеральной службы государственной статистики РФ. Апробация методологии проводилась по данным 2014 года.

В методологии анализа эффективности региональной экономической системы следует выделить несколько этапов:

1) обоснование показателей эффективности экономики региона;
2) приведение значений показателей в сопоставимый вид на основе метода линейного масштабирования;
3) расчет частных индексов по каждому показателю эффективности;
4) расчет интегрального индекса эффективности экономики региона.

Под эффективностью экономики понимаем эффективность использования имеющегося в регионе потенциала. Потенциал может быть представлен следующими блоками показателей, которые нашли свое отражение в соответствующих частных индексах:

1. I1 – Производственная сфера представлена ВРП на душу населения, в рублях [4, с.478-479].
2. I2 – Эффективность использования трудовых ресурсов представлена индексом производительности труда, который рассчитывается как частное от деления индексов физического объема ВРП и изменения совокупных затрат труда, в процентах, в соответствии с методологией Федеральной службы государственной статистики РФ [5, с.5; 3].
3. I3 – Инвестиционная компонента представлена инвестициями в основной капитал на душу населения, в рублях [4, с.1178-1179].
4. I4 – Финансовая сфера представлена показателем прибыльность предприятий, который рассчитан как сальдированный финансовый результат в млн.руб., скорректированный на 1000 человек населения [расчеты по данным, 4, с.1080-1081].
5. I5 – Бюджетную эффективность определяем как отношение разности доходов и расходов консолидированного бюджета к доходам консолидированного бюджета субъекта федерации, рассчитанное на 1000 человек населения [расчеты по данным, 4, с.1024-1039].
6. I6 – Социальная эффективность оценивается с помощью показателя ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет [4, с.54-57].

Интегральный индекс определим как среднее арифметическое из частных индексов. Подобный подход основывается на необходимости учета нулевых значений частных индексов. Если проводить расчет интегрального индекса как среднее геометрическое, то даже при одном нулевом значении частного индекса, интегральный индекс также принимает нулевое значение. Таким образом, общая формула для расчета интегрального индекса принимает вид:

$$I_{\text{интегр.}} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{6} I_i$$

где I_i – соответствующий частный индекс эффективности региона.

Результаты апробации методологии исследования показывают, что в регионы-лидеры по эффективности экономического развития попали субъекты федерации с малой численностью населения – Ямало-Ненецкий, Ханты-Мансийский и Ненецкий автономные округа (см. Табл. 1). Это можно объяснить тем фактом, что методология предполагает корректировку всех показателей с учетом численности проживающего на территории населения. Тем не менее, г. Москва, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан – традиционные лидеры рейтингов по экономическому развитию так же получили одни из наиболее высоких значений по интегральному индексу. Причиной высоких показателей по эффективности экономического развития в случае Республики Ингушетия – высокая продолжительность жизни (79,42 года). В Сахалинской области доходы консолидированного бюджета превысили расходы в 2014 году, что на фоне отрицательной бюджетной эффективности для большинства регионов позволило субъекту стать лидером по этому показателю.

Таблица 1

Регионы-лидеры по эффективности экономического развития

№	Субъект федерации	I1	I2	I3	I4	I5	I6	Интегр. индекс
1	Ямало-Ненецкий авт. округ	0,694557	0,594286	0,675209	0,424763	0,798784	0,574589	0,627031
2	Ханты-Мансийский авт. округ-Югра	0,399466	0,434286	0,215145	1	0,795787	0,594441	0,573187
3	Ненецкий авт. округ	1	0,591429	1	0	0,218973	0,502552	0,552159
4	г. Москва	0,228988	0,457143	0,04835	0,551793	0,779926	0,845718	0,48532
5	Сахалинская область	0,365514	0,494286	0,208584	0,473867	1	0,346001	0,481375
6	Республика Ингушетия	0,002356	0,565714	0,00287	0,491167	0,792802	1	0,475818
7	Республика Дагестан	0,018514	0,585714	0,022079	0,490034	0,775097	0,79637	0,447968
8	г. Санкт-Петербург	0,098776	0,48	0,03576	0,52242	0,777325	0,724901	0,439864
9	Белгородская область	0,071501	0,548571	0,025612	0,562978	0,772297	0,593307	0,429044
10	Республика Татарстан	0,079667	0,548571	0,05852	0,523989	0,766644	0,588769	0,427693

Среди отстающих регионов следует выделить Тюменскую область, которая без Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов – лидеров по эффективности, попала в нижнюю часть ранжированного списка регионов. Основная проблема для Тюменской области связана с низкой производительностью труда.

Таблица 2

Отстающие регионы по эффективности экономического развития

№	Субъект федерации	I1	I2	I3	I4	I5	I6	Интегр. индекс
74	Республика Бурятия	0,020564	0,448571	0,004314	0,500631	0,720793	0,38287	0,34629
75	Псковская область	0,019648	0,474286	0,008575	0,49051	0,696224	0,356211	0,340909
76	Курганская область	0,021554	0,445714	0,004622	0,489881	0,687324	0,394782	0,340646
77	Амурская область	0,044928	0,565714	0,032706	0,497488	0,590033	0,295519	0,337731
78	Тюменская область	0,100754	0	0,082274	0,529162	0,804075	0,483834	0,33335
79	Ивановская область	0,009935	0,234286	0	0,490624	0,717634	0,458877	0,318559
80	Забайкальский край	0,025307	0,342857	0,016239	0,484477	0,686803	0,317073	0,312126
81	Республика Тыва	0,010924	0,657143	0,012012	0,477638	0,680101	0	0,306303
82	Магаданская область	0,131679	0,571429	0,118864	0,426422	0	0,306296	0,259115
83	Еврейская автономная область	0,034334	0,514286	0,018129	0,46636	0,039391	0,19342	0,210987

Ивановская область испытывает основные трудности с привлечением инвестиций в основной капитал, Магаданская область – с бюджетной эффективностью. Низкая продолжительность жизни при рождении снижает эффективность от экономического развития в Республике Тыва.

В проведенном исследовании эффективность экономики представлена с точки зрения анализа используемого потенциала в шести областях: производственной, трудовых ресурсов, инвестиционной, бюджетной, финансовой и социальной. Выделение областей-модулей позволяет определить ключевые направления, на которые следует обратить особое внимание при проведении региональной экономической политики. Методология исследования предполагает использование метода линейного масштабирования для расчета интегрального индекса эффективности экономического развития региона.

Апробация разработанной методологии исследования на примере регионов России позволило провести ранжирование субъектов по уровню эффективности экономической системы, выделить регионы-лидеры и их конкурентные преимущества, также отстающие регионы, в которых выделены проблемные области развития. Корректировка на численность населения привела к тому, что в регионы-лидеры попали субъекты федерации с малой численностью населения.

Литература

1. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2013 года / Рейтинговое агентство «РИА-Рейтинг». – М., 2014. – 73 с.

2. Полынев, А. О. Межрегиональная экономическая дифференциация: методология анализа и государственного регулирования /А.О.Полынев. Изд. 2-е. – М.: Едиториал УРСС. – 2011. – 208 с.

3. Эффективность экономики России. Макроэкономические показатели [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#. – свободный (дата обращения: 06.07.2017).

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.

5. Методика расчета показателя «Индекс производительности труда», утв. Приказом Росстата от 20.12.2013 №492 / Росстат, 2013. – 6 с.

Общий анализ показателей платёжной системы в России на современном этапе развития

Величко Е.В.

ведущий специалист отдела инноваций, стратегического партнерства и коммерциализации
Управление стратегического развития ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский Федеральный Университет»
evvelichko@ncfu.ru

Платежные системы прежде всего представляют собой оборот денежных средств в безналичной форме. В экономике это означает переход на так называемые «банковские деньги», которые должны выполнять функции финансовой базы и основополагающего института государственного регулирования, обеспечивать высокий уровень безопасности, информационного и технического обеспечения осуществления расчетов.

Важнейшей задачей в работе платежной системы, как полноценного звена государственной экономики, в первую очередь является ориентация на клиентов, то есть непосредственных пользователей и участников системы, включая государственные и коммерческие институты, предоставление надежных инструментов поддержки ликвидности, и как дальнейший этап развития – освоение международного уровня с позиции налаживания партнерских отношений с зарубежными мировыми системами.

Совершенствование и улучшение расчетных механизмов представляет одну из первостепенных задач в области электронных платежей. Для этого необходимо провести анализ основных показателей денежного рынка.

В системе финансового рынка России денежную массу характеризует агрегат М22. В таблице 1 нами рассматриваются данные по агрегату М2, в который включают объем наличных денежных средств и чеков, **средств на расчетных и текущих банковских счетах и денежных средств на срочных вкладах. В данный агрегат входят почти все виды денежной массы, кроме государственных ценных бумаг, считающихся наименее ликвидными [6].**

Прослеживается положительная динамика роста денежной массы наличных денег и депозитов на счетах в банках. Однако в общей массе денежные средства на счетах превышают показатели наличных средств почти вдвое.

Наличные денежные средства удельный в общей денежной массе теряют вес ежегодно, тем самым уменьшаются темпы наличного денежного оборота.

Учитывая структуру денежной базы, представленной данными на гистограмме (рис. 16), в широком определении, то можно выделить в денежном обращении банковской системы страны превалирующую часть в виде наличности, несмотря на постепенное сокращение денежной наличности на 5,6% за период с 2012г. по 2016 г.

Таблица 1

Динамика денежной массы (агрегат М2) по данным Банка России за 2012 – начало 2016 гг. Публикация данных от 18.03.2016г.

Год	Денежная масса (М2) млрд. руб.	В том числе			Удельный вес М0 в М2, %
		Наличные деньги вне банковской системы (М0), млрд. руб.	Переводные депозиты, млрд. руб.	Другие депозиты, млрд. руб.	
2012	24483,1	5938,6	6918,9	11625,7	24,3
2013	27405,4	6430,1	7323,5	13651,8	23,5
2014	31404,7	6985,6	8551	15868,1	22,2
2015	32110,5	7171,5	8217,3	16721,8	22,3
2016	35809,2	7239,1	9336,1	19234	20,2

[2] Второй денежный агрегат М2 имеет более широкий характер, чем денежный агрегат М1 поскольку деньги в нем используются так же как средство накопления. Он включает в себя такие активы, которые имеют фиксированную номинальную стоимость и могут превращаться в средство платежей. Но непосредственно указанные активы не могут переводится от одного лица к другому. Наиболее знакомы нам депозитные счета, сберегательные вклады до востребования и срочные вклады. Они не дают права владельцам активов пользоваться чеками, а вклады до востребования приносят незначительные проценты. Кроме того, на финансовых рынках развитых стран к денежному агрегату М2 относят взаимные фонды денежного рынка, т. е. тех посредников, которые подают так называемые титулы собственности населению и на вырученные деньги покупают краткосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом. Полученная прибыль от этих ценных бумаг переходит к владельцам титулов собственности. Хотя в принципе фонды денежного рынка можно использовать для платежей, но на практике этим правилом пользуются очень редко. https://profmeter.com.ua/Encyclopedia/ detail.php?ID=440

Это говорит о медленном вытеснении наличных денежных средств с денежно-кредитного рынка. Пластиковые карты используется все чаще с системами дистанционных платежей, крупные организации переходят на всесторонние финансовые отношения на безналичной основе и использование электронных систем расчетов.

Несмотря на растушуй интерес к безналичных операциям и постепенное увеличение востребованности среди различных категорий клиентов, как юридических, так и физических лиц, операции с наличностью и на документарной основе преобладают в значительных размерах.

В странах с развитой экономикой безналичные операции составляют почти 95% всех операций с денежными средствами. В России пока этот показатель составляет чуть более 10%. Но темпы перехода на безналичную систему имеют положительную динамику.

На рисунке 2 показана структура платежей по основным платежным инструментам, используемым в кредитных организациях. Так основными видами, используемых инструментов в объеме денежных средств остаются платежные поручения, банковские ордера и поручения на перевод без открытия счета.

Следует отметить, что ежегодно увеличиваются количество и объем поступающих платежей через электронные системы и сеть интернет. Многие банки предоставляют полный сервис в части комплексного обслуживания клиентов в системе Клиент-Банк, предоставляя дистанционное управление своими счетами. Для клиентов такие условия представляются во многом выгодными и удобными.

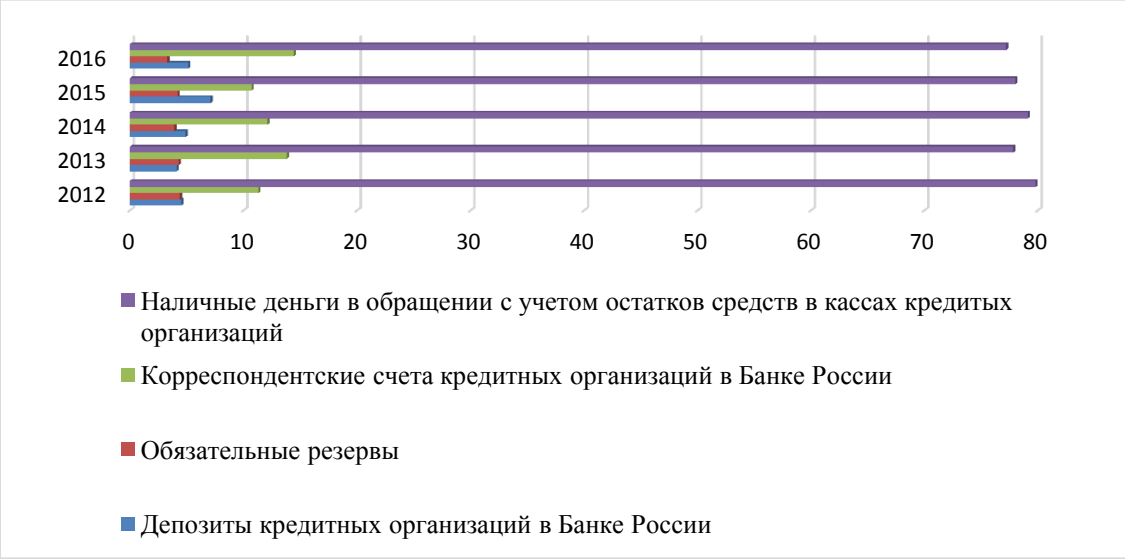


Рис. 1. Структура денежной базы в широком определении по данным Росстата

Рис. 2. Структура платежей, проведенных через кредитные организации (по платежным инструментам)

Таким образом, из таблицы 2 можно увидеть, что в 2016г. по сравнению с 2012г. произошло увеличение количества произведенных платежей посредством использования абонентских устройств мобильной связи на

3,7 млн. ед. Через сеть интернет проведенных платежей в 2015г. стало больше на 347,6 млн. ед. по сравнению с 2012г. Однако более 90% из общего количества платежей занимают поступившие по распоряжениям в электронном виде.

Продолжает увеличиваться количество операций, проведенных посредством торгового эквайринга[3], совершенствуются технические устройства и методы передачи и обработка поступающих платежей через подобные каналы связи.

В ближайшем будущем данный вид электронных систем позволит проводить оплату через POS-терминалы со своих счетов через мобильные устройства без использования банковской карты, что станет еще одним инновационным внедрением в банковской сфере.

Иначе дело обстоит с показателями электронных денежных средств платежных и банковских агентов. Количество электронных средств платежа сначала увеличилось в 2014г. на 29,5 млн. ед. по сравнению с 2013г., а в 2015г. сократилось на 32,4 млн. ед., что меньше показателя на 3,1 млн. ед. 2013 г. Однако количество операций с каждым годом увеличивается, несмотря на сокращение используемых при этом электронных технических средств.

Таблица 2

Платежи клиентов кредитных организаций с использованием платежных поручений, поступивших в кредитные организации, по способам поступления [9]

Год	количество и объем платежных поручений	**Платежные поручения, поступившие в кредитные организации**			
		всего	**из них:**	**из них:**	
			по распоряжениям в электронном виде	**через сеть Интернет**	**посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи**
2015	количество, млн. ед.	1 360,0	1 139,1	961,3	12,0
	объем, млрд. руб.	500 989,3	456 775,2	373 106,1	20,8
2014	количество, млн. ед.	1 315,6	1 071,7	840,1	4,7
	объем, млрд. руб.	503 139,0	453 219,7	353 105,6	6,3
2013	количество, млн. ед.	1 274,8	989,2	747,5	3,4
	объем, млрд. руб.	428 129,7	372 468,6	285 352,4	4,7
2012	количество, млн. ед.	1 199,5	887,4	613,7	8,3
	объем, млрд. руб.	368 016,1	313 682,1	204 254,0	3,1

Таблица 3

Показатели электронных денежных средств (ЭДС), платежных и банковских агентов по объему совершенных операций за 2012-2015 гг. [9]

Платежные инструменты	**2015**				**2015**	**2014**	**2013**	**2012**
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал				
Количество электронных средств платежа (ЭСП) для перевода ЭДС, с использованием которых совершались операции с начала года, млн. единиц (на конец периода)	104,9	186,0	218,8	317,6	317,6	350,0	320,5	-
Количество операций с использованием ЭСП для перевода ЭДС, млн. единиц	254,9	281,1	279,3	408,5	1 223,9	1 100,6	594,7	-
Объем операций с использованием ЭСП для перевода ЭДС, млрд. руб.	214,2	227,0	216,0	254,7	911,8	1 109,4	661,5	-
Прочие платежные инструменты								
Количество, млн. единиц	470,3	463,3	464,3	457,9	1 855,8	1 895,4	1 711,5	1 458,5
Объем, млрд.рублей	1 717,6	1 780,7	2 064,0	1 972,6	7 535,0	6 571,1	5 443,9	4 987,6

[3] Эквайринг — прием к оплате платежных карт в качестве средства оплаты товаров, работ, услуг. Осуществляется через платежный терминал (POS-терминал) или импринтер эквайером или через интернет (с использованием специально разработанного web-интерфейса). http://buhgalter.academic.ru/2211/Эквайринг

Платежные агенты (ПА) и банковские платежные агенты (БПА)								
Количество счетов, открытых в кредитных организациях ПА и БПА, тыс. единиц *(на конец периода)*	27,3	26,6	27,4	26,8	26,8	29,7	32,1	_
Из них:								
– ПА	24,6	23,9	24,4	23,8	23,8	27,1	29,6	-
– БПА	2,6	2,7	3,0	3,0	3,0	2,7	2,5	-
Объем операций, совершенных через ПА И БПА, млрд. рублей *(за период)*	325,9	326,4	387,2	416,7	1 456,2	1 302,5	1 204,8	974,6
Из них:								
– через ПА	289,6	290,6	342,0	362,1	1 284,2	1 122,0	1 063,3	872,2
– через БПА	36,3	35,8	45,2	54,6	172,0	183,1	141,5	102,4

Следует отметить значительный перевес в количестве и объеме проводимых операций у платежных агентов по сравнению с банковскими.

Такие изменения связаны с реструктурированием банковского сектора, начавшегося с 2013г. Кризисное время, сопровождающееся спадом в экономике, введение в оборот страны новой платежной системы КНР, а также значительное сокращение числа банков с лишением лицензий на осуществление данной деятельности. Так же произошел ряд законодательных изменений, касающихся предоставления отчетности и проведения расчетов банками. Регулирование ключевой ставки и ставки рефинансирования повлекло за собой изменение политики банковской сферы и каждого банка в отдельности, изменение структуры банковских платежей. Произошло значительное уменьшение количества кредитных организаций, осуществляющих эмиссию и эквайринг (прием и проведение безналичных расчетов) платежных карт с 2012г. на начало 2016г. (рис. 3).

Банки в последнее время по большей части осуществляли эмиссию и обслуживание расчетных карт, так как банковский сектор в первую очередь был нацелен на привлечение денежных средств населения для компенсации сокращения межбанковских финансовых кредитов от Центрального Банка. В связи с последним обстоятельством банки сократили выдачи кредитных средств, что повлекло за собой и уменьшение объемов выпуска кредитных карт. В основном эмиссия банков проводилась в рамках перевыпуска действующих кредитных карт. В таблицы 6 приведены поквартально данные статистики ЦБ по количеству и типам карт, эмитированных кредитными организациями.

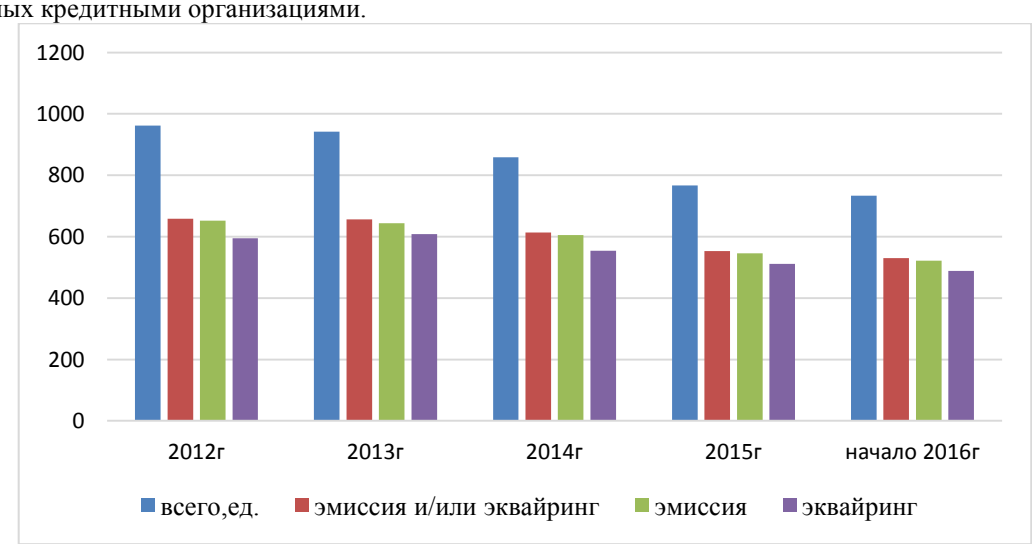


Рис. 3. Количество кредитных организаций, участвующих в платёжных карточных системах за 2012 – начало 2016гг.

Таблица 4

Общее количество выпущенных платежных карт по их типам [9]

Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт, тыс. ед.				
год	Всего банковских карт	в том числе:		
		расчетные карты	из них:	кредитные карты
			расчетные карты с «овердрафтом»	
2016				
на 1.01.16	243 929	214 465	37 621	29 464
2015				
на 1.10.15	240 167	208 867	39 099	31 300
на 1.07.15	233 685	202 981	38 407	30 703

на 1.04.15	229 799	199 310	39 344	30 490
на 1.01.15	227 666	195 904	39 726	31 761
2014				
на 1.10.14	224 244	192 415	39 634	31 829
на 1.07.14	219 945	188 776	39 535	31 169
на 1.04.14	219 196	189 144	39 707	30 052
на 1.01.14	217 463	188 275	39 463	29 189
2013				
на 1.10.13	211 374	183 276	38 023	28 098
на 1.07.13	205 052	178 814	37 022	26 238
на 1.04.13	200 258	175 564	35 094	24 694
на 1.01.13	191 496	169 013	31 788	22 483
2012				
на 1.10.12	185 054	164 628	29 574	20 426
на 1.07.12	176 851	158 265	28 808	18 586
на 1.04.12	169 945	153 344	28 275	16 601
на 1.01.12	162 898	147 872	25 833	15 026

Количество кредитных карт на начало 2016г. по показателям почти равно числу на начало 2014г., количество расчетных карт в том же временном отрезке возросло на 22 050 тыс.ед.

Расчетная карта может быть не просто платежным средством, но и, как показывает международный опыт, средством, совмещающим многие возможности, начиная от объединения кредитно-накопительных счетов, являясь одновременно и электронным кошельком, выполняя банковские, социальные, транспортные, страховые, медицинские, образовательные и идентификационные функции, включающая в себя электронную подпись и удостоверение личности.

К тому же карточные технологии позволят обеспечить высокий уровень контроля и мониторинга, сократят время проведения услуг, организуя адресность предоставления услуг.

«К настоящему времени в 45 субъектах Российской Федерации реализованы собственные проекты социальных карт, которые используются для социальных выплат, оплаты транспортных услуг, услуг ЖКХ и др., для предоставления государственных субсидий, медицинских услуг» [8]. С 2014г. планировалось начать выпуск единых электронных карт, которые должны были соответствовать вышеперечисленным параметрам.

Однако в настоящий момент еще ведутся работы по созданию и введению в оборот таких новаций. При этом (таблица 5) с каждым годом происходит постепенное увеличение количества выпущенных пластиковых карт, причем расчетных карт в 6 раз больше кредитных. Общая динамика по совершенным операциям с использованием банковских карт является положительной, отмечается увеличение почти вдвое количества операций за последние четыре года.

Таблица 5

Показатели по операциям с пластиковыми картами за период с 2012г. по 2015г. включительно[4]

Платежные инструменты	2015				2015	2014	2013	2012
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал				
Количество платежных карт, млн. единиц *(на конец периода)*	229,8	233,7	240,2	243,9	243,9	227,7	217,5	191,5
Из них: – расчетные карты	199,3	203,0	208,9	214,5	214,5	195,9	188,3	169,0
– кредитные карты	30,5	30,7	31,3	29,5	29,5	31,8	29,2	22,5
Операции, совершенные на территории России с использованием карт, эмитированных российскими кредитными организациями								
Количество операций, млн. единиц	2 704,0	3 104,4	3 325,8	3 689,6	12 823,9	9 763,0	7 487,6	5 776,5
из них: – операции по снятию наличных денег	746,6	837,6	838,2	876,3	3 298,7	3 275,4	3 132,5	2 845,8
– безналичные операции	1 957,5	2 266,7	2 487,7	2 813,4	9 525,2	6 487,6	4 355,1	2 930,7
– из них операции по оплате товаров (работ, услуг)	1 812,9	2 091,2	2 296,7	2 558,0	8 758,7	6 042,8	4 092,7	2 701,8

[4] Источник: Составлено автором на основании данных «Бюллетеня банковской статистики» за 2009 – 2013гг. [электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/?Prtid=bbs (дата обращения – 15.10.2014)

Объем операций, млрд. рублей	8 403,8	9 532,2	10 735,6	11 841,7	40 513,3	34 999,6	28 621,8	23 082,0
Из них: – операции по снятию наличных денег	5 295,1	6 018,8	6 587,5	7 015,0	24 916,4	23 826,1	21 241,0	18 033,8
– безналичные операции	3 108,6	3 513,4	4 148,2	4 826,7	15 596,9	11 173,4	7 380,8	5 048,2
– из них операции по оплате товаров (работ, услуг)	1 869,7	2 009,5	2 345,2	2 622,3	8 846,7	6 857,8	4 458,1	3 112,5

Безналичные расчеты превышают операции по снятию наличных денежных средств в 2,5 раза. Из них практически 90% – это операции по оплате товаров, работ и услуг.

По представленным данным, в общих чертах можно наблюдать постепенное увеличение количества операций и объема денежных средств, задействованных в совершении различного рода безналичных расчетов. Электронные средства платежа постепенно монополизируют денежно-кредитные рынки, совершенствуются информационные технологии для более быстрого и безопасного использования сети интернет для обеспечения безналичного оборота.

Однако главной задачей является создание единой платежной системы, в первую очередь, представленной платежными картами, которая приведет к универсализации, упрощению проведения многих операций, а также формированию единой розничной системы на территории России и ее интеграции с инфраструктурами заинтересованных государств. Это во многом удешевит и ускорит процесс осуществления платежей, включая переводы денежных средств и обеспечение социальной поддержки населению.

Литература

1. Федеральный закон от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» – СпС Гарант, 2013
2. Стратегия развития национальной платежной системы // вестник Банка России. 2013. № 19 (1415).
3. Вострухина Т.Ю. Дистанционное банковское обслуживание как одно из перспективных направлений развития банковских услуг // Российское предпринимательство. -№ 11, Вып. 1 (195). – 2011. С. 127-133.
4. Гинзбург А.И. Пластиковые карты. – СПб.: Питер, 2007
5. Латышева Н.В. Межбанковские расчетные отношения как одно из направлений развития платежной системы / Н.В. Латышева // Финансы и кредит. – 2008. – N 41. – С.28-36.
6. Полищук С.А. Платежная система России: возможности и угрозы / С.А. Полищук // Банковское дело. – 2007. – N 8. – С.50-51.
7. Рыбников А.М. Платежные системы: учебное пособие – Симферополь: ТНУ, 2011. – 228 с.
8. Национальная платежная система России: проблемы и перспективы развития / Н.А. Савинская [и др.]; под ред. Н.А. Савинской, Г.Н. Белоглазовой. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 131 с.
9. Статистика. Показатели деятельности кредитных организаций. Банк России. [Электронный ресурс] http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=pdko_sub – статистические данные

Совершенствование механизма финансирования строительства жилья в РФ

Власова В.М.

д.э.н., профессор

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения», Институт технологий предпринимательства

Литвиненко Е.В.

старший преподаватель

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения», Институт технологий предпринимательства

max_ket_spb@mail.ru

Анализируя статистические данные о количестве граждан РФ, желающих приобрести в собственность квартиру, ценах на недвижимость, средней заработной плате, ставках процентов по ипотечным кредитам, можно прийти к выводу о наличии серьезной социальной проблемы, связанной с отсутствием возможности у большинства населения нашей страны за разумный срок времени накопить деньги и купить жилье.

Отсюда вытекает необходимость выявления и комплексного анализа причин (факторов), влияющих на этот процесс, с целью совершенствования всего механизма финансирования строительства жилья, прежде всего, многоквартирных жилых домов. Большинство населения РФ проживает и планирует купить квартиру именно в таком типе жилья. Очевидно, в обозримом будущем эта тенденция сохранится.

Наиболее важными, по нашему мнению, факторами, влияющими на возможность приобретения квартиры и срок накопления денег или погашения ипотечного кредита, являются: стоимость одного кв. метра и жилая площадь квартиры, уровень средней заработной платы граждан, ставка процента по ипотечным кредитам, уровень инфляции, уровень потребительских расходов и налогового бремени населения.

Взаимодействие перечисленных факторов можно выразить формулами, которые в отличие от официально рассчитываемого коэффициента доступности жилья [1], более достоверно позволяют определить реальный срок получения квартиры в собственность.

Если гражданин (семья) приобретает квартиру за собственные средства, то срок за который полностью будет оплачена недвижимость, составит:

$$Т_{ок} = \frac{Ц_р * S}{З_{ср.г.} - Р_г - Н}, \quad (1)$$

где $Т_{ок}$ – срок погашения стоимости жилья, лет;

$Ц_р$ – рыночная стоимость одного квадратного метра приобретаемого жилья, руб.;

S – площадь приобретаемого жилья, кв. м.;

$З_{ср.г.}$ – среднегодовые доходы гражданина (семьи), руб.;

$Р_г$ – среднегодовые расходы гражданина (семьи), руб.;

Н – сумма налогов на имущество и доходы физических лиц, руб.

При этом коэффициент доступности жилья представляет собой отношение между фактическим и нормативным сроком приобретения жилья в собственность. В свою очередь, нормативный срок погашения можно рассчитать по формуле 2, если использовать показатель нормативной стоимости одного квадратного метра квартиры [2].

$$Т_н = \frac{Ц_н * S}{З_{ср.г.} - Р_г - Н}, \quad (2)$$

где $Т_н$ – нормативный срок погашения стоимости жилья, лет;

$Ц_н$ – нормативная стоимость одного квадратного метра приобретаемого жилья, руб.

Соответственно, по формуле 3 рассчитывается коэффициент доступности жилья при приобретении квартиры за счет собственных средств гражданина (семьи).

$$К_д = \frac{Т_{ок}}{Т_н}, \quad (3)$$

где $К_д$ – коэффициент доступности жилья при его приобретении гражданином (семьей) за счет собственных средств.

Модель взаимодействия финансовых, экономических и технических факторов и их влияние на изменение срока погашения при приобретении квартиры за собственные средства гражданином (семьей) можно представить следующим неравенством [3].

$$Ц_р * S \leq (З_{ср.г.} - Р_г - Н) * Т_н, \quad (4)$$

Если гражданин (семья) приобретает жилье за счет кредитных ресурсов, то необходимо учесть условия его погашения и уровень процента по ипотечному кредиту.

Далее, срок погашения ($Т_{ок_к}$) и коэффициент доступности жилья ($К_{дк}$) при приобретении гражданином (семьей) жилья за счет ипотечного кредита можно определить по формулам 5 и 6. Модель взаимодействия всех факторов при использовании кредитных ресурсов коммерческих банков будет выражена неравенством 7.

$$Т_{ок_к} = \frac{In(\frac{З_{ср.г.} - Р_г - Н}{Ц_р * S} / (\frac{З_{ср.г.} - Р_г - Н}{Ц_р * S} - Е_н))}{In(1 + Е_н)}, \quad (5)$$

где $Е_н$ – номинальная ставка по ипотечному кредиту в абсолютном выражении.

$$К_{д_к} = \frac{Ц_р * S * К_{ан} * Т_{ок_р^к}}{(З_{ср.г.} - Р_г - Н) * Т_{эк}}, \quad (6)$$

$$Ц_р * S * К_{ан} * Т_{ок_р^к} \leq (З_{ср.г.} - Р_г - Н) * Т_{эк}, \quad (7)$$

где $Т_{эк}$ представляет собой экономически обоснованный срок, за который покупатель жилья полностью погасит кредитные обязательства, лет.

Показатель $Т_{эк}$ рассчитывается по формуле 8.

$$Т_{эк} = \frac{In(\frac{З_{ср.г.} - Р_г - Н}{Ц_н * S} / (\frac{З_{ср.г.} - Р_г - Н}{Ц_н * S} - Е_р))}{In(1 + Е_н)}, \quad (5)$$

где $Е_р$ – реальная ставка по ипотечному кредиту в абсолютном выражении;

$Ц_н$ – нормативная стоимость одного квадратного метра приобретаемого жилья, руб.

Представленные модели выступают основой прогнозирования и планирования сбалансированных финансово-экономических отношений строительства и продажи жилья в РФ. Особенно важны эти модели для планирования бюджетных расходов по различным государственным программам строительства, реновации и капитального ремонта многоквартирных жилых домов.

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 г. № 1050 "О федеральной целевой программе "Жилище" на 2015 – 2020 годы".

2. Крылов Э. И. Обоснование показателей, предназначенных для оценки эффективности ипотеки (начало) / Э. И. Крылов, В. М. Власова, Е. В. Литвиненко // Банковское дело №7(246), 2014. – С. 59-64.

3. Литвиненко Е. В. Направление совершенствования действующей системы финансирования строительства и приобретения жилья в собственность / Е. В. Литвиненко, Э. И. Крылов, В. М. Власова // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2013. – №5(180) – С. 47-53.

Изучение мотивации в поведенческой экономике

Войнова О.А.
соискатель
Факультет международного бизнеса
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
OlgaVoynova@gmail.com

Поведенческая экономика – это отрасль экономической науки, основывающаяся на эвристике, которая исследует, что происходит на рынках, когда некоторые из агентов демонстрируют человеческие ограничения и связанные с этим сложности [9]. Данная наука утверждает, что в реальной жизни классические экономические законы не работают, поскольку в их основании лежит утверждение о рациональном поведении человека. В реальной жизни во многих ситуациях человеку сложно определить, что будет являться для него наиболее рациональным, поскольку на принятие решения воздействует множество различных факторов, а кроме того, человек не всегда обладает полной информацией относительно сложившейся ситуации.

Поведенческая экономика учитывает три ограничителя в рациональном принятии решений [9]:

1. Ограниченная рациональность – подразумевает, что люди обладают подсознательными ограничениями, которые не дают им рационально воспринимать и обрабатывать информацию.

2. Ограниченная сила воли – при принятии того или иного решения люди часто сталкиваются с выбором: поступить правильно, либо поступить так, как хочется, несмотря на долгосрочный эффект; и не всегда сила воли позволяет выбрать первый вариант.

3. Ограниченный эгоизм – люди не всегда действуют из эгоистических побуждений и не всегда выбирают лучший для себя вариант действий; решения могут приниматься исходя из альтруистических побуждений.

Одним из наиболее важных направлений поведенческой экономики является изучение мотивации. Необходимость мотивации людей возникает довольно часто – как в профессиональной, так и в повседневной жизни. Руководитель заинтересован в мотивации своих подчинённых, родители стремятся мотивировать своих детей, предприятия сферы услуг интересуются, как замотивировать своих клиентов и так далее. Таким образом, теория мотивации имеет широкую сферу применения.

Сама теория мотивации также является крайне многогранной, может рассматриваться с различных точек зрения и подразделяется на множество видов. Однако, основой мотивации являются такие понятия как стимул и мотив. В поведенческой экономике они часто рассматриваются как внешние стимулы и внутренняя мотивация. Для изучения данной взаимосвязи было проведено множество экспериментов. Рассмотрим некоторые из них.

Эдвард Деси (Edward Deci) провёл эксперимент, в ходе которого он попросил студентов психологического факультета решить паззл под названием Сома (Soma). Данный паззл был выбран, поскольку он считается интересным и большинство студентов получают удовольствие от выполнения данного задания. Студенты были разделены на две группы, которые решали паззлы в три дня. Первая группа все три дня решала паззлы бесплатно. Вторая группа в первый день решала паззлы бесплатно, во второй день им предложили вознаграждение в 1 доллар за каждый паззл, который был верно решён в течение тринадцати минут. В третий день вознаграждение убрали. В результате, вознаграждение усилило внутреннюю мотивацию и во второй день студенты из второй группы начали решать паззлы значительно быстрее. Однако, когда вознаграждение убрали, студенты стали решать паззлы значительно медленнее, чем до введения вознаграждения и чем студенты контрольной группы. Таким образом, денежное вознаграждение отрицательно сказалось на внутренней мотивации студентов [3].

Похожий эксперимент был проведён Марком Леппером (Mark R. Lepper) с коллегами. Эксперимент был проведён в детском саду. Для эксперимента были выбраны дети, у которых была отмечена любовь к рисованию. Детей разделили на 3 группы и предложили порисовать, предоставим им различные канцелярские принадлежности. В двух группах детям предложили порисовать просто так, в третьей группе детям сказали, что авторы лучших рисунков получат награду – сертификат с золотым тиснением и лентой. В первой группе после выполнения задания детям также раздали награды, хотя в начале эксперимента им этого не обещали. После этого, детям снова предложили порисовать теми же материалами, но уже просто так, без вознаграждения. В результате, дети первых двух групп – которые рисовали просто так, и которые получили вознаграждение в конце, хотя им его не обещали – проявили интерес к рисованию. Дети из группы, которым было обещано вознаграждение в начале эксперимента, не проявили интерес к рисованию – их внутренняя мотивация значительно упала, что отразилось не только на снижении интереса к рисованию, но и на качестве рисунков [7].

Армин Фалк (Armin Falk) исследовал влияние подарков на вероятность совершения пожертвований в помощь детям. Результаты его исследования показали, что небольшие подарки увеличили вероятность пожертвований на 17%, а крупные подарки – на 75%. Однако, люди, получившие крупные подарки, чаще жертвовали небольшие суммы денег, в том время как те, кто получил небольшие подарки или не получил подарков вообще, как правило, жертвовали более крупные суммы денег [4].

Стефан Мейер (Stephan Meier) провёл свой эксперимент в университете Цюриха. Студентам данного университета каждый год даётся выбор, хотят ли они сделать пожертвование определённой суммы денег в два благотворительных фонда. Студенты могут выбрать один фонд, оба фонда, либо ни одного. По условиям эксперимента, некоторым студентам было сказано, что анонимный меценат увеличит сумму их пожертвований на определённый процент (от 25% до 50%) при условии, что они сделают пожертвования в оба фонда. По результатам эксперимента, такой механизм привёл к росту пожертвований студентами в оба фонда. Од-

нако, в долгосрочной перспективе был получен отрицательный эффект. При отсутствии повторного предложения об увеличении пожертвований, процент студентов, желающих совершить пожертвования в принципе, а также сумма пожертвований значительно сократилась [8].

Ури Гнизи (Uri Gneezy) и Альдо Рустичини (Aldo Rustichini) провели эксперимент в частных детских садах в Израиле. В детских садах существует следующая проблема: родители забирают детей позже положенного времени. Для устранения данной проблемы было решено ввести штраф, если родители забирают детей позже установленного времени. Однако, влияние штрафа оказалось непредсказуемым. Введение штрафа привело к тому, что значительно большее количество родителей стали забирать детей позже, рассматривая штраф, как плату за дополнительное время. Более того, после отмены штрафа, количество родителей, забирающих детей поздно, не уменьшилось, а наоборот увеличилось [5].

Эти же авторы провели ещё один интересный эксперимент. Они предложили студентам израильского университета Хаифа (Haifa) ответить на вопросы IQ теста. Студенты были поделены на 4 группы. Первую группу попросили ответить на максимально возможное количество вопросов просто так, второй группе пообещали 10 центов израильского шекеля за каждый правильный ответ, третьей группе 1 – шекель и четвёртой группе – 3 шекеля. По результатам эксперимента, вторая группа показала самый худший результат – в среднем 23 верных ответа. В первой группе средний результат был 28 верных ответов, а в третьей и четвёртой группе – 34 верных ответа. Из этого и других аналогичных экспериментов авторы сделали вывод, что необходимо оплачивать труд достаточно, либо не оплачивать его вовсе, поскольку слишком низкая оплата снижает внутреннюю мотивацию [6].

Дэн Ариели (Dan Ariely) с коллегами в своём эксперименте показали, что не только маленькие вознаграждения могут отрицательно сказаться на результате, но и чрезмерно большие. Они проводили эксперимент в Индии, предлагая участникам пройти простые испытания (игры) и получить вознаграждение в зависимости от достигнутого результата. В ходе эксперимента было выявлено, что лучшие результаты были получены при небольшом вознаграждении, при среднем вознаграждении результаты ухудшались, и при высоком вознаграждении результаты были самыми низкими. Таким образом, стресс, возникающий вследствие стремления получить большое вознаграждение, отрицательно повлиял на способности людей проходить простые игры [1].

Ещё один интересный эксперимент был проведён Роланом Бенабоем (Roland Benabou) и Жаном Тиролем (Jean Tirole). Они показали, что если начальник предлагает подчинённому слишком значительный бонус за выполнение какого-либо задания, то подчинённый делает вывод, что либо задание очень сложное или неприятное, либо, что начальник не верит в его силы. Следовательно, отношение к данной деятельности у подчинённого ухудшается, хотя задание он выполняет [2].

Таким образом, исходя из рассмотренных выше экспериментов, можно сделать вывод, что материальные стимулы не всегда оказывают положительное влияние на мотивацию, поэтому пользоваться ими необходимо осмотрительно, чтобы не получить совершенно противоположный ожидаемому эффект – как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Более предсказуемыми являются нематериальные стимулы. При таком воздействии вероятность получения положительного эффекта является более высокой. Кроме того, материальные и нематериальные стимулы возможно использовать совместно в различных комбинациях.

Данные результаты применимы ко многим сферам исследований. Особенно интересно исследование мотивации социальных предпринимателей. Социальное предпринимательство – это устойчивая деятельность, результаты которой могут быть масштабируемы, осуществляемая организациями или индивидами в рамках той или иной организационно-правовой формы, предполагающая использование новаторского подхода, связанная с риском, непосредственно направленная на создание социальной ценности [10]. Мотивация социальных предпринимателей сегодня является мало изученной. Поведенческая экономика, в том числе исследования, приведённые в настоящей статье, может стать инструментом для понимания данной темы.

Литература

1. Ariely D. et al. Large stakes and big mistakes //The Review of Economic Studies. – 2009. – Т. 76. – №. 2. – С. 451-469.
2. Benabou R., Tirole J. Intrinsic and extrinsic motivation //The review of economic studies. – 2003. – Т. 70. – №. 3. – С. 489-520.
3. Deci E.L. Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation //Journal of personality and Social Psychology. – 1971. Т. 18. – №. 1. – С. 105.
4. Falk A. Gift exchange in the field //Econometrica. – 2007. – Т. 75. – №. 5. – С. 1501-1511.
5. Gneezy U., Rustichini A. A fine is a price //The Journal of Legal Studies. – 2000. – Т. 29. – №. 1. – С. 1-17.
6. Gneezy U., Rustichini A. Pay enough or don't pay at all //The Quarterly Journal of Economics..2000. Т.115. №3.– С.791-810.
7. Lepper M.R., Greene D., Nisbett R.E. Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the" overjustification" hypothesis //Journal of Personality and social Psychology. – 1973. – Т. 28. – №. 1. – С. 129.
8. Meier S. Do subsidies increase charitable giving in the long run? Matching donations in a field experiment //Journal of the European Economic Association. – 2007. – Т. 5. – №. 6. – С. 1203-1222.
9. Posner R.A. Rational choice, behavioral economics, and the law // Stanford Law Review. – 1998. – С. 1551-1575.
10. Козлова О.А., Войнова О.В. Эволюция социального предпринимательства //Вестник ЗабГУ-.2016.Т. 22. №1. С.101-111

Методы подбора персонала в странах Европы

Волошина А.Г.
магистрант
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Шацкая Е.Ю.
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
stacey_angel.ru@mail.ru

Подбор персонала часто характеризуется как принятие решения о том, каких сотрудников принимать на работу, на основе прогноза их производительности труда.

Способ, которым осуществляется подбор, по всей видимости, зависит от ряда факторов – начиная от содержания работы, типа индустрии и состояния рынка труда и заканчивая законодательной базой, трудовыми отношениями, востребованностью профессий и культурными факторами [1, с 21-24].

На рис. 1 приведено процентное соотношение используемых в странах Европы методов подбора персонала.

Метод подбора, % использования	Финляндия	Швеция	Норвегия	Дания	Германия	Нидерланды	Великобритания	Ирландия	Франция	Португалия	Испания	Турция	ЕС
Анкета-заявка	82	-	59	48	96	94	97	91	95	83	87	95	85
Панельное интервью	99	69	78	99	86	69	71	87	92	97	85	64	83
Проверка рекомендаций	63	96	92	79	66	47	92	91	73	55	54	69	73
Биографические данные	48	69	56	92	20	20	8	7	26	62	12	39	38
Тесты способностей	42	14	19	17	8	53	45	41	28	17	72	33	32
Психометрическое тестирование	74	24	11	38	6	31	46	28	22	58	60	8	34
Центр оценки	16	5	5	4	13	27	18	7	9	2	18	4	11
Групповые методы отбора	8	3	1	8	4	2	13	8	10	18	22	23	10
Графология	2	0	0	2	8	2	1	1	57	2	8	0	7
Другое	2	5	5	2	3	6	4	6	3	0	4	6	4
Количество организаций	651	322	280	330	884	128	1243	140	651	93	260	123	5105

Рис. 1. Использование методов подбора в странах Европы [2]

Исходя из статистических данных, практика подбора персонала в странах Европы существенно разнится. Так, например, в Дании, Норвегии, Швеции, главными методиками подбора являются биографические данные и рекомендации. При этом тесты способностей, психометрическое тестирование практически не используются. Такая статистика обусловлена тем, что принципу меритократии в скандинавских странах придается меньше значения. Ирландия, Великобритания, Нидерланды, формирующие западноевропейскую группу, в большей степени полагаются на анкеты-заявки, центры оценки, тестирование. В странах Южной Европы (Португалия, Испания) распространены психометрические тестирования6 при этом на рекомендации обращается значительно меньше внимания. Финляндия, Турция, Франция используют собственные подходы. В Финляндии чаще используется панельное интервью и анкета-заявка, а проверке биографических данных и рекомендаций уделяется мало внимания. В Турции в вопросах подбора персонала ставка делается на анкете-заявке и проверке рекомендаций, во Франции – в приоритете три метода подбора: анкета-заявка, панельное интервью, проверка рекомендаций. Стоит также отметить, что если на категорию «анкета-заявка» пришлось наибольшее процентное соотношение, то на категорию «другое» – наименьшее.

К «другим» методам относятся нестандартные методы подбора персонала, которые призваны выявить креативность и некоторые поведенческие аспекты. Рассмотрим некоторые из них (рисунок 2).

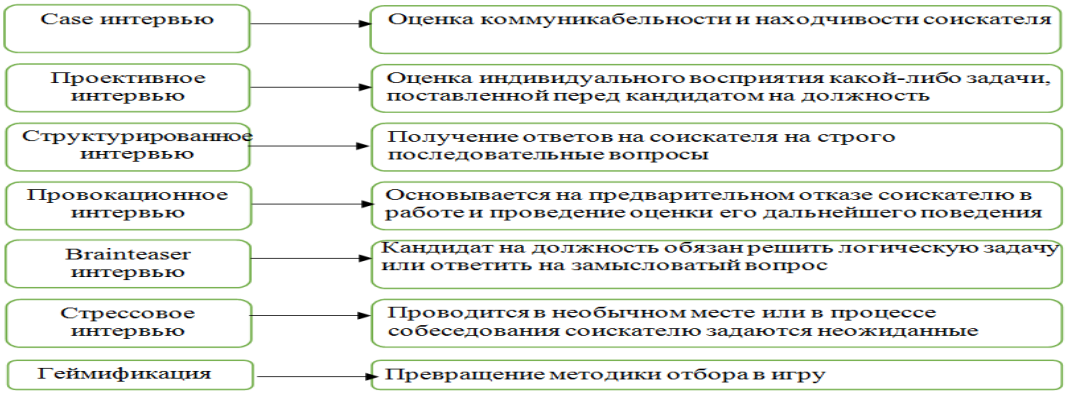


Рис. 2. Нестандартные методы подбора персонала [3]

Необходимо отметить, что в последнее время наиболее часто используются последние три метода.

Brainteaser-интервью призвано проверить оригинальность мышления соискателя. Например, решить задачу, на которую нет ответа (сколько в мире врачей), решить логическую задачу (семье из четырех человек необходимо перейти на другую сторону реки в ночное время с одним фонариком и с ограничением движения по мосту только вдвоем за 17 минут). Не менее популярное упражнение в brainteaser-интервью – просьба продать ручку тому, кто проводит собеседование.

Стрессовое интервью используется для определения стрессоустойчивости. Примером может быть: создание неудобных ситуаций, задавание неудобных вопросов, потеря резюме, прочее.

Геймификация призвана превратить процесс отбора в игру или увеличить степень осведомленности кандидата о работодателе. Например, кандидату может быть предложено сыграть в игру, которая имитирует рабочий процесс с целью выявления главных навыков. Кандидату также может быть предложено совершить виртуальный тур по офису, чтобы понимать суть и характер работы.

Таким образом, в странах ЕС Европы при подборе персонала делается ставка на различные методы определения достойного кандидата. В Турции, Испании, Франции, Ирландии, Великобритании, Нидерландах, Германии в приоритете анкета-заявка. В Финляндии, Норвегии, Дании, Португалии этот метод используется значительно реже, а вот в Швеции вовсе не берется в расчет. При этом зачастую критерии оценки выбираются нелогично, предвзято. В последнее время набирают популярность нестандартные методы, призванные выявить творческий потенциал, стрессоустойчивость, уравновешенность кандидата, его способность принимать решения в экстренных ситуациях.

Литература

1. Кибанов А.Я Управление персоналом организации: учебник. М.: ИНФРА-М, 2010. —695 с.
2. Евростат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/eurostat
3. О персонале. Современные методы набора персонала: стандартные и нестандартные способы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://opersonale.ru/podbor-i-trudoustrojstvo/otbor-personala/sovremennye-metody-nabora-personala-standartnye-i-nestandartnye-sposoby.html

Импортозамещение как фактор развития производственной кооперации стран ЕАЭС

Воронина Т.В.

д.э.н, доцент кафедры мировой экономики и международных отношений

Южный федеральный университет

t.v.voronina@mail.ru

Несмотря на разный уровень развития государств Евразийского экономического союза (ЕАЭС), актуальной проблемой их экономик является снижение импортной зависимости. Смена экономической модели в странах СНГ в 90-е годы XX века, трансформационный спад и деформация экономик, разрыв многолетних хозяйственных связей в рамках постсоветского пространства обусловили нарастающий рост импортных закупок из стран дальнего зарубежья в Армении, Белоруссии, Казахстане, Кыргызстане, России (табл.). Устойчивое увеличение импорта в странах ЕАЭС стало угрозой для их национальной безопасности: продовольственной, экономической, финансовой, военной. По этой причине все государства союза предпринимают меры по стимулированию отечественного производства, реализуя комплексную задачу повышения конкурентоспособности национальных товаров, стимулирования экспорта и насыщения внутренних рынков местной продукцией.

Смысл политики импортозамещения заключается в мерах государственной поддержки национальных производителей с целью уменьшения и/или замещения импортных товаров конкурентоспособными отечественными благами. По своей сути, импортозамещение является одним из проявлений протекционизма. Однако, в условиях открытости экономик, задача импортозамещения заключается не в автаркии, а в наращивании усилиями отечественного производства конкурентоспособных товаров для внутренних и внешних рынков. В этой связи импортозамещение приобретает экспортоориентированный характер.

Таблица

Экспорт и импорт стран ЕАЭС, 1995-2016 гг., млн. долл. США

Страны	1995		2005		2010		2013		2015		2016	
	Э	И	Э	И	Э	И	Э	И	Э	И	Э	И
Армения	270,9	673,9	973,9	1801,7	1011,4	3782,9	1479,9	4476,8	1487,1	3254,2	1782,9	3292,6
Белоруссия	4803,2	5563,6	15979	16708	25283,5	34884,4	37203,1	43022,7	26660,4	30291,5	23339,8	27572,5
Казахстан	5250,2	3806,7	27849	17353	59970,8	31106,7	84700,4	48805,6	45955,8	30567,7	36775,6	25174,8
Кыргызстан	408,9	522,3	672	1102	1755,9	3222,8	2058,2	6069,7	1470,2	4069,5	1544,6	3919,1
Россия	82419	62603	243798	125434	400630	248634	521836	341269	341465	192952	281825	191406

Примечание: Э – экспорт, И – импорт.

Источник: составлено по данным ЮНКТАД. -http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx? ReportId=101

В теории экономической интеграции предполагается, что на ступени экономического союза между государствами с единой таможенной территорией отсутствуют барьеры на пути движения товаров, услуг, фак-

торов производства, формируются общие рынки. Следовательно, импортозамещение должно быть направлено на вытеснение товаров третьих стран с внутренних рынков государств ЕАЭС и замену их евразийскими товарами. За счет этого формируется более рациональная специализация в рамках блока, исключающая дублирование производства и конкуренцию между странами-партнерами, а также открываются возможности для прочной производственной кооперации. Однако на практике, ряд государств ЕАЭС стремятся *своими* силами обеспечить национальные приоритеты (субсидиями, госзакупками, нетарифными мерами), практикуют «импортозамещение друг против друга», вводят изъятия, ограничения и барьеры (по мясной продукции, зерну, картофелю и др.). В этой связи цель доклада выявить причины, задачи и результаты программ импортозамещения в странах ЕАЭС, а также их возможности для углубления интеграции.

Как было отмечено выше, целевые установки на развитие отечественного производства и повышение его конкурентоспособности были поставлены в Армении, Белоруссии, Казахстане, Кыргызстане, России еще в начале 90-х годов и не являются прямым результатом санкций против РФ. Однако, мировой финансово-экономический кризис и антироссийские санкции ускорили принятие новых национальных программ и стратегий развития[5].

В силу различий в уровнях и масштабах экономик стран ЕАЭС, степени их открытости внешнему миру, внешнеторгового оборота, импортозамещение у них обусловлено разными причинами. Из таблицы следует, что у малых открытых экономик ЕАЭС (Армении, Кыргызстана) на протяжении многих лет наблюдается превышение импорта над экспортом и отрицательное внешнеторговое сальдо. Это свидетельствует о том, что отечественное производство слабо дифференцировано и не обеспечивает потребителей необходимыми, с точки зрения качества и количества, благами. Что касается Белоруссии, то причины нарастания импорта кроются в специфике товарной структуры ее внешней торговли. Республика поставляет за рубеж готовую продукцию, а ввозит сырье, компоненты, запчасти, что обуславливает высокую импортоемкость белорусских товаров.

Большие экономики, обладающие значительными запасами минерально-сырьевых ресурсов (РФ, Казахстан), наоборот, имеют положительное внешнеторговое сальдо, но выраженная сырьевая направленность экспорта, деформация структуры промышленности формируют зависимость их экономик от импорта важнейших товарных групп производственного и потребительского назначения (машиностроения, транспортных средств, продукции АПК и т.д.). Так, в РФ за 1995-2016 гг. объем импортной продукции вырос в 3,05 раза, в Казахстане в 7 раз (табл. 1). В России удельный вес импорта в промышленности для станкостроения составляет 90%; для машиностроения – 70%, нефтегазового оборудования – 60%, оборудования энергетической отрасли – 50%, сельскохозяйственного машиностроения от 50 до 90% (в зависимости от категории продукции); в фармацевтической отрасли – 90%.[5]

В силу отмеченных выше различий в причинах импортозамещения у стран ЕАЭС, различаются ее задачи и приоритеты. Беларусь в целях импортозамещения должна снижать косвенный импорт; Армения и Кыргызстан – проводить индустриализацию, сокращать импорт для сокращения дефицита торгового баланса [2]; Казахстан – диверсифицировать промышленность, развивать производство инновационных продуктов; Россия – модернизировать промышленное производство, обеспечить экономическую безопасность в период обострения геополитических противоречий и внешних политических ограничений со стороны ведущих государств мира.

Некоторые положительные результаты по налаживанию собственного производства и экспорта страны ЕАЭС самостоятельно уже достигли. По данным Министерства промышленности и торговли РФ, в 2016 году в России были превышены отраслевые плановые показатели по импортозамещению. Так, в транспортном машиностроении доля импорта составила 3% (план 18,5%); в лесной и деревообрабатывающей промышленности – 12,5% (план 24%); в нефтегазовом машиностроении – 45,5% (план 56%); в автомобильной промышленности – 34% (план 41,5%); в радиоэлектронной промышленности – 53,9% (план 69%); в тяжелом машиностроении – 47,6% (план 56%). В отрасли транспортного машиностроения доля закупаемой импортной продукции больше всего сократилась по направлениям, где уже ведется выпуск готовой продукции: это генераторы для тепловозов, низкопольные пассажирские трамваи, тяговые двигатели для тепловозов [4].

---

[5] Программы по развитию отечественного производства начали разрабатываться в Республике Беларусь с 1997 года. В Концепции национальной безопасности Республики Беларусь рост импорта продовольствия был назван в качестве основной угрозы национальной безопасности страны и поставлена задача снижения импортоемкости производства (Концепция национальной безопасности Республики Беларусь, утверждена Указом Президента РБ от 09.11.2010 г. № 575).

В Кыргызстане в 1998 году была принята Государственная программа «Экспорт-импорт до 2002 года», в 2007 году - План Правительства Кыргызской Республики по развитию экспорта на 2015-2017 гг.

В Казахстане в 1999 году была принята Программа импортозамещения в отраслях легкой и пищевой промышленности на 2001-2003 гг. В настоящее время действует Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы.

Обсуждение проблем импортозамещения в РФ началось в 2012 году. В 2014 году были приняты Закон «О промышленной политике в РФ» (№ 488-ФЗ от 31.12.14 г.), государственные Программы развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг., развития промышленности и повышения ее конкурентоспособности (Постановление правительства РФ № 328 от 15.04.14 г.); в 2015 году 20 отраслевых планов импортозамещения (приказы Минпромторга от 31.03.15 г.) в отраслях энергетического машиностроения, кабельной и электротехнической промышленности, транспортного машиностроения, тяжелого машиностроения, станкоинструментальной промышленности, гражданского авиастроения, автомобилестроении.

В Республике Беларусь доля экспорта импортозамещенной продукции выросла с 40 % (2000 г) до 48 % (2014 г.). С 2010 года по программам импортозамещения освоено производство более 280 наименований товаров: декоративная косметика, холодильники с системой No-Frost, стиральные машины с увеличенной максимальной загрузкой белья до 7 килограммов и скоростью отжима 1400 оборотов в минуту, LCD-телевизоры со светодиодной подсветкой, мультиварки, СВЧ-печи и др.[1]

Благодаря национальным программам импортозамещения, в целом по ЕАЭС, сокращается импорт продукции АПК и увеличивается доля взаимной торговли продовольствием. Так, объем взаимной торговли сельхозпродукцией в 2016 году составил около 7 млрд. долл. или 16,1% от общего объема взаимной торговли, из них 52% приходится на Беларусь, 36% – на РФ, 6% – на Казахстан, 3,8% – на Армению, 2% – на Кыргызстан. [6]

Несмотря на успехи национальных программ импортозамещения, они дорогостоящие (реализация в РФ программ импортозамещения до 2020 года требует частных и государственных инвестиций в размере 2,5 трлн. рублей [4]; рассчитаны на достижение результатов в среднесрочной перспективе; часто более капитало- и ресурсоемкие в производстве, чем уже существующие цепочки добавленной стоимости в других странах; слабо опираются на потенциал интеграции и не учитывают выгоды от совместных программ импортозамещения. В этой связи функцию координации национальных программ импортозамещения и разработку наднациональных стратегий в наиболее зависимых от импорта отраслях (АПК, отраслях телекоммуникаций, транспорта, машиностроения) необходимо делегировать на наднациональный уровень – Евразийской экономической комиссии (ЕЭК).

Понимая преимущества совместных действий по импортозамещению для всех участников союза, *только* РФ предлагает государствам ЕАЭС совместно производить оборудование и комплектующие изделия в 25 отраслях, попадающих под импортозамещение (в машиностроении, электронной и легкой промышленности, сельском хозяйстве). Поддерживая инициативу РФ, в 2017 году ЕЭК отобрала 62 проекта в 17 отраслях промышленности (производство пассажирских кресел для гражданского авиастроения, вагоны-цистерны для пищевой и химической промышленности, медицинская марля, лимонная кислота, спецодежда и др.) на срок до 2025 года и предприятия стран ЕАЭС, готовых кооперироваться с российскими производителями. Например, в проекте «Спецодежда, спецобувь», рассчитанном на реализацию до 2021 года, собираются участвовать 28 компаний из Казахстана, 6 – из Беларуси, 2 – из Кыргызстана. [3] Очевидно, что реализация таких программ будет усиливать взаимную зависимость экономик стран ЕАЭС, экономить бюджетные средства государств, развивать при импортозамещении конкретных товаров, смежные отрасли промышленности, оптимально загружать действующие производства, укреплять производственную кооперацию, формировать евразийские цепочки добавленной стоимости. При этом предприятия стран ЕАЭС фактически приравниваются к национальным производителям, а это означает единые условия конкуренции на отраслевых рынках.

Таким образом, координация усилий государства ЕАЭС по реализации совместных программ импортозамещения, не только обеспечивает решение важных задач для национальных экономик каждой из стран, но и выступает фактором углубления интеграции благодаря стимулированию промышленной кооперации и взаимной торговли.

Литература

1. Беларусь сегодня. Электронный ресурс. – https://www.sb.by/
2. Гурова И.П. Импортозамещение в странах Евразийского экономического союза //Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 11. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И.Герасимов. – М., 2016. Ч. 3. С. 242-248.
3. Евразийская экономическая комиссия. Официальный сайт. -http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/22-05-2017-1.aspx
4. Министерство промышленности и торговли РФ. Официальный сайт – http://minpromtorg.gov.ru
5. Промразвитие. Электронный ресурс. – https://promdevelop.ru/importozameshhenie/
6. Ушачев И.Г. Основные стратегические направления развития и углубления интеграционных процессов в АПК государств-членов ЕАЭС и механизм их реализации. Доклад. ФГБНУ ВНИИЭСХ.- http://vniiesh.runvniiesh.runforum.vniiesh.ru/news/20810.html

Моделирование и прогнозирование доходоности кредитных организаций

Воротилкина Е.А.

магистрант специальности «Банки и реальная экономика»

ФГАОУ ВО «Казанский Федеральный (Приволжский) университет»

katena.vorotilkina@mail.ru

Проблема определения уровня доходности кредитных организаций актуальна не только для самих банковских учреждений, но и важна для социально-экономического положения страны в целом. Ее решение полностью зависит от внешних и внутренних факторов которые непосредственно влияют на положение банковской структуры и играют роль в формировании совокупного дохода того или иного банка или целой банковской системы РТ.

Целью работы является спрогнозировать уровень дохода Сбербанка России и определить какие факторы в большей мере влияют на доход банковского учреждения. На любой экономический показатель чаще всего оказывает влияние не один, а несколько факторов. Например, спрос на некоторое благо определяется не

только ценой данного блага, но и ценами на замещающие и дополняющие блага, доходом потребителей и многими другими факторами.

Основные этапы реализации проекта: 1) выбор факторов и критериев, которые непосредственно определяют доход банка. 2) составление модели с помощью регрессионного анализа.

Доходы – это увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме притока или рост активов или уменьшения обязательств, которые приводят к увеличению капитала и не является взносами акционеров.

Для того чтобы спрогнозировать доход кредитной организации, используем регрессионный анализ. Берем выборку данных Сбербанка 6 за 12 лет и 10 факторов, которые влияют на доходность кредитной организации (см табл. 1). Это

-средства кредитных организаций
-активы
-налоги
-средства в банке
-курс доллара
-инфляция
-судная задолженность
-ввп
-вложения в ценные бумаги
-средства клиентов.

Для построения уравнения регрессии используем MS Excel.

Целью математического описания конкретного вида зависимостей с использованием регрессионного анализа7 подбирают класс функций, связывающих результативный показатель y и аргументы x1, x2,…,xk , отбирают наиболее информативные аргументы, вычисляют оценки неизвестных значений параметров уравнения связи и анализируют точность полученного уравнения.

Функция f(x1, x2,…,xk), описывающая зависимость условного среднего значения результативного признака y от заданных значений аргументов, называется функцией (уравнением) регрессии.б

Таблица 1

год	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	Y
2005	89260	5729800	10361	89750	27	11,74	4014858	2107,3	458943	937900	8917
2006	90480	5839345	16813	90689	28	10,91	4203777	2314	459003	1331591	9142
2007	10281	6018070	24531	91372	26	9	4321782	2579,6	472702	1849874	10646
2008	10440	6281179	25935	92349	24	11,87	4852743	2874,3	480797	2672841	11226
2009	13156	6783256	30315	94831	29	13,28	5278049	3084,5	500032	3413747	19538
2010	14339	7096995	34458	98775	32	8,8	5352583	2865,5	511645	4802831	21694
2011	29109	7281932	68225	112238	31	8,78	5158029	3031	1090992	5396948	173979
2012	47747	8523247	98407	128925	29	6,1	5714301	3226,6	1851423	6666978	408902
2013	60545	10419419	128534	151197	31	6,58	7658871	3397,8	1580627	7877198	474709
2014	81464	13581754	125140	381208	32	6,45	9772750	3498	2005377	9462176	502789
2015	25430	16275097	117993	409000	56	11,36	11978000	3576,8	1744000	11128000	377649
2016	218231	19519100	115410	431800	57	11,21	13692500	3612	1791724	11214100	372663

$$F_{\text{набл}} = \frac{R^2 \times (n-k)}{(1-R^2) \times (k-1)} \quad (1)$$

$$F_{\text{крит}} = F\text{РАСПОБР}(0{,}05; k; n) \quad (2)$$

$$Xi^2_{\text{набл}} = -\frac{(n-1)-(2k+5)}{6} \times Log_{10}(R) \quad (3)$$

$$Xi^2_{\text{крит}} = \text{ХИ2ОБР}(0{,}05; k) \quad (4)$$

где n – года

k – количество факторов.

С помощью формул (1,2,3,4) ,вычисляем следующие значения:

Fнабл	1447,46	Коэфициент множественной корреляции:	
Fкрит	2,75	R(yx1x2x3x4x5x6x7x8x9x10)	0,99
xi^2набл	86,09	R^2	0,99
xi^2крит	18,31	Скорректированный коэффициент множественной детерминации:	
		R^2	0,99

Так как $Xi^2_{\text{набл}} > Xi^2_{\text{крит}}$,мультиколлинеарность присутствует.

[6] http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports (годовые отчеты сбербанка)

[7] Н.И.Шанченко «Лекции по Эконометрике». УлГТУ.2008.

Далее проверяем факторы на отсутствие мультиколлинеарности и на значимость уравнения. Так как в данном случае мультиколлинеарность присутствует, мы должны сравнить факторы между собой и фактор с наименьшей корреляцией убрать из нашей выборки. В итоге конечная выборка выглядит следующим образом(см табл 2):

Таблица 2

год	X3	X6	Y
2005	10361	11,74	8917
2006	16813	10,91	9142
2007	24531	9	10646
2008	25935	11,87	11226
2009	30315	13,28	19538
2010	34458	8,8	21694
2011	68225	8,78	173979
2012	98407	6,1	408902
2013	128534	6,58	474709
2014	125140	6,45	502789
2015	117993	11,36	377649
2016	115410	11,21	372663

Проделываем те же операции, что и с прошлой выборкой (формула 1,2,3,4):

Коэфициент множественной корреляции:
R(yx3x6) 0,99
R^2 0,97
Скорректированный коэффициент множественной детерминации:
R^2 0,95
Fнабл 364,55
Fкрит 3,89
xi^2набл 1,42
xi^2крит 5,99

Вывод: мультиколлинеарность отсутствует(так как$Xi^2_{\text{набл}} < Xi^2_{\text{крит}}$).

Так как мультиколлиенарность отсутствует ,составляем уравнение регрессии, которое будет иметь вид:
Y=31997,85+4,046462*x3-10454,8*x6

Литература

1. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. «Многомерные статистические методы»
2. Шанченко Н.И. «Лекции по Эконометрике». УлГТУ.2008.
3. Тихомиров Н.П., Т.М. Тихомирова, О.С. Ушмаев «Методы эконометрики и многомерного статистического анализа» М.: Экономика, 2011.
4. Орлов А.И. Эконометрика. Учебник. М.: Издательство "Экзамен", 2002.
5. http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports (годовые отчеты сбербанка)

Роль системы внутреннего контроля в управлении организацией

Гафурова Г.Р.
магистрант института управления, экономики и финансов
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
gulnur-gafurova@mail.ru

Система внутреннего контроля на предприятии важна так же, как учет и экономический анализ хозяйственной деятельности. При отсутствии правильно организованного контроля невозможно эффективное управление экономическим субъектом. С помощью контроля раскрываются ошибки или злоупотребления, рассматриваются целесообразность операций, которые совершаются в ходе хозяйственной деятельности организации.

«Контроль – объективно необходимое слагаемое хозяйственного механизма при любом способе производства» [1]. В настоящее время всё больше организаций уделяют особое внимание контролю. Он выступает важнейшим элементом отлаженного механизма управления. В федеральных стандартах аудиторской деятельности рассматриваются вопросы проверки системы внутреннего контроля. В связи с этим аудиторы все больше внимания уделяют внутреннему контролю [4]. Согласно статье 19 Федерального закона «О бухгалтерском учёте» экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

В экономической литературе однозначного понятия контроля, в частности внутреннего контроля, не существует. В связи с этим рассмотрим некоторые теоретические аспекты.

Слово «контроль» с французского означает проверку чего-либо. Если посмотреть толкование понятия «контроль» в Большом экономическом словаре, то он определяется как «система наблюдений и проверки соответствия процесса функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениям, выявление результатов управленческих воздействий на управляемый объект» [3].

Внутренний контроль – это система мер, которые организованы руководством организации. Данные меры на предприятии осуществляются с целью наиболее результативного выполнения всеми работниками своих обязанностей при совершении хозяйственных операций. Внутренний контроль устанавливает экономическую целесообразность и их законность данных операций для предприятия. По мнению зарубежных учёных внутренний контроль – это контроль, который осуществляется путём проверки и оценки адекватности и эффективности других видов контроля.

По мнению Макальской А.К. «система внутреннего контроля охватывает надлежащую систему бухгалтерского учёта, отдельные средства контроля и контрольную среду» [5]. Бурцев В.В. рассмотрел внутренний контроль с двух позиций. В широком смысле внутренний контроль – это система, которая входит в систему управления организацией и состоит из ряда элементов. В узком смысле один из этапов процесса управления. [2] Согласно п.3 Информации № ПЗ-11/2013, внутренний контроль – процесс, который направлен на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

а) эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;

б) достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности;

в) соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

По моему мнению, внутрихозяйственный контроль включает в себя всю финансово-хозяйственную деятельность организации в целом и ее структурных подразделений, а не только бухгалтерский учёт.

Имущество, обязательства и экономические отношения являются объектами внутреннего контроля. Субъектами внутреннего контроля являются бухгалтерская, финансовая и другие в пределах установленной компетенции функциональные службы предприятий.

Для того чтобы повысить эффективность процесса управления на предприятии, необходимо на каждой ее стадии внедрить контрольные процедуры. Такие контрольные функции, как оценивание рациональности допустимых вариантов плановых решений, их соответствие намеченным ориентирам и принятым установкам реализуются на стадии планирования.

Контроль правильности процесса реализации принятых плановых решений необходим для достижения нужных результатов на стадиях организации и регулирования реализации управленческих решений.

Контроль за наличием и движением имущества, законностью и целесообразностью хозяйственных операций организации должен быть обеспечен на стадии учёта. Оценивание информации о результатах выполненных управленческих решений осуществляется на стадии анализа.

Подведем итог о том, что в организации внутренний контроль – неотъемлемый элемент каждой стадии процесса управления.

Внутренний контроль занимает особое место среди видов контроля. Данный вид контроля глубоко связан с организационной деятельностью предприятия, функции менеджмента. С помощью внутреннего контроля руководство узнает о качестве управленческой деятельности, владеет данными анализа и финансовыми прогнозами о проверяемых объектах.

Литература

1. Бурцев В. В. Основные аспекты организации внутрихозяйственного контроля в акционерном обществе / В. В. Бурцев // Финансовый контроль.- № 11.- 2003.- С.2-8.
2. Бурцев В.В. Основные направления совершенствования внутреннего контроля в организации / В. В. Бурцев // Аудиторские ведомости. – 2002. -№ 10.- С. 42-47.
3. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / В.В. Бурцев // М.: ЭКЗАМЕН. – 2000.- С. 320.
4. Львова Н.А. Организация и методика внутрихозяйственного контроля в условиях рыночных отношений: Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук / Н.А. Львова // СПб.- 1999. –С. 25.
5. Мишин Ю.А. Управленческий учёт: управление затратами и результатами производственной деятельности: монография / Ю. А. Мишин. М.: Издательство «Дело и сервис». – 2002. – С. 176.

Бюджетная политика как основа финансового оздоровления бюджетной системы Ставропольского края

Гвозденко В.Н.
магистрант кафедры финансов и кредита
molitvik2014@mail.ru
Акинина В.П.
д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Бюджет является основой устойчивого развития любого региона Российской Федерации, а сбалансированный бюджет является важнейшим условием макроэкономической устойчивости и финансовой независимости страны [4].

Формирование бюджета Ставропольского края на 2017 год и плановый период 2018-2019 гг. осуществлялось с учетом основных задач и направлений финансовой политики на основе базового варианта прогноза социально-экономического развития региона, который предполагает переход от стагнации в 2016 году к восстановлению роста экономики (на 0,5% – в 2017 году, на 1,5% – в 2018 году и на 2,6% – в 2019 году) за счет потребительского спроса в связи с ростом доходов населения края [3].

Таблица 1

Основные характеристики бюджета Ставропольского края на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов [5]

Наименование показателя	Краевой бюджет			
	2016 г., млн. руб.	2017 г., млн. руб.	2018 г., млн. руб.	2019 г., млн. руб.
Доходы	77 983 835,1	79 011,10	80 590,40	85 158,10
в том числе:				
Налоговые и неналоговые доходы	49 911 993,3	53 181,20	55 721,20	58 358,90
Безвозмездные поступления	28 071 841,8	25 829,90	24 869,10	26 799,20
Расходы	85 967 658,3	82 555,41	73 508,80	81 678,28
Профицит (+), дефицит (-)	7 983 823,2	-3 544,30	7 081,60	3 479,80

При формировании доходной части краевого бюджета учитывались макроэкономические показатели края. В соответствии с прогнозом экономического развития, предполагаемый объем доходов с учетом налоговых, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений на 2017 год составит 79 011,1 млн. рублей, в 2018 году – 80 590,40 млн. рублей, в 2019 году – 85 158,10 млн. рублей (таблица 1) [1].

На плановый период сохранится тенденция, в соответствии с которой основную долю доходов краевого бюджета составят налоговые доходы, среди которых наибольшее поступление (87%) обеспечат 4 налога: налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, акцизы, налог на имущество организаций (таблица 2) [5]. При этом основными источниками роста налогового потенциала Ставропольского края станут повышение инвестиционной привлекательности региона, эффективное использование краевого имущества, совершенствование налогового администрирования [2].

Рост неналоговых доходов на протяжении прогнозного периода обеспечат поступления от штрафов, санкций, возмещения ущерба.

Таблица 2

Характеристика доходов краевого бюджета по видам доходов на 2017 год и плановый период 2018-2019 годов [5]

Источники доходов	Факт 2015 год, млн. руб.	Оценка 2016 года, млн. руб.	Прогноз 2017 год, млн. руб.	Прогноз 2018 год, млн. руб.	Прогноз 2019 год, млн. руб.
Налоговые доходы	45 453,11	50 581,02	51 868,85	54 090,48	55 961,69
в том числе:					
Налог на прибыль организаций	10 113,51	11 484,62	12 050,60	12 616,71	12 857,92
НДФЛ	16 668,75	18 308,62	18 685,35	19 740,49	20 741,27
Акцизы	6 962,40	8 868,86	7 855,31	7 992,22	8 228,19
Налог, взимаемый по УСН	3 256,92	3 506,29	3 799,73	3 974,94	4 139,66
ЕСН	0,13	-	-	-	-
Налог на имущество организаций	6 653,83	6 908,63	7 687,81	8 030,31	8 193,94
Транспортный налог	1 482,26	1 126,78	1 306,47	1 234,75	1 282,94
Налог на игорный бизнес	10,82	12,05	15,75	15,75	15,75
НДПИ	57,96	65,57	57,78	59,85	62,07
Сборы за пользование объектами животного мира	0,14	0,05	0,08	0,08	0,08
Государственная пошлина	246,12	299,48	409,97	425,40	439,88

Задолженность по отмененным налогам, сборам	0,27	0,08	-	-	-
Неналоговые доходы	1 131,42	1 262,27	1 312,36	1 630,77	2 397,21
Безвозмездные поступления	28 893,28	28 967,76	25 829,92	24 869,12	26 799,18
в том числе:					
Безвозмездные поступления от других бюджетов	27 780,82	28 508,37	25 927,93	24 867,12	26 797,19
Дотации	12 452,90	13 439,04	13 439,04	14 720,48	16 392,56
Субсидии	8 183,77	8 403,14	6 586,94	4 820,29	5 077,94
Субвенции	5 149,18	5 392,80	5 206,12	5 155,85	5 157,42
Иные межбюджетные трансферты	1 994,97	1 273,39	695,82	170,50	169,26
Прочие безвозмездные поступления	1 112,46	459,39	-98,01	1,99	1,99
Всего доходов	75 477,82	80 811,04	79 011,12	80 590,36	85 158,09

Основными направлениями при формировании расходной части краевого бюджета выступили: безусловное исполнение социальных обязательств, содержание бюджетных учреждений; реализация социально-значимых программ и проектов; поддержка ключевых отраслей экономики региона [2].

Особенностью при формировании расходной части краевого бюджета на плановый период являлось увеличение количества объектов социальной инфраструктуры и лиц, которым полагается социальная поддержка. В соответствии с экономической структурой, порядка 70% расходов бюджета Ставропольского края имеют социальный характер (рисунок 1).

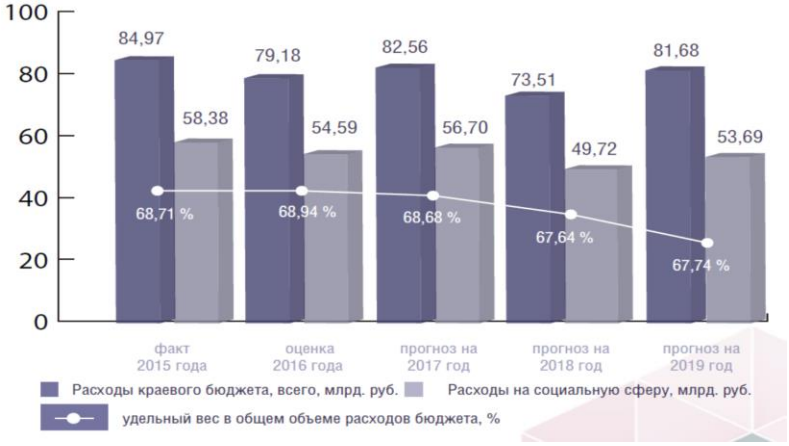


Рис. Расходы бюджета Ставропольского края, направляемые на поддержку отраслей социально-культурной сферы в 2017-2019 годах [5]

Наибольшую долю расходов краевого бюджета в 2017-2019 гг. составят расходы на социальную политику: в 2017 году – 31 604,7 млн. рублей, в 2018 году – 28 839,9 млн. рублей, 31 277,1 млн. рублей в 2019 году соответственно (таблица 3).

Таблица 3

Расходы бюджета Ставропольского края на 2017-2019 годы по разделам классификации расходов бюджета [5]

Наименование показателя	2017 год, млн. руб.	2018 год, млн. руб.	2019 год, млн. руб.
Общегосударственные вопросы	2 696,1	2 364,9	2 520,2
Национальная оборона	65,0	63,6	64,7
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	666,5	554,3	580,5
Национальная экономика	13 501,3	11 669,1	12 859,7
Жилищно-коммунальное хозяйство	405,5	229,4	261,3
Охрана окружающей среды	138,1	132,7	133,9
Образование	17 961,2	15 758,8	17 207,5
Культура, кинематография	828,8	534,5	592,4
Здравоохранение	4 898,9	4 356,0	4 357,8
Социальная политика	31 604,7	28 839,9	31 277,1
Физическая культура и спорт	1 404,6	232,2	259,7
Средства массовой информации	184,9	158,3	164,2
Обслуживание государственного и муниципального долга	1 954,8	1 588,0	1 748,3
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	6 245,1	5 438,8	6 077,2

В рамках основных направлений долговой политики Ставропольского края на 2017 год и плановый период 2018-2019 гг. основными задачами долговой политики являются обеспечение размера дефицита краевого бюджета в 2017-2019 годах на уровне не более 10,0% от суммы доходов краевого бюджета без учета объема безвозмездных поступлений за 2017-2019 годы; обеспечение поэтапного сокращения доли общего объема долговых обязательств Ставропольского края к 01.01.2018 года до 78,0% от суммы доходов краевого бюджета без учета безвозмездных поступлений за 2017 год [3].

При этом достижение целей долговой политики возможно за счет выполнения ряда мероприятий, направленность которых заключается в поддержании объема государственного долга на оптимальном уровне и минимизации стоимости его обслуживания; равномерном распределении платежей, связанных с погашением и обслуживанием долга; наращивании объема налоговых и неналоговых доходов краевого бюджета и направлением сверхплановых доходов на сокращение дефицита бюджета; проведении анализа процентных ставок за пользование кредитными ресурсами [2].

Также между Правительством Ставропольского края и Министерством финансов Российской Федерации в 2015-2016 гг. заключено соглашение о предоставлении бюджету Ставропольского края из федерального бюджета бюджетного кредита для целей частичного покрытия дефицита бюджета Ставропольского края на сумму 12 593 420 тыс. рублей под 0,1% годовых на три года [3].

Верхний предел государственного внутреннего долга Ставропольского края на 01 января 2018 года предполагается установить в размере 41 205,91 млн. рублей (рост к 2017 году – на 5,8%), на 01 января 2019 и 2020 гг.

32 999, 96 млн. рублей и 29 520, 06 млн. рублей соответственно (таблица 4).

Таблица 4

Объем государственного долга Ставропольского края в 2016-2019 годах [5]

Наименование показателя	Объем гос. долга на 01.01.2017 г. (факт), млн. руб.	Объем гос. долга на 01.01.2018 г. (план), млн. руб.	Объем гос. долга на 01.01.2019 г. (план), млн. руб.	Объем гос. долга на 01.01.2020 г. (план), млн. руб.
Государственные облигации	8 800,00	11 800,00	9 800,00	7 300,00
Банковские кредиты	15 200,00	15 854,24	15 850,27	21 261,81
Бюджетные кредиты для строительства, реконструкции, капитального ремонта, ремонта и содержания автомобильных дорог общего пользования (задолженность в федеральный бюджет)	958,24	958,24	958,24	958,24
Бюджетные кредиты для частичного покрытия дефицита бюджета Ставропольского края (задолженность в федеральный бюджет)	13 493,42	12 593,42	6 391,45	0,00
Итого бюджетные кредиты из федерального бюджета	14 451,66	13 551,66	7 349,69	958,24
Всего обязательств по государственным гарантиям	499,84	0,00	0,00	0,00
Итого	38 951,50	41 205,91	32 999,96	29 520,06

Таким образом, показатели бюджета охватывают сферы экономического и социального развития региона, а сам бюджет используется органами власти как важнейший инструмент финансового регулирования с целью достижения высокого уровня налогового потенциала, повышения финансовой самостоятельности, стабильного социально-экономического развития [4].

Литература

1. Закон Ставропольского края от 08 декабря 2016 г. № 121-кз «О бюджете Ставропольского края на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов»
2. Меркулова, И. В., Молитвик, В. Н. О бюджете Ставропольского края и мероприятиях, направленных на сокращение бюджетного дефицита / И. В. Меркулова, В. Н. Молитвик // Экономика и управление в XXI веке: Тенденции развития. Сборник материалов XXVI Международной научно-практической конференции. – г. Новосибирск. – 2016. – С. 91-94.
3. Контрольно-счетная палата Ставропольского края [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://kspstav.ru/sites/default/files/Budget2017.pdf
4. Министерство финансов Ставропольского края [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mfsk.ru
5. Открытый бюджет Ставропольского края [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://openbudsk.ru

Стратегии импортозамещения и стимулирования экспорта в экономической политике государства

Герасимчук В.И.
д.э.н., профессор кафедры международной экономики
Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»
gerasymchuk.vh@i.ua, gerasimchuk@kpi.ua

Стратегия устойчивого развития «Украина-2020». Среди 26 реформ и программ в векторе движения «Развитие страны» указанной стратегии особое место отведено программе развития украинского экспорта. В целом же целью намеченных реформ определено достижение европейских стандартов жизни и достойного места Украины в мире. Стратегия включает в себя 62 реформы. Сформулированы 25 ключевых показателей успешности развития страны.

В рейтинге Doing Business Украина должна занять место среди первых 30 позиций. Рейтинг по обязательствам в иностранной валюте по шкале агентства Standard and Poors составит не ниже инвестиционной категории "BBB". ВВП (ППС) в расчете на человека повысится до $16 тыс. Предусмотрено, что чистые ПИИ до 2020г. должны составить более $40 млрд. По индексу восприятия коррупции, который рассчитывает Transparency International, Украина должна войти в 50 лучших стран мира.

Что касается контроля по выполнению стратегии, то Кабинет Министров Украины должен ежегодно до 15 февраля утверждать план действий по реализации положений Стратегии и ежеквартально информировать о состоянии его выполнения [1].

Либерализм и протекционизм во внешней торговле. В осуществлении экспортно-импортных операций интересы государства должны быть направлены на повышение благосостояния граждан и защиту их интересов. Ныне (май, 2016г.) средняя зарплата в Украине среди 65 европейских стран (50 независимых государств, 9 зависимых территорий и 6 непризнанных республик) самая низкая и составляет €230. В 2013г. накануне «Революция достоинства» она была на уровне €400. Это дает веские основания утверждать, что экономическая политика государства, включая экспортную и импортную составляющие, нуждается в существенной модернизации. И здесь роль государства, всех ветвей власти должна быть решающей или другими словами – протекционистской.

В ходе саммита 7-8.07.2017г. в Гамбурге (Германия) страны «G20» выразили свою обеспокоенность растущим протекционизмом в мире. Компромисс при принятии итогового документа с США был достигнут в последний момент. Президент США Д. Трамп неоднократно заявлял о намерениях ввести пошлины на сталь и машины, произведенные в Мексике. Это могло нанести ущерб автомобильной промышленности Германии, чьи сборочные линии находятся в Мексике. В итоге страны-участницы «G20» приняли формулировку в следующей редакции: «Мы будем сохранять рынки открытыми, отмечая важность обоюдной и взаимовыгодной торговли, инвестиционных программ и принципа недискриминации, продолжать борьбу с протекционизмом, включая несправедливые торговые практики, и признавать роль законных механизмов защиты торговли в этой связи» [2].

Отметим, что такое заявление могут себе позволить ведущие игроки в мировой политике и экономике, но не аутсайдеры. Достаточно напомнить, как только Украина в 2013г. намеривалась также поддержать отечественную автомобильную отрасль и ввести защитные меры в виде специальной пошлины (6,46% или 12,95%, в зависимости от объема двигателя автомобиля), сразу же последовала реакция со стороны Японии, Турции и ряда других стран. Со стороны Японии было направлено соответствующее заявление-жалоба в ВТО. Группой экспертов, созданной согласно правилам ВТО, такой шаг Украины был признан как противоречащим нормам ВТО. В результате, украинская сторона отменила разработанные ею защитные меры.

В основе внешней торговли – экономический потенциал страны. Если проанализировать данные табл. 1 относительно производства основных видов продукции в Украине в течение 1990-2014гг., несложно прийти к заключению, что экономика страны по многим позициям утратила свою мощь.

Таблица 1

Производство основных видов продукции в Украине, 1990-2014гг.

Показатели	1990	2000	2010	2013	2014	2014 / 1990,%
Эл. энергия, млрд. кВт. час	298	171	189	194	182,8	61,3
Уголь, млн. т	130	62,4	55	64,2	45,2	34,8
Готовый прокат, млн. т	38,6	22,6	17,6	17,8	14,3	37,1
Трубы стальные, млн. т	6,5	1,7	2,0	1,8	1,6	24,6
Аммиак синтет.-кий, млн. т	4,9	4,4	1,2	4,2	2,4	49,0
Мин. удобрения, млн. т	4,8	2,3	2,3	-	5,0	103
Цемент, млн. т	22,7	5,3	9,5	9,2	8,6	37.9
Автомобили, тыс. шт.	196	31,9	105,6	45,8	25,9	13,2
Холодильники, тыс. шт.	903	452	164	-	-	-
Ткани, млн. кв. м	1210	66,7	88,2	93,6	80,6	6,7
Обувь, млн. пар	196	13,5	25,7	30,5	27,5	14,0
Колбасные изделия, тыс. т	900	175	281	294	267	29,7

Масло сливочное, тыс. т	444	135	79,5	94,3	114	25,7
Масло растительное, тыс. т	1070	973	3030	3403	4359	407,4

Рассчитано автором на основе данных Госкомстат Украины [3]

Касается это, прежде всего, промышленной сферы. За 25 лет независимости экономика страны так и не восстановила свой потенциал. ВВП (ППС) в 2016г. составил $352,339 млрд. по сравнению с $460,103 млрд. в 1991г., т.е. 76,58%. По оценке британского журнала The Economist, Украина стала лидером в рейтинге стран с наихудшей экономикой. ВВП (номинал) на душу населения ($2194) достиг в Украине 131-й отметки в мировом рейтинге (2016г.). ВВП (ППС) на душу населения составляет всего лишь $8305. В мировом рейтинге – это 113-я позиция (2016г.).

Далеко от положительных эмоций «рекордное» место Украины в списке стран по росту ВВП (ППС) в процентах за период 1990-2015гг. По данным Всемирного Банка Украина находится на последнем, 191-м месте. Причем, Украина – единственная страна в мировом рейтинге, которая имеет отрицательный (!) результат по темпам роста ВВП (ППС) в течение 1990-2015гг. Результат этот: минус 3% (!?). Другими словами, в стране на ненадлежащем уровне происходит процесс создания национального продукта, процесс творчества, процесс созидания.

Векторы экспорта-импорта украинской продукции. Данные табл. 2 свидетельствуют, что в течение 1996-2013гг. внешнеэкономическая деятельность Украина в целом характеризуется устойчивым ростом. Существенный спад произошел в 2013г., когда в связи военными действиями на востоке страны резко ухудшились политические и, естественно, торгово-экономические отношения Украины с Россией, странами СНГ.

Таблица 2

Внешняя торговля Украины товарами и услугами, 1996-2017гг., $ млрд.

Показатели	1996	2000	2005	2010	2012	2015	2016	2017 1кв.
Товаро-оборот	37,96	33,17	79,50	129,38	173,70	75,64	89,44	24,79
Экспорт	19,15	18,06	40,42	63,19	82,34	38,12	44,89	12,45
Импорт	18,81	15,11	39,08	66,19	91,36	37,52	44,55	12,34
Сальдо	0,34	2,95	1,34	-3,00	-9,02	0,60	0,34	0,11

Составлено автором на основе данных Госкомстат Украины

1 января 2016г. года вступила в силу экономическая часть Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. Одновременно прекращено действие Соглашения о зоне свободной торговли Украины со странами СНГ, с Россией. Украина и Россия обменялись торговыми эмбарго на ряд промышленных и продовольственных товаров. В этой ситуации возникла необходимость расширять свое влияние на рынке ЕС. При этом Украина не должна скатываться к аграрно-сырьевому придатку ЕС. Необходимо усиливать кооперационные связи с другими странами в сфере перерабатывающей промышленности, в сфере высоких технологий.

Переориентация экспортных поставок преимущественно с рынков России, СНГ на рынки стран ЕС и другие направления (Юго-Восточная Азия, Африка и др.) требует новых подходов к разработке и осуществлению стратегической программы качественного усовершенствования как товарной, так и географической структуры. Для освоения новых рынков нужно время и кропотливая работа по пересмотру многих положений законодательства, совершенствованию маркетинговой деятельности, логистики и т.д.

ТОП-10 крупнейших торговых партнеров Украины в 2016г. выглядят следующим образом, $млрд.: Россия – 8,7; Китай – 6,5; Германия – 5,7; Польша – 4,9; Беларусь – 3,7; Италия – 3,3; Турция – 3,1; Индия – 2,4; Египет – 2,3; США – 2,2 млрд. По итогам 2016г. украинский экспорт составил $36,36 млрд. (-4,6%), импорт – $39,25 млрд. (+4,6). Отрицательное сальдо торговли товарами – $2,89 млрд. Для сравнения, в 2015г. экспорт составлял $38,1 млрд., а импорт – $37,5 млрд. Сальдо торговли товарами тогда впервые за 11 лет стало положительным и составило $632,5 млн.

Российская Федерация остается главным торговым партнером Украины, хотя ее доля сократилась с 27,3% до 11,5%. Объем торговли между двумя странами сократился почти на $30 млрд. (78%). В 2013г. товарооборот Украины и России составлял $38,3 млрд., в 2016г. – $8,7 млрд. В течение 2016г. сокращение товарооборота составило 30%, или $3,6 млрд. [4].

Товарная структура экспорта. Внешняя торговля Украины до приобретения независимости (1991г.) была сконцентрирована преимущественно на товарообмене между союзными республиками. Доля экспорта в эти республики в совокупном объеме экспорта достигала 83%, а в совокупном объеме импорта – 81%. Поставки из Украины в союзные республики включали продукцию машиностроения (39% от общего объема экспорта), пищевой промышленности (16%), железо и сталь (15%). Экспорт товаров в различные страны мира включал: каменный уголь (32% от совокупного экспорта), продукция машиностроения (28%), металлопродукция (18%), продукция химической промышленности (8%) [5].

В 2016г. основными экспортерами товаров были предприятия аграрной и пищевой промышленности ($15,2 млрд. или 42%), металлургии ($8,3 млрд. или 23%), а также машиностроения ($4,2 млрд. или 12%). Таким образом, экономика страны, ее экспортный потенциал носит явно сырьевой характер.

Выводы. Развитым может считаться государство, в котором в максимальной степени реализуются главные цели его существования: повышение благосостояния народа и защита его интересов. Нами утверждается решающее влияние следующих составляющих в их взаимосвязи в успешном развитии государства:

исторические традиции – классическое образование – передовая наука – мощная индустрия – развитая экономика – высокое качество жизни – устойчивое развитие.

Развитая экономика позволяет успешно проводить экспортную политику и политику импортозамещения не на основе дешевых сырьевых ресурсов, а на основе производства продукции высокого технологического уровня. Для усиления своего участия в международном разделении труда необходимо укреплять позиции на традиционных рынках сбыта и расширять сферы влияния на новых рынках. Укреплению экспортного потенциала должна способствовать система мер организационной, правовой, финансовой, маркетинговой, технологической направленности со стороны государства по оказанию поддержки отечественных товаропроизводителей в поставке продукции на внешние рынки.

Литература

1. Глава государства утвердил Стратегию устойчивого развития «Украина-2020» Дата: 12.01.2015. Адрес доступа: http://www.president. gov.ua/ru/news/glava-derzhavi-zatverdiv-strategiyu-stalogo-rozvitku-ukrayin-34506

2. Саммит G20: основные итоги. Дата: 09.07.2017. Адрес доступа: http://www.vesti.ru/doc.html?id=2907905

3. Производство отдельных видов промышленной продукции (1990-2015). Адрес доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm

4. ТОП-10 крупнейших торговых партнеров Украины в 2016 году. Адрес доступа: http://www.fialan.com.ua/fialan-news/top-10-krupnejshix-torgovyx-partnerov- ukrainy-v-2016-godu/

5. Экономика Украины. Адрес доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/

Тенденции развития пенсионного страхования в России

Голован К.А.
студентка кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Паценко О.Н.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
olnik2004@mail.ru

На сегодняшний день осуществление пенсионной реформы представляет собой одну из важнейших задач, стоящих перед нашей страной. При этом от правильности решения этой задачи зависит не только решение комплекса социальных проблем. Пенсионная реформа может оказывать гораздо более широкое воздействие на жизнь страны. Во многих странах мира, например, специфика построения пенсионной системы существенно влияет на уровень сбережений населения, а, соответственно, на характер и масштабы инвестиционного процесса.

До реформы в основу пенсионной системы России был положен распределительный принцип, заключающийся в солидарности поколений. На протяжении достаточно длительного времени казалась, что жизнь пожилых граждан страны возможно только методом перераспределения ВВП между поколениями, что распределительная система уникальна и практически не имеет никаких альтернатив. Причем увеличение значения распределительного механизма распространилось не только на страны с экономикой советского типа, но и на страны, которые базируются на рыночной системе хозяйствования.

Не смотря на это, около двух десятилетий назад практически на всех континентах сложившаяся очевидность превосходства распределительной системы была поставлена под сомнение. В большей или меньшей степени в целом ряде стран мира используется совершенно иной принцип построения пенсионной системы – накопительный. Некоторые государства практикуют сочетание накопительной пенсионной системы с распределительной. А в других странах осуществляются глобальные пенсионные реформы, посредством которых постепенно достигается вытеснение из системы пенсионного обеспечения распределительного принципа.

Пенсионное обеспечение представляет собой базовую и одну из самых важных социальных гарантий стабильного развития общества, затрагивающую интересы нетрудоспособного населения любого государства. В Российской Федерации, например, в настоящее время проживает свыше 39 млн. престарелых, инвалидов и членов семей, потерявших кормильца.

Законодательное обеспечение пенсий в России имеет довольно сложную и разветвленную систему, и, к сожалению, не всегда эффективную. Еще не один год потребуется на сбалансирование данной системы и приведение ее в равновесие.

Пока недостижимый для нашей страны международный норматив пенсионного обеспечения, который стремится выполнить Россия, предполагает уровень не ниже 40% заработной платы квалифицированного работника.

С целью совершенствования и повышения эффективности пенсионной системы Российской Федерации была создана «Стратегия развития пенсионной системы до 2030 г.», разработанная в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

В рамках данной Стратегии рассматриваются основные принципы совершенствования тарифно-бюджетной политики, развития корпоративного пенсионного обеспечения, формирования пенсионных прав, реформирования института досрочных пенсий и накопительной составляющей пенсионной системы, системы управления обязательным пенсионным страхованием, а также развития международного сотрудничества в пенсионной сфере.

Стратегию долгосрочного развития пенсионной системы России до 2050 г. готовит Министерство труда и социального развития РФ. В стратегии предлагается корреспондировать размер пенсии с заработком и трудовым стажем. Считается, что таким способом возможно регулировать возраст выхода на пенсию. На данный момент пенсионное законодательство говорит о том, что если человек получает пенсию, продолжая при этом работать, то пенсия каждый год пересчитывается и увеличивается.

Внимания заслуживает связь прогнозной оценки развития пенсионной системы с прогнозом численности постоянного населения до 2030 г.

В связи с отсутствием адекватных институциональных условий для нормального функционирования накопительной системы, в ближайшее время невозможно радикальное изменение пенсионной системы в России.

Следовательно, для реформирования пенсионной системы необходим комплексный подход. Пенсионную систему невозможно реформировать обособленно, например, от системы налогообложения и реформы заработной платы. Понятная и принятая обществом цель реформ должна быть четко сформулирована в программных документах. Осуществление реформы не должно проводится за счёт пенсионеров и лиц предпенсионного возраста в связи с отсутствием у них возможности самозащиты. А ущемление прав данных категорий населения может подорвать доверие общества, как к пенсионной реформе, так и к государству в целом. Повышение устойчивости пенсионной системы и справедливое определение размера пенсий должно обеспечиваться изменением механизма финансирования и исчисления пенсий.

Реализация предлагаемых мер позволит снизить дефицит распределительного компонента к 2020 году до 1,2% валового внутреннего продукта, а к 2030 году: оптимизировать дефицит пенсионной системы на уровне 0,9% валового внутреннего продукта; обеспечить соотношение пенсии с прожиточным минимумом пенсионера – до 3 прожиточных минимумов пенсионера в 2030-е годы с последующим прогрессивным увеличением данного показателя, создать условия для повышения коэффициента замещения пенсией утраченного заработка не менее чем до 40% для лиц, выработавших нормативный стаж с заработком не менее среднестатистического. При этом индивидуальный коэффициент замещения с учетом дополнительных корпоративных и индивидуальных форм накоплений может достигнуть 47 – 50% (при 42 – 45-летнем трудовом стаже – до 55 – 70%).

Предлагается активизировать работу по заключению международных договоров в области пенсионного обеспечения, основанных на принципе пропорциональности, принимая во внимание необходимость соблюдения пенсионных прав граждан и интересы Российской Федерации. В среднесрочной перспективе особое внимание следует уделить созданию общего пенсионного пространства в отношениях с государствами, имеющими с Российской Федерацией интеграционные проекты.

Министерством России предлагается финансирование выплат фиксированной части пенсии из федерального бюджета, а не из Пенсионного Фонда. Такая мера предполагает снижение ставки страховых взносов с 30 до 22 процентов в рамках налогового маневра. Предполагается, что такой шаг поможет сохранить пенсионные права. При этом не произойдёт сокращения пенсионных прав граждан и размер пенсии не станет меньше. К тому же, стоит отметить, что за счет собранных страховых взносов в ПФР финансируется только две трети выплат страховых пенсий. Остальную часть и так добавляет федеральный бюджет.

Пенсионные системы сталкиваются с еще одной существенной проблемой. В последнее десятилетие постоянная инвестиционная доходность основных финансовых инструментов, применяемых для сохранения пенсионных накоплений – акций и облигаций, была ниже исторически сложившихся (3-5% и 1-3% соответственно). Одновременно со снижением доходности накоплений росла стоимость управления пенсионными средствами. Низкая финансовая грамотность, в свою очередь, привела к тому, что хотя половина пенсионных программ в мире представляет собой индивидуальные пенсионные планы, в среднем будущие пенсионеры вносят на свои счета на 10-15% меньше рекомендованных сумм. В результате, по оценке авторов доклада, разрыв между фактическим и необходимым размером пенсионных накоплений растет. В целом по развитым странам он достигает $70 трлн, что в полтора раза выше их совокупного ВВП. К 2050 году, увеличиваясь ежегодно на 5%, дефицит достигнет $400 трлн. Наибольший дефицит пенсионных средств – в США, если в 2015 году он составлял $28 трлн, то к 2050 году он вырастет до $137 трлн. Наименьший показатель у Австралии – в этой стране дефицит пенсионных накоплений сейчас составляет $1 трлн, в 2050 году он будет на уровне $9 трлн. Наиболее высокими темпами пенсионный дефицит растет в Индии и Китае – на 10% и 7% соответственно, наименьшими – в Японии (2%), Нидерландах (4%) и Великобритании (4%).

Предполагается, что граждане, родившиеся в 2017 году, будут жить более ста лет. Однако финансовое обеспечение столь длительной жизни остаётся под вопросом. Население развитых стран в будущем будет проводить на пенсии гораздо больше времени, но при этом все современные пенсионные системы рассчитаны не более чем на 10-15 лет жизни за счет пенсионных выплат. К тому же, если сейчас в мире на одного пенсионера приходится восемь работающих, то к 2050 году это соотношение изменится до "один к четырем".

Литература

1. Стратегия развития пенсионной системы РФ до 2030 г. // Режим доступа // http://www.consultant.ru/law/hotdocs/. Дата посещения 15.05.16.

2. [Электронный ресурс] / Р. Р. Сираева, Н.С. Русаков // NovaInfo.Ru. 2014. – № 28. – С. 194-197. Сираева, Р.Р. Пенсионное обеспечение в РФ [Текст] / Р.Р. Сираева // Германия. – 2012. – 338 с.

3. Михайлова, А.В., Сираева, Р.Р. Негосударственные пенсионные фонды и их роль в пенсионной реформе [Электронный ресурс] / А.В. Михайлова, Р. Р. Сираева // NovaInfo.Ru. 2014. – № 28. – С. 165-167.

4. Каримова А.М., Сираева Р.Р. Пенсионная система РФ [Электронный ресурс] / А.М. Каримова, Р. Р. Сираева // NovaInfo.Ru. 2015. – Т. 1. – № 32. – С. 70-73.

Статистическое исследование инвестиционного процесса в малых и средних предприятиях. Региональный аспект[8]

Голодов С.В.
Кузин С.И.
к.э.н., доцент кафедры статистики
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
skouzine@mail.ru

Под предпринимательством понимают – особый вид хозяйственной активности (разумная деятельность, направленная на получение прибыли с помощью удовлетворения возрастающих потребностей членов общества), в основе которой лежит самостоятельная инициатива, ответственность и нововведения, реализуемые в этой деятельности. Как правило, начальный этап особого вида экономической активности связан только с идеей, которая в дальнейшем должна принять материальную форму. В этом основная роль малого предпринимательства. Наличие инновационного содержания – это одна из особенностей малого предпринимательства. Это может быть изготовление нового товара, образование нового предприятия или смена профиля деятельности, внедрение новейших методов организации производства, иная система управления, повышенное качество, новые технологии. Эта модель экономики создает атмосферу конкуренции, способную, быстро реагировать на любые изменения в рыночной конъюнктуре, заполнять образовавшиеся ниши в потребительской сфере и формировать прослойку самозанятых. Однако конкретные условия хозяйствования вносят существенные коррективы в модель, которая в идеале выглядит просто и эффективно. Для того, чтобы оценить тенденции развития малого и среднего предпринимательства в отечественной экономике, необходимо исследовать с помощью статистических методов данные, полученные в ходе сплошных обследований этих предприятий.

Таблица 1

Основные экономические показатели деятельности малых и средних показателей

	Всего		в том числе по категориям					
			Средние предприятия		Малые предприятия			
					Всего		Из них микропредприятия	
	2010 г.	2015 г.	2010 г.	2015 г.	2010 г.	2015 г.	2010 г.	2015 г.
Число предприятий, осуществляющих и приостановивших деятельность	1 669 439	2 241 650	25 170	19 278	1 644 269	2 222 372	1 415 269	1 990 003
Число предприятий, осуществляющих деятельность	1 266 393	1 468 490	24 084	18 821	1 242 309	1 449 669	1 015 544	1 230 718
Средняя численность работников, тыс. человек	13 731,9	13 508,8	2 582,9	2 178,1	11 149,0	11 330,7	3 883,3	4 605,7
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	н.д.	12 414,2	н.д.	2 036,6	н.д.	10 377,6	н.д.	4 197,9
Выручка от реализации товаров (работ и услуг) (без сумм налогов и аналогичных обязательных платежей), млрд. руб.	26 350,0	54 486,9	7 416,2	10 362,7	18 933,8	44 124,3	5 609,2	18 587,0
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб	774,5	1 348,6	254,2	412,2	520,3	936,3	199,0	432,7
Наличие собственных основных средств по полной учетной стоимости на конец года, млрд. руб.	4 382,3	8 627,5	1 309,1	2 001,4	3 073,2	6 626,1	1 269,2	3 161,5

Источник: www.gks.ru

[8] Работа проводилась в рамках гранта ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В.Плеханова № 63 протокол № 2, Приказ № 313 от 10.04.2017 г.

Данные таблицы отражают некоторые положительные тенденции. В частности число предприятий, осуществляющих деятельность, выросло на 16%, выручка – более чем в два раза, инвестиции – почти в два раза. Причем рост обеспечен малыми предприятиями.

Инвестиции демонстрируют существенную динамику. Интересен региональный и отраслевой аспект инвестиционного процесса в малых и средних предприятиях. Регионы были распределены методом К-средних на четыре кластера. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2

Результаты кластерного анализа инвестиций малых и средних предприятиях

Кластер 1 Среднее значение – 36 281,59 Среднее квадратическое отклонение – 8 130,83	Воронежская область, Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Нижегородская область, Ямало-Ненецкий АО, Челябинская область, Кемеровская область, Новосибирская область.
Кластер 2 Среднее значение – 16 779,86 Среднее квадратическое отклонение – 3 992,9	Белгородская область, Брянская область, Владимирская область, Липецкая область, Смоленская область, Тамбовская область, Тульская область, Калининградская область, Ленинградская область, Волгоградская область, Чеченская республика, Республика Марий-Эл, Удмуртская республика, Чувашская республика, Пермский край, Кировская область, Оренбургская область, Пензенская область, Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область, Свердловская область, Тюменская область, Алтайский край, Красноярский край, Иркутская область, Приморский край, Амурская область, Республика Крым.
Кластер 3 Среднее значение – 4 900,3 Среднее квадратическое отклонение – 2 958,98	Ивановская область, Калужская область, Костромская область, Курская область, Орловская область, Рязанская область, Тверская область, Ярославская область, Республика Карелия, Республика Коми, Архангельская область, Мурманская область, Новгородская область, Псковская область, Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Астраханская область, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская республика, Карачаево-Черкесская республика, Республика Северная Осетия-Алания, Республика Мордовия, Курганская область, Республика Алтай, Республика Тыва, Республика Бурятия, Республика Хакассия, Забайкальский край, Омская область, Томская область, Камчатский край, Республика Саха (Якутия), Хабаровский край, Магаданская область, Сахалинская область, Аврейская АО, Чукотский АО, Севастополь.
Кластер 4 Среднее значение – 79 963,05 Среднее квадратическое отклонение – 24 509,6	Московская область, Москва, Санкт-Петербург, Тюменская область.

Кластеры 1-3 демонстрируют снижение объёма инвестиций, кластер 4 включает самые богатые регионы и поэтому внутригрупповая средняя почти вдвое превышает среднюю кластера 1.

На рисунке отражено отраслевое распределение инвестиций в 2015 г.

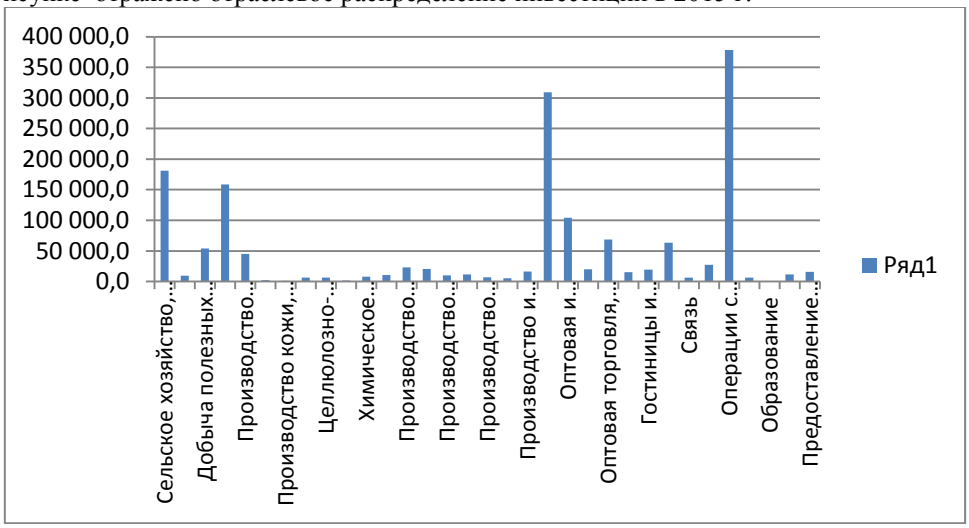


Рисунок 1. Отраслевое распределение инвестиций малых и средних предприятий в 2015 г.

Лидерами по объёмам вложений являются операции с недвижимостью, производство и распределение, электроэнергии, газа и воды, сельское хозяйство, охота и рыболовство, строительство.

Литература

1. www.gks.ru
2. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России», 2015. Росстат. – М., 2015.

3. Глебов С.Н., Петраков М.А. Место и роль малого и среднего бизнеса в экономике России. Российское предпринимательство. №9(231), 2013

Укрепление инвестиционного портфеля, стимулирование инноваций посредством снижения импортной зависимости Краснодарского края

Григорьева И.Ю.
к.э.н., профессор кафедры теории и практики таможенного дела,
Частное образовательное учреждение высшего образования «Сочинский институт моды, бизнеса и права»
iricha2009@yandex.ru

Резкое изменение политических и экономических условий в связи с негативными внешними воздействиями на нашу страну, создало особые условия для развития всей экономики Российской Федерации.

Главной целью импортозамещения является создание той среды для национальной промышленности, в которой будет наблюдаться больший ее рост. Устойчивое экономическое развитие государства возможно только в случае значительного увеличения уровня промышленного самообеспечения, повышения объемов выпуска продукции внутри страны. Такой подход является следствием нестабильности процессов, происходящих в мировой экономике и настороженным отношением к иностранному капиталу.

Импортозамещение – это тип экономической стратегии и промышленной политики государства, который направлен на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров товарами национального производства. Результатом этого типа должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции предприятий посредством стимулирования технологической модернизации производства, повышения его эффективности и освоения новых конкурентоспособных видов продукции с относительно высокой добавленной стоимостью [1].

На данный момент времени экономика Россия по некоторым группам промышленных товаров является импортозависимой и не в состоянии обеспечить потребности различных отраслей собственными силами. Во многом причиной этому является ее направленность не на развитие собственных производственных возможностей и усиление экономического потенциала, а на потребление импортной продукции.

Также санкции побудили предприятия и научно-исследовательские организации ВПК добиваться развития новейших технологий на основе инновационных разработок с целью полного замещения импортных приборов, материалов и технологий в отечественных системах оборонного комплекса. В среднесрочной перспективе данные наработки позволят резко ликвидировать отставание нашей страны от развитых стран в научно-технологическом развитии, и промышленности в целом в рамках программы импортозамещения [2, с.154].

Положительным эффектом от введения санкций для отечественных производителей является открывшаяся возможность увеличить своё присутствие на рынке за счет расширяющихся каналов сбыта собственной продовольственной и промышленной продукции.

Вместе с тем, ограничения, которые были введены в отношении России рядом зарубежных стран, и принятые ответные меры оказали позитивное влияние на развитие внутренней экономической политики. В частности, первые результаты приносит реализация антикризисного плана Правительства РФ и программы импортозамещения.

По прогнозам Минпромторга удачная реализация политики импортозамещения к 2020 году позволит достичь сокращения уровня импортозависимости в различных отраслях промышленности с 70-90% до уровня 50-60%. При этом, в долгосрочной перспективе посредством снижения импортной зависимости можно достичь более высокого стимулирования инноваций. Что, безусловно, станет основой для создания новых производств и роста инвестиций в технические отрасли.

Таким образом, на сегодняшний день, нельзя отрицать зависимость российской экономики от поставок импортного оборудования и продукции. Однако сложившуюся ситуацию можно трактовать двояко. С одной стороны, это угроза для российской экономики, а с другой стороны, такая ситуация является хорошим шансом для реализации стратегии быстрого подъема отечественного производства во многих отраслях.

Новые соглашения с инвесторами, подписанные регионами на международном инвестиционном форуме «Сочи-2016», воспринимаются как индикатор деловой активности территорий. В последние годы итоги исследования крупнейших инвестиционных проектов ЮФО говорили о том, что основной тренд в сфере конкуренции южнороссийских регионов – постолимпийский откат Краснодарского края и опережающий рост Ростовской области. Соседние ключевые центры экономического роста на юге России оказались после Олимпиады-2014 в явной противофазе, результатом чего стало сокращение разрыва между уровнем их развития.

В настоящее время индикаторы, позволяющие прогнозировать инвестиционную активность на Юге, – как состояние инвестиционных портфелей регионов, так и объём заключенных на сочинском форуме соглашений – говорят о том, что тренд в ближайшее время изменится. В Сочи Краснодарский край заключил соглашений на сумму, более чем в два раза превышающую уровень прошлого года. В 2016 году у Ростовской области самый низкий объём средств по сделкам за последние годы. При рассмотрении инвестиционных портфелей регионов наблюдается прирост и на Дону, и на Кубани. На форуме в Сочи Краснодарский край заключил 125 соглашений на сумму 638,7 млрд. руб. и стал лидером не только по объёму привлечённых средств, но и по дифференциации проектов, включая инфраструктурные. На этот раз в инвестпортфеле Кубани есть проекты в сфере промышленности, туризма, телекома и торговли [2, с.155].

Власти Краснодарского края в сфере инфраструктуры подписали соглашение с ГК «Росатом», которая инвестирует 1,3 млрд. долларов США в строительство трёх ветроэлектростанций общей мощностью 610 МВт: одной – в Адыгее, двух – на Кубани. Администрация Краснодара заключила соглашение с АО «Автономная теплоэнергетическая компания» (АТЭК), которое собирается вложить в модернизацию и строительство новых тепловых объектов и сетей города 5,5 млрд. руб. в течение трёх лет. За это время «Кубаньэнерго» вложит 3,6 млрд. руб. в реконструкцию подстанций и строительство ЛЭП на городской территории. Краснодарским краем подписано соглашение о реконструкции терминала по перевалке зерновых культур в городе Туапсе, где АО «Туапсинский морской торговый порт» инвестирует 3,2 млрд. руб. в реконструкцию порта, что позволит увеличить объём перевалки зерновых до 3 млн. тонн в год.

С ООО «Базэл Аэро» подписано соглашение о вложении 520 млн. руб. в аэропорт Геленджик. К февральскому форуму 2017 года готовится проект по аэропорту Краснодара, только первый этап которого требует 6,5 млрд. руб.

Обращают на себя внимание проекты в традиционной для региона сфере АПК. Известное предприятие ООО «Сыры Кубани» запустит производство сыров в станице Выселки, где проектная мощность производства составит 600 тонн переработки молока в сутки, а объём инвестиций – 2,5 млрд. руб. Фирма «Южные земли» в Крымском районе планирует заложить 286 га яблоневого сада интенсивного типа и построить хранилище, объём инвестиций – 1,3 млрд. руб.

«Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачёва планирует модернизировать ООО «Краснодарская птицефабрика», вложив 500 млн. руб. Будет построен ООО «Техада» завод по глубокой заморозке сельхозпродукции, производственная мощность проекта достигнет 460 тонн томатов, 3600 тонн капусты брокколи, 2852 тонны кукурузы, 1900 тонн горошка и 440 тонн сладкого перца в год. При этом объём инвестиций в проект составит 613,3 млн. руб. Компания ООО «Тепличный комплекс «Зелёная линия» инвестирует 1,79 млрд. руб. в создание центра по выращиванию грибов на Кубани [3, с.399].

На форуме «Сочи-2016» Ростовская область подписала соглашения на общую сумму 20,7 млрд. руб. До этого в 2015 году регион заключил соглашения на сумму 70 млрд. руб., а в 2014 году – на 130 млрд. руб.

Стоит отметить, что в большинстве соглашений речь идёт о проектах, которые уже стартовали. Ростовские власти подписали соглашение с российской структурой крупнейшего поставщика сельхозпродукции Olam «Аутспан Интернешнл» о модернизации Азовского зернового терминала, что позволит увеличить его мощность в два раза. Общий объём инвестиций в проект – 700 млн. руб. Около 2 млрд. руб. вложит «Торговый дом «Риф» совместно с компанией «Промэкспедиция» в строительство нового Азовского зернового терминального комплекса. Было подписано соглашение о строительстве микрорайона «Красный Аксай» в Ростове-на-Дону. Один из крупнейших южнороссийских застройщиков «ЮгСтройИнвест» вложит в него 15 млрд. руб.

В форуме «Сочи-2016» в первый раз принял участие Крым в качестве субъекта ЮФО, подписав два соглашения на сумму 9,5 млрд. руб. в сфере строительства жилья и туристической инфраструктуры. В результате «Петрокомплект» инвестирует в строительство жилого комплекса на семь корпусов, а ООО «Дом творчества Алуштинский» построит многофункциональный туристско-рекреационный комплекс, куда войдут гостиничный комплекс, торгово-развлекательный центр, медико-реабилитационный комплекс, открытый кинотеатр.

К сожалению, республики Северного Кавказа были представлены лишь двумя региональными стендами – Дагестана и Северной Осетии. В Сочи Дагестан подписал соглашение с АО «Корпорация развития Северного Кавказа», которое намерено войти в уставной капитал компании ООО «СК-Аква» и стать соинвестором проекта производства осетровых в Дагестане и Астраханской области с объёмом инвестиций 450 млн. рублей.

Предполагается строительство рыбоводческого комплекса по индустриальному выращиванию осетровых пород рыб и производству икры в промышленных масштабах – до 8 тонн чёрной икры в год. Северная Осетия заключила соглашение с «Метро Кэш энд Керри Россия». Компания построит во Владикавказе свой первый в республике гипермаркет к 2018 году.

В рамках форума подписано соглашение АО «Корпорация развития Северного Кавказа» с ООО «Птицекомплекс «Южный» по взаимодействию в реализации на территории Ингушетии инвестиционного проекта птицекомплекса по выращиванию и глубокой переработке мяса индейки производительностью 10 тысяч тонн в год. КРСК будет вложено 450 млн. рублей в строительство производства медицинского рентгеновского оборудования в Кабардино-Балкарии. Будет создано высокотехнологичное производства на базе предприятия ООО «Севкаврентген-Д» в Кабардино-Балкарии.

Таким образом, итоги форума «Сочи-2016» говорят о том, что Краснодарский край завершает этап постолимпийского падения и укрепляет свой инвестиционный портфель [3, с.400].

Уникальность экономической ситуации, сложившейся в России в 2014 г., потребовавшая чрезвычайных мобилизационных антикризисных мер, представляет реальный шанс усовершенствовать существующую теорию и практику экономического роста страны в соответствии с новыми реалиями.

Используя анализ региона, можно сделать вывод, что Краснодарский край открыт для импортозамещения, созданы все благоприятные условия для реализации такой политики. Создаются государственные программы, развиваются отечественные предприятия, наличие крупных объемов частных инвестиций и повышение конкурентоспособности [1].

Литература

1. Постановление от 27 июня 2016 года № 430 «Об экспертном совете по инновационному развитию и импортозамещению при главе администрации (губернаторе) Краснодарского края»

2. Авдеева Т.Т. Возможности постиндустриального развития Краснодарского края / Т.Т. Авдеева, А.В. Родин//Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11 (ч.1) (76-1). С. 150-156.

3. Климовец О.В. Экономика Краснодарского края в условиях импортозамещения / О.В. Климовец// Фундаментальные исследования. – 2016. – № 11 (часть 2) – С. 397-401

Система методов воздействия на развитие наукоемких видов деятельности[9]

Григорьева М.О.
старший преподаватель кафедры статистики
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Grigoreva.MO@rea.ru

К наукоемким видам деятельности принято относить производства, характеризующихся высокой динамикой развития, уровнем конкурентоспособности выпускаемой продукции, являющихся носителями передовых технологий и оказывающих влияние на развитие традиционных отраслей и сферы услуг, уровня жизни и сферы обитания, но, в свою очередь, зависящих от степени использования результатов разработок, проведенных в сопряженных научных исследованиях.

На развитие наукоемких видов деятельности влияют следующие факторы: рост объема реализации высокотехнологической продукции и услуг и увеличение доли населения, ориентированной на потребление продукции и услуг высоких технологических укладов [3]. Высокотехнологическое производство – это повышение конкурентоспособности предприятия, и как следствие, экономики страны в целом. Реализация концепции развития наукоемких видов деятельности предполагает поддержку и финансирование со стороны государства.

К основным методам воздействия на развитие наукоемких видов деятельности относятся:

- антимонопольное законодательство;
- льготное налогообложение НИОКР;
- поощрение наукоемкого бизнеса;
- финансирование производства, деятельность которых осуществляется с помощью высокотехнологических разработок;
- кооперация университетов и предприятий, для производства наукоемкой продукции.

В целях стимулирования технологической активности применяются различные методы взаимодействия государства, которые подразделяются на прямые и косвенные. Соотношение их определяется экономической ситуацией в стране и концепцией государственного регулирования (таблица 1).

Таблица 1

Методы государственного воздействия на развитие наукоемких видов деятельности

Метод	Форма	Характеристика
Прямой метод воздействия	Административно-ведомственная	Дотационное финансирование, осуществляемое в соответствии с законами, принимаемыми с целью непосредственного содействия инновациям
	Программно-целевая	Государственные целевые программы поддержки наукоемких видов деятельности
		Мероприятия, стимулирующие кооперацию промышленных корпораций в области НИОКР
		Мероприятия, стимулирующие кооперацию университетов с промышленностью
Косвенный метод воздействия	Налоговая	Уменьшение налога на прирост инновационных затрат
		«Налоговые каникулы» на прибыль, полученную от реализации инновационных проектов
		Снижение налога на прибыль, направленную на выполняемые по заказу и совместные НИОКР
		Льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования нематериальных активов, входящих в состав интеллектуальной собственности
		Уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму стоимости оборудования, передаваемых НИИ, вузам
		Предоставление исследовательского и инвестиционного налогового кредита
		Вычет из налогооблагаемой прибыли взносов в благотворительные фонды, деятельность которых связана с финансированием наукоемких видов деятельности

Устойчивость функционирования наукоемких видов деятельности во многом обусловлена четким финансированием со стороны государства. С помощью финансово-кредитных рычагов государство оказывает существенное влияние на направленность и развитие высокотехнологических производств. Для наукоемких видов деятельности особую роль представляет поддержание высокого объема государственных затрат на НИОКР. Также субсидирование предприятий и организаций, занимающихся инновационной деятельностью [1].

Развитие наукоемких видов деятельности требует повышение квалификации трудовых ресурсов путем расходов на образование, здравоохранение и социальное обеспечение. Следует отметить, что расходы на

[9] Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова.

социальные цели способствуют расширению потребления товаров и услуг, увеличивая спрос населения на новые продукты и услуги, а именно на современные высокотехнологические медицинские услуги, на образование, полученное в результате использования новейших научных разработок и т.п.

На развитие прогрессивных технологий и техники оказывает влияние налоговая политика со стороны государства, с помощью применения методов экономического стимулирования нововведений, основанных на соотношении оценки затрат и полезного эффекта от перехода к новой технологии [2].

Процесс создания и функционирования наукоемких производств характеризуется высоким уровнем риска и их осуществление невозможно без страховой гарантии. Таким образом, рынок страховых услуг предоставляет широкий выбор страховых вариантов для обеспечения гарантий предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность.

Таможенная политика государства является важнейшим составным элементом системы воздействия на развития наукоемких видов деятельности. Влияние таможенной политика проявляется в таможенно-тарифном законодательстве, внешнеторговом обороте высокотехнологической продукции, заключении таможенных союзов, организации свободных зон.

Из вышеизложенного следует, что для формирования и развития наукоемких и высокотехнологических видов деятельности необходима система методов воздействия, основанная многовариантности подходов и способов их реализации (рис.).

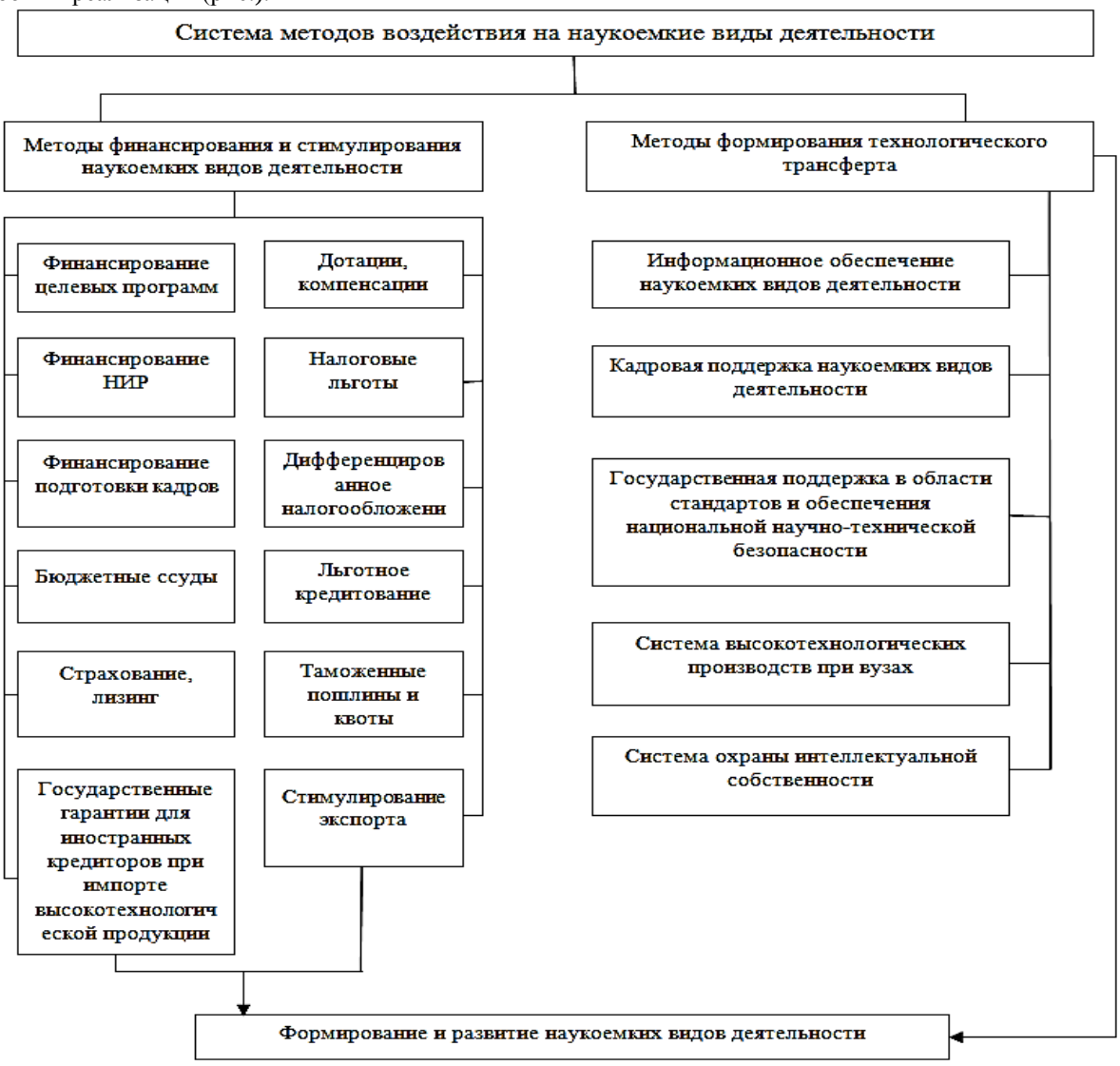


Рис. Система методов воздействия на наукоемкие виды деятельности

Наукоемким видам деятельности характерны следующие особенности:

1. Использование новых технологий в традиционных видах деятельности,
2. Создание новых форм организации производства, принятия решений;
3. Развитие гибких, технологически прогрессивных видов деятельности, которые развиваются в соответствии со стратегическими направлениями развития экономики;
4. Состав наукоемких и высокотехнологических видов деятельности меняется в зависимости от применяемых технологий и потребностей потребительского рынка;

5. Рост численности занятых в наукоемких и высокотехнологических видах деятельности влияет на увеличение численности занятых в сопряженных отраслях, производствах и сфере услуг.

С помощью использования новейших научных разработок, удается достичь высоких экономических результатов и повысить конкурентоспособность готового высокотехнологичного продукта. Также следует отметить, что внедрения в производственный процесс инновационных технологий трансформирует традиционное производство в наукоемкое.

Литература

1. Российский гуманитарный научный фонд [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://rscf.ru/ru/sproj

2. Багриновский К.А., Бендиков М.А // Некоторые подходы к совершенствованию механизма управления технологическим развитием [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.bizeducation.ru/library/management

3. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент //Учебное пособие (2-е издание) / Мухамедьяров А.М. – Москва: Изд-во Инфра-М, 2008 – 176 с.

Пространство производственной деятельности предприятия

Демьянова О.В.

д.э.н., доцент, зав. кафедрой экономики производства

Институт управления, экономики и финансов Казанский федеральный университет

89053185835@mail.ru

Производственная деятельность представляет собой систему целенаправленной деятельности с четкой инициацией и видением результатов.

Шухов А. отмечает, что базовым началом производственной деятельности вне зависимости от формы, характера и уровня развития, представляет собой деятельность, имеющую определенную целевую установку [1].

К основным началам производственной деятельности относят три основных элемента: – осмысленность и целенаправленность производственной деятельности (интенциональность); – организация производственной деятельности и способность разрешать появляющиеся проблемы посредством осуществления точного и адресного вмешательства (реализуемость); – обеспечение необходимыми исходными материалами и инфраструктурой, а также средствами ведения производственной деятельности (инструментальность).

Пространство производственной деятельности представляет собой зафиксированное «устройство» многоуровневого содержания производственной деятельности в системе четырех взаимосвязанных базовых плоскостей – целеполагания, производственного процесса (самой деятельности), инструментализации производственной деятельности и плоскости результатов и четырех уровней содержания – синтетического, культурно-социального, системного и простейшего (см. рис. 1).

На рисунке представлено пространство вариантов развития производственной деятельности в разрезе уровней и плоскостей развития. Выделение плоскостей обосновывается тремя основными началам деятельности – интенциональности (целенаправленности), реализуемости (самого процесса деятельности) и инструментальности.

Мы добавляем еще одну плоскость – плоскость результатов, показывающую реальное положение и результаты совершения производственной деятельности. Каждая из плоскостей имеет сложную многоуровневую организацию.

Пространство производственной деятельности предполагает 4 уровня (см. рис. 2). Синтетический уровень создает основу для всего содержания производственной деятельности, здесь формируются принципиальные схемы производственной деятельности, принципиальные положения и взаимодействия, закладываются принципы и требования ко всем процессам. На синтетическом уровне идет построение онтологической схемы производственной деятельности через взаимосвязь понятий «потребность», «намерение», «знания» и «образ». Онтологический уровень позволяет оперировать высшими абстракциями [2].

Следует отметить, что структура понятий синтетического уровня имеет устойчивую взаимосвязь: потребность в производственной деятельности может быть сформирована соответствующими знаниями, а образ может быть представлен, имея намерение.

Данный уровень – есть максимальный отрыв от прагматики и даже от деятельностных содержаний. Здесь рассматривается бытие любой системы, любой целостности («система вообще»), которое в частном случае становится сначала миром деятельности, а затем деятельностной организацией как одной из единиц мира деятельности. Понятия и схемы, сформированные на синтетическом уровне, имеют обобщенное и нематериальное содержание, являются основными первопричинами любой производственной деятельности. Приложением данных понятий к конкретным условиям и времени достигается на культурно-социальном уровне. Здесь проектируется и транслируется культура производственной деятельности, выраженная через нормы использования и применения элементов простейшего уровня производственной деятельности, с акцентом на исходные и конечные результаты. Социально-культурное проектирование производственной деятельности это способ продуктивного воображения, творческого и свободного преобразования реальности на основе “модели потребного будущего”. Качество этого проектирования задается самой сущностью культуры, которая есть, прежде всего, совокупность способов и результатов освоения и преобразования мира, природы, общества, самого человека. Проективная деятельность относится к разряду инновационной, творческой дея-

тельности, так как она предполагает преобразование реальности за счет формирования мотивов развития, строится на базе соответствующей технологии и функциях, которые можно унифицировать, освоить и усовершенствовать [3], выражается в виде реализации проектов развития.

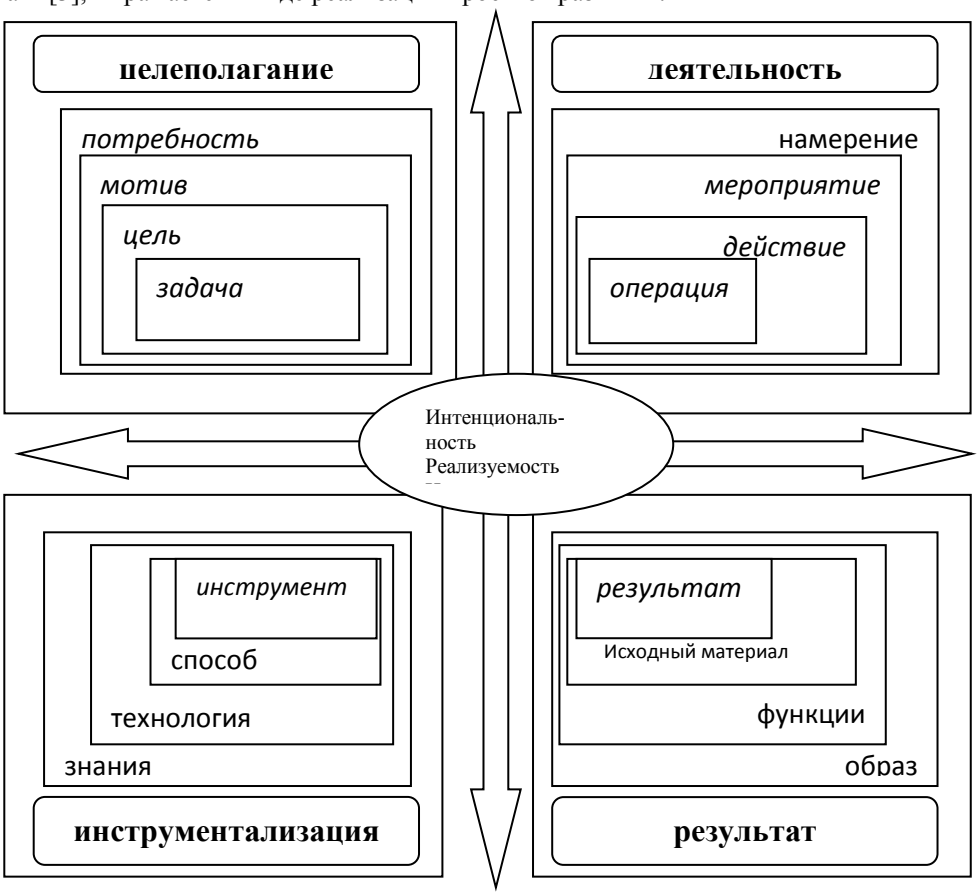


Рис.1. Пространство производственной деятельности предприятия

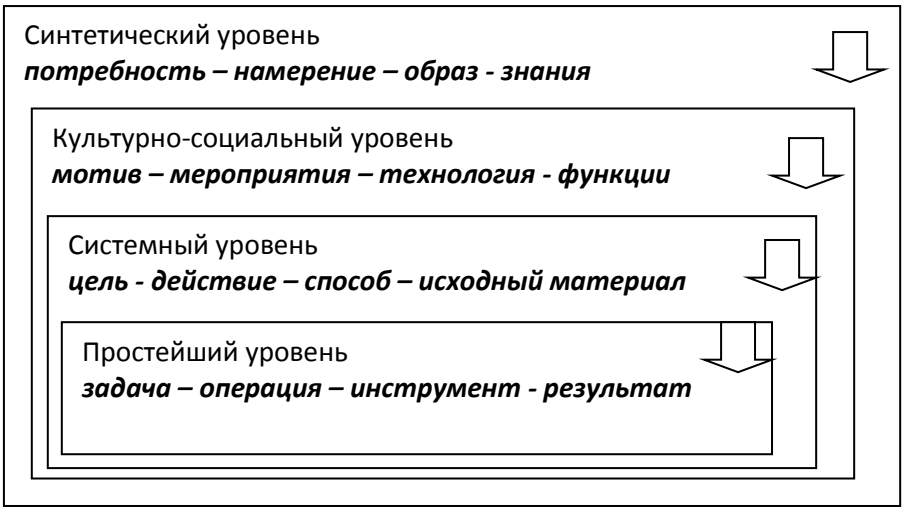


Рис.2. Структура пространства производственной деятельности

На культурно-социальном уровне формируется технологии производства, функции продукта производства, мероприятия и мотивы к действиям. Культурно-социальное проектирование организуется в системе философских, культурологических, социологических, педагогических позиций [4], [5], [6].

Социологический подход к культуре производственной деятельности связан с анализом взаимосвязи культуры с общественным развитием. В широком понимании «культура» охватывает все, что создано людьми – от науки и религиозных верований до способов изготовления орудий труда [7].

Системный уровень производственной деятельности охватывает более короткий временной промежуток, в нем происходит объединение простейших элементов в более объемные: в цели, действия, способ и исходный материал в соответствующих плоскостях. На системном уровне производственный процесс оформляется в виде производственных целей, конкурентных действий, способов и исходного материала.

Нижний – простейший уровень, производственная деятельность на данном уровне совершается в системе конкретных и четких временных точках, они просты, понятны, измеримы, такие элементы составляет основу для контроля производственной деятельности. К ним относят задачи, операции по достижению задач, инструменты и получаемые результаты. В зависимости от уровня пространства производственной деятельности формируется уровни развития рефлексивной культуры управленцев [8]. Специфика данного методологического подхода заключается в переносе центра внимания с «результата» (простейший уровень) на «процесс его получения» (системный уровень), с «процесса» – на «нормативное предписание (форму) процесса» (культурно-социальный уровень) и, далее, на «механизм», обеспечивающий эффективность процесса (синтетический уровень).

Литература

1. Шухов А. «Феномен производства», http://nounivers.narod.ru/ofir/ind.htm
2. Верхоглазенко В.Н. Генезис управления изменениями в методологическом подходе. http://www.acmegroup.ru/node/467
3. Марков А. П. , Бирженюк Г. М. Основы социокультурного проектирования, http://zoobrilka.com/referats/12/5852
4. Киселева Т. Г., Красильников Ю. Д. Социально-культурная деятельность: учеб. пособие. М.: МГУКИ, 2004. С. 49.,
5. Ариарский М. А. Социально-культурная деятельность как предмет научного осмысления. СПб., 2008. С. 79–80.,
6. Ярошенко Н. Н. Социально-культурная деятельность в контексте формирования новых качеств социального взаимодействия // Уч. зап. / МГУКИ. 2001. Вып. 23. С. 46.
7. Литвинцева Г. Ю. Исследовательское пространство социально-культурной деятельности // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета культуры и искусств. –2012. – № 1. http://cyberleninka.ru/article/n/issledovatelskoe-prostranstvo-sotsialno-kulturnoy-deyatelnosti
8. Верхоглазенко В.Н., Звезденков А.А., Хлюнева М.В. Проблемы развития рефлексивной культуры управленцев. http://www.acmegroup.ru/node/245

Анализ объема государственного долга РФ: пути решения проблемы

Деникаева Р.Н.

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

razela_denikaeva@mail.ru

Меркулова И.В.

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

merkulova-inna@yandex.ru

Для экономики большинства стран, в том числе и России в современных условиях является характерным наличие внутреннего и внешнего долга государства. Объясняется это отсутствием достаточных финансовых средств для выполнения государством своих функций и удовлетворения потребностей страны. Именно поэтому большую актуальность приобретает всесторонний анализ государственного долга, выявление проблем в управлении и предложение путей и источников финансирования государственного долга [1].

Многие страны прибегают к государственным займам как к одному из механизмов осуществления экономической политики, поскольку большинство из них испытывают недостаток собственных средств для проведения социально-экономических реформ, для осуществления инвестиций, а также погашения имеющихся долговых обязательств. Для оценки проблем и перспектив, связанных с заимствованием средств, проведем анализ государственного долга РФ за период 2013-2017 года. В таблице 1 представим данные о внутреннем долге РФ.

Таблица 1

Объемы внутреннего долга РФ, млрд. руб. [4]

Год	Внутренний долг	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %
2013	4977,90	-	-
2014	5722,24	775,5	14,9
2015	7241,17	2263,2	45,4
2016	7307,61	2329,7	46,8
2017	8003,46	3025,6	60,7

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что государственный внутренний долг имеет положительную динамику и в 2017 году он увеличился на 3025,6 млрд. руб. или на 60,7 % к 2013 году. Отличительной особенностью является то, что государственный долг растет за счет внутреннего долга при снижении внешнего. При продолжении текущей бюджетной политики государственный долг продолжит возрастать и дальше.

После распада СССР в России по причине перехода всей экономической системы с административно-командной формы к рыночной в экономике возникли серьезные кризисные явления, в результате которых внешний долг начал неуклонно расти. В таблице 2 проанализируем состояние внешнего долга Российской Федерации за 2013-2017 года.

Таблица 2

Объемы внешнего долга РФ, млн. долл. США [4]

Год	Внешний долг	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %
2013	50 769,2	-	-
2014	55 794,2	5025	9,9
2015	54 355,4	3586,2	7
2016	50 002,3	-766,9	-1,5
2017	51 211,8	442,6	0,9

Таким образом, в 2017 году объём внешнего долга России увеличился на 442,6 млн. долл. США или на 0,9% по отношению к 2013 году. Однако, в 2014 долг существенно увеличился на 9,9%, в 2015 году на 7% по сравнению с 2013 годом. Это объясняется снижением цен на нефть, которое привело к росту бюджетного дефицита и потребности в государственных займах.

Для наглядности отразим в виде графика динамику государственного долга Российской Федерации.

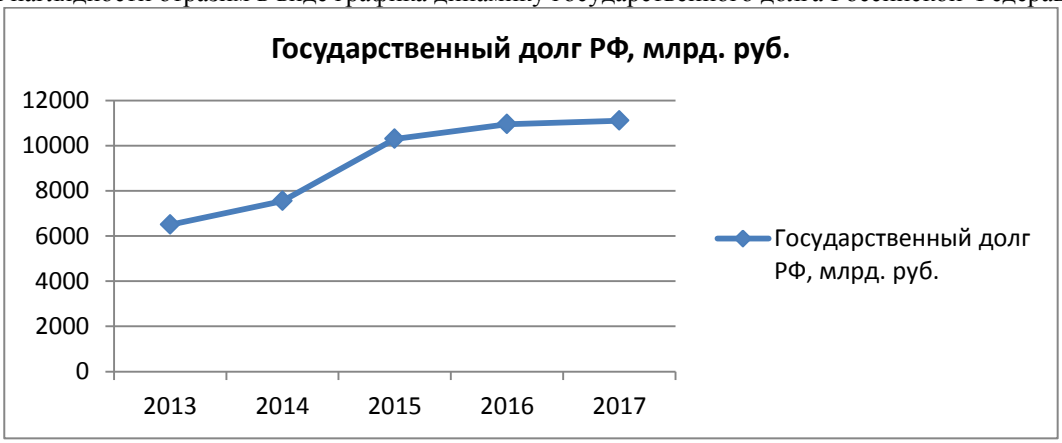


Рис. Объемы государственного долга РФ, млрд. руб.

Проблема обслуживания государственного долга находится постоянно в центре внимания Правительства РФ. Ее решение определяет стабильность национальной валюты, состояние федерального бюджета, золотовалютных резервов, уровень процентных ставок, инфляции. Однако стоит учитывать и попытки наших международных кредиторов использовать долговую проблему для политического давления на Россию. Грамотное урегулирование госдолга становится фактором национальной безопасности и условием проведения самостоятельной внешней и внутренней политики.

Основными проблемами, связанными с нынешним состоянием государственного внутреннего долга являются:

1. Отсутствие планирования на среднесрочном и долгосрочном этапе, в том числе при подготовке проекта федерального бюджета, состава и объема государственного долга, а также графиков его погашения.

2. Недостатком считается отсутствие законодательно закрепленных целей государственного заимствования, а также отсутствие согласованности в политике управления активными и пассивными долгами.

3. Дефицитный бюджет, который приводит к ускоренному росту государственного внутреннего долга.

4. Недостаточно развитый рынок ценных бумаг, который станет более цивилизованным при увеличении числа инструментов и доли долгосрочным ценных бумаг.

5. Министерство финансов и Центральный банк РФ сконцентрировали свои усилия на узком «облигационном» сегменте финансового рынка. Управление долгом свелось к планированию объемов и периода обращения очередного выпуска ГКО-ОФЗ.

6. Отсутствие системы ответственности за эффективность принимаемых решений при осуществлении государственной долговой политики [2].

В отношении внешнего долга проблемы выглядят следующим образом.

1. Принципиально разные правовые и экономические подходы практикуются в отношении внешнего долга бывшего СССР, принятого на себя Российской Федерацией, и вновь возникающего долга Российской Федерации. Если правовой режим первого задан спецификой заключенных международных договоров, то использование особых экономических подходов и порядка отражения второго в бюджетной отчетности вряд ли оправданно.

2. Процентные ставки, которые платит Россия по обслуживанию внешнего государственного долга, составляют от 7 до 13%, что в 3 – 4 раза дороже, чем для развитых стран Европы.

В качестве основного источника покрытия задолженности считается федеральный бюджет, так как у России больше нет возможности делать это за счет новых международных займов.

Важным резервом является сокращение оттока капитала из страны, однако данный резерв является нереализованным в нашей стране. Выделим следующие пути решения этой проблемы:

1. Усиление контроля над финансовыми потоками;

2. Создание благоприятного экономического климата с помощью системных институциональных преобразований. К таким преобразованиям могут относиться совершенствование налоговой системы, достижение сбалансированности бюджета, улучшение работы банковской и судебной системы, открытая информационная политика [3].

Таким образом, регулирование государственного долга в 2017 году будет направлено на поддержание умеренной долговой нагрузки и контроля роста расходов на обслуживание государственного долга, а также соблюдение показателей, установленных государственной программой «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». В сфере управления суверенными фондами основной задачей выступает повышение доходов от управления средствами Резервного фонда РФ за счет реализации более доходных инвестиционных стратегий.

Литература

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017)
2. Баева Е.А. Управление государственным внутренним долгом российской федерации: проблемы и перспективы. Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. 2015. № 4. С. 122-177.
3. Челышева Э.А., Скотарева М.С. Современное состояние государственного долга РФ: проблемы и перспективы. Заметки ученого. 2015. Т. 1. № 6-1 (6). С. 87-94.
4. Минфин России [Электронный ресурс] Режим доступа: http://minfin.ru/ru/perfomance/public_
5. debt/external/structure/

Импортозамещение – фактор решения проблем российской экономики

Дехтяренко В.А.

магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Научный руководитель: ***Адинцова Н.П.***

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

vnedosekova1993@rambler.ru

Тема импортозамещения находится в зоне повышенного внимания правительства РФ. В результате сложившихся на сегодняшний день экономических проблем, а именно в связи с наложением европейскими странами множества запретов на экономические транзакции с нашей страной, правительство РФ прибегло к глобальному импортозамещению иностранных товаров российскими.

Импортозамещение в России это не что иное, как тип экономической стратегии, которая направлена на создание в стране конкурентоспособной промышленности и продукции, в результате стимулирования модернизации производства, а также на разработку и применение передовых промышленных и сельскохозяйственных технологий, защиту отечественного производителя, замещая при этом импортируемые товары и технологии продуктами национального производства.

Данная стратегия лежит в основе развития отечественной экономики и является одной из причин налаживания новых внешнеэкономических связей.

Анализируя структуру импорта в РФ, можно заметить, что она практически статична на протяжении длительного времени, даже при реализации соответствующих правительственных мер. Анализ позволил выявить наиболее перспективные направления, конкуренция на которых существенно снизится в условиях финансового кризиса. Финансовый кризис оказывает двоякое воздействие на российскую экономику: с одной стороны снижается устойчивость отраслей, которые формируют основные статьи российского экспорта, а с другой стороны создаются благоприятные условия для развития производителей внутреннего рынка. Правительством России предусмотрены действия по 19 отраслям промышленности, рассчитанные на несколько лет, однако для осуществления таких крупных планов необходимы значительные денежные вложения, которые составляют приблизительно159 млрд. рублей из бюджета страны. Проведя расчеты, эксперты пришли к выводу, о том, что после таких изменений в бюджет за 20 лет поступит около 2,2 трлн. рублей и будет прирост в 13,6 раз больше [1]. При правильном ходе работы программы, ситуация 2014 г. с введенными жесткими санкциями западными странами лишь обратила положение российской экономики к благополучному росту и совершенствованию.

В наличии имеется практически вся совокупность факторов, создающих базу, целесообразное использование которой может значительно изменить расстановку сил в экономике, обозначив следующие тенденции.(рис. 1)

Рис. 1. Тенденции от целесообразного использования совокупности факторов

Следует отметить, что для России представляет опасность зависимости от импорта. На данный момент особое внимание принадлежит соотношению импорта и отечественного производства машин и оборудования, поскольку именно от него зависит исход структурных преобразований в экономике и вывода ее из кризиса.

На протяжении последних 15 лет отечественное машиностроение находится на порядок ниже по сравнению с зарубежными конкурирующими фирмами, располагающими средствами. Импорт продукции машиностроения в больших объемах, включая импорт через сборку, лишает Россию рабочих мест в высокотехнологичных и наукоемких видах деятельности. Развитие отечественного машиностроения позволит решить проблему обновления технологической структуры экономики. Решив эту задачу, Россия получит возможность решать долгосрочные и текущие задачи социальной и экономической политики, например, перевод экономики на инновационный путь развития.

Введенные западными странами санкции в 2016 г. заставили правительство России посмотреть на проблему более широко и сформировать масштабную программу, которая охватывает большее количество отраслей, в которых задача импортозамещения стала актуальной. Структурные преобразования экономики становятся объективной исторической необходимостью. Программа правительства по импортозамещению привела к утверждению новой редакции Государственной программы «Развитие промышленности и повышение еѐ конкурентоспособности» [2], а затем и к ряду других законодательных актов, цель которых заключается в более четком позиционирование роли государства в процессе импортозамещения. Роль государства в процессе импортозамещения, представлена на рис. 2.

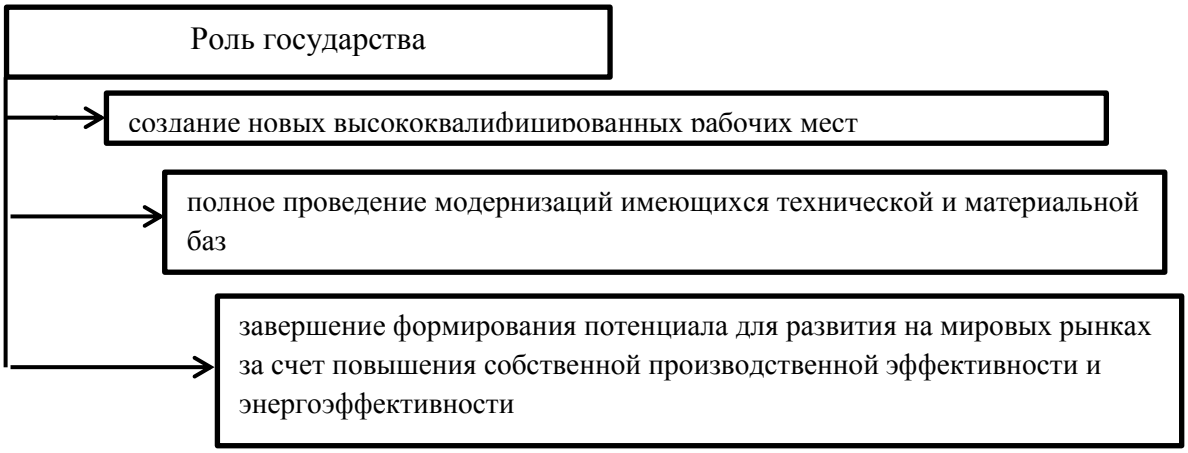


Рис. 2. Роль государства в процессе импортозамещения

Выпуск качественной конкурентоспособной продукции, снижение импортоемкости производства и объемов некритического импорта являются важными задачами экономического развития РФ. Невозможно полностью отказаться от импортной продукции, однако стоит задействовать спящий ресурс импортозамещения. Здесь есть варианты – либо самостоятельное создание нового производства, либо привлечение инвесторов. В сложившихся условиях малейшая попытка замещать весь импорт – это не что иное, как утопия, при этом проблема импортозамещения не должна решаться в ущерб качеству. Устойчивое развитие отечественной экономики зависит от еѐ сбалансированности по экспорту, импорту и внутреннему производству и потреблению. В результате глубокого мирового финансово-экономического кризиса, различного рода форс-мажорных обстоятельств, более устойчивой будет являться та экономика, в которой и экспорт, и импорт стратегически важной продукции не превышают четверти от национального производства. На наш взгляд, этот подход поможет решению проблемы импортозамещения, так как сегодня Россия импортозависима даже в стратегических оборонных отраслях. Как прокомментировал ситуацию президент нашей страны: «Программы импортозамещения должны работать на создание в России массового слоя производственных компаний, способных быть конкурентными не только внутри страны, но и на международных рынках».

В результате были составлены нормативные документы, которые необходимы для полной и плодотворной работы по этому вопросу. Осуществление данной политики в результате поможет наладить экономику нашей страны, а также выдвинуть ее на высокий мировой уровень, что приведет к развитию международных связей и торговли. Экономика России имеет в наличие для развития импортозамещения необходимые производственные ресурсы – некоторые резервные производственные мощности, топливо и энергию, металл и их синтетические заменители, недоиспользованные сельскохозяйственные угодьями в различных климатических зонах, пресная вода, химические удобрения, углеводородное сырье для нефтехимии, трудовые ресурсы с достаточно высоким образовательным уровнем, обширным научным потенциалом и многим другим. Также следует обратить внимание на инвестиции, потому что из-за высоких процентов кредитных ставок и низких темпов роста ограничиваются возможности внутреннего инвестирования. Поэтому главная государственная поддержка должна быть направлена на сферу, где возможности по достижению результатов наиболее реальны и займут кратчайшие сроки. Фактор времени тоже играет значительную роль, поскольку отказаться от импорта можно сейчас, а вот замещающая про-

мышленная мощность еще не достаточно подготовлена к нагрузке, которая может свалиться на нее в ближайшее время. Вначале необходимо грамотно просчитать все сроки и делать ставку на реальные возможности, чтобы в результате не произошел полнейший крах производства.

Каждая страна имеет свою эффективную экономическую модель. Одним из главных условий успешности является благосостояние граждан. В стране действительно развивающейся в положительном направлении, уровень жизни населения растет, люди стабильно получают зарплату. Конкурентоспособная российская экономика – это важнейшая задача государства. Она, безусловно, окажет влияние на повышение числа рабочих мест и уровень жизни населения. Усилившаяся конкуренция на мировом рынке только еще раз подтверждает, насколько важной является внешняя торговля в жизни любой страны. Если государство имеет огромную незадействованную в сельском хозяйстве площадь, то недостаточность плотности населения может создать предпосылки для нарушения экономической целостности данной страны. Расширив собственный рынок продовольственных товаров, можно решить эту проблему. Промежуточные итоги показывают, что в настоящий момент удалось завершить только начальный этап импортозамещения – осознана проблема и начата работа по ее решению с жизненно важных для страны отраслей: пищевой и оборонной. Переходя на новый этап, перед Россией открываются новые горизонты со своими перспективами и трудностями, которые еще предстоит решить.

Таким образом, проведение стратегии импортозамещения для государства послужит развитием предпринимательской деятельности и самой экономики в целом, строительство заводов, птицефабрик и других производственных площадей, снижение безработицы в стране, а потребитель получит качественные и здоровые продукты питания. Импортозамещение как экономический инструмент, учитывая сложившуюся ситуацию, является в настоящее время наиболее актуальной задачей для нашей страны. В результате произойдет увеличение объемов производства в отраслях агропромышленного комплекса, что обеспечит продовольственный рост страны, повышение объемов выпуска конкурентоспособной машиностроительной продукции, улучшение условий труда населения.

Литература

1.Экономический прогноз. Импортозамещение в России в 2017 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gazeta.kg/135256-news.html

2. Об утверждении новой редакции государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://government.ru/docs/11912

Структурный анализ инвестиций в основной капитал в Республике Бурятия[10]

Дырхеев К.П.
старший научный сотрудник отдела региональных экономических исследований
Бурятского научного центра СО РАН
konst0506@rambler.ru

Потенциальное социально-экономическое развитие регионов в решающей степени зависит от инвестиционных возможностей, рациональной структуры капитальных вложений и источников финансирования инвестиций в основной капитал. На постсоветском пространстве закономерным является пристальное внимание российских исследователей к проблемам инвестиций на региональном уровне [1, 3, 4, 5]. Для многих российских регионов при инвестировании все более актуальной становится необходимость учитывать экологические ограничения. В полной мере это относится к одному из регионов Восточной Сибири – Республике Бурятия, которая как субъект Российской Федерации (РФ) входит в состав Сибирского федерального округа (СФО) и является частью Байкальской природной территории. Для Республики Бурятия учет «байкальского фактора» в оценке социально-экономического развития и инвестиционных процессов имеет особое значение [2].

Объемы и структура инвестирования в регионах во многом определяются состоянием инвестиционного климата и инвестиционной привлекательностью на конкретной территории. Данные официальной статистической информации [6] и проведенные расчеты позволили провести сравнительный структурный анализ инвестиций в основной капитал в Республике Бурятия. В экономике Бурятии индекс физического объема инвестиций в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах) в 2015 г. составил 90,5%, в 2016 г. – 78,1%, то есть в 2016 г. объем инвестиций снизился в большей степени (на 21,9%), чем в 2015 г., что в принципе отражает ситуацию с ухудшением инвестиционного климата в экономике Республики Бурятия.

По объему инвестиций в основной капитал на душу населения Республика Бурятия занимает лишь 78-е место в Российской Федерации. В 2015 году этот показатель был равен 37,0 тыс. руб. в фактически действовавших ценах, что значительно уступает значению данного показателя не только по Российской Федерации (99,4 тыс. руб.), но и по Сибирскому Федеральному округу (71,6 тыс. руб.), частью которого Республика Бурятия является.

О низком уровне развития экономического потенциала и предпринимательского сектора в Бурятии свидетельствует и невысокий удельный вес частных инвестиций в основной капитал (37,7% в 2015 г. против 59,0% в СФО и 59,5% в РФ). В структуре форм собственности на государственные и муниципальные инвестиции в Рес-

[10] Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект 16-02-00650 а)

публике Бурятия в 2015 году приходилось соответственно 30,1% и 9,6% всех инвестиций в основной капитал, в то время как в СФО – 15,1% и 4,7%, в РФ – 13,7% и 2,6%. Соответствующим является и распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (табл. 1). В Республике Бурятия доля собственных средств ниже, а среди привлеченных преобладают бюджетные средства, прежде всего средства федерального бюджета (18,4%, или 61,5% от объема бюджетных средств). На консолидированный бюджет Республики Бурятия в 2015 г. приходилось 28,1% всех бюджетных средств, а удельный вес местных бюджетов составил 10,4%.

Таблица 1

Распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в 2015 г. (в процентах)

Источники финансирования	**Республика Бурятия**	**Сибирский Федеральный округ**	**Российская Федерация**
Собственные средства	44,1	52,4	50,2
Привлеченные средства	55,9	47,6	49,8
из них:			
- кредиты банков	0,5	6,4	8,1
- бюджетные средства	29,9	16,0	18,3
в т.ч.:			
- федеральный бюджет	18,4	10,1	11,3
- бюджеты субъектов РФ	8,4	3,9	5,7

О потенциале экономического развития территории можно судить по технологической и отраслевой структуре инвестиций в основной капитал, сравнительные показатели по которым представлены в таблице 2 и на рис. 1 (по Республике Бурятия, Сибирскому Федеральному округу и Российской Федерации в целом).

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в 2015 г. (в процентах)

Виды основных фондов	**Республика Бурятия**	**Сибирский Федеральный округ**	**Российская Федерация**
Жилища	14,1	12,5	15,0
Здания (кроме жилых) и сооружения	43,5	43,5	41,4
Машины, оборудование, транспортные средства	36,3	37,0	34,7
Прочие	6,1	7,0	8,9
Итого	100,0	100,0	100,0

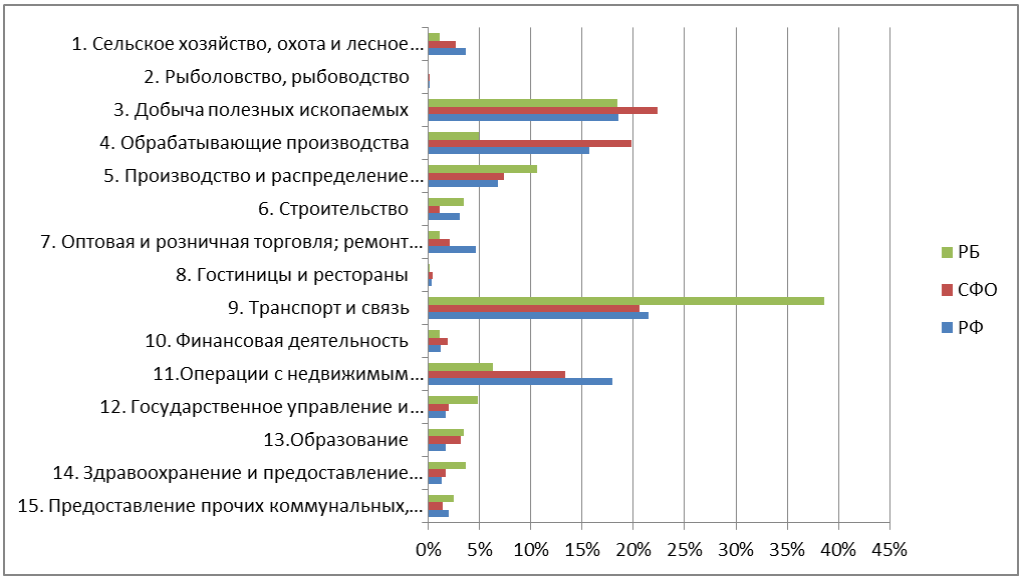


Рис. Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Республике Бурятия (РБ), по Сибирскому Федеральному округу (СФО) и Российской Федерации (РФ) в 2015 г. (в процентах)

Как видно из таблицы 2, по структуре инвестиций в основной капитал по видам основных фондов Республика Бурятия незначительно отличается от средних значений по СФО и РФ. Гораздо более значительные различия наблюдаются в структуре инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности (рис.). В Республике Бурятия в такой структуре преобладает транспорт и связь (38,6% всех инвестиций, в том числе на связь – 11,1%). Данные значения превышают аналогичные и также достаточно высокие показатели по Сибирскому Федеральному округу и Российской Федерации. Кроме того, в Бурятии значительные удельные веса в объеме инвестиций приходятся на добычу полезных ископаемых (18,5% в 2015 г., что соответствует средним значениям по РФ, но ниже, чем по СФО), а также на производство и распределение электро-

энергии, газа и воды (10,6% в 2015 г.), превышая аналогичные показатели по СФО и РФ. В то же время характерным и свойственным для экономики Бурятии является невысокий удельный вес инвестиций в обрабатывающие производства (4,9%), что существенно ниже аналогичного показателя по РФ (15,7%) и особенно по СФО (19,8%). Также обращает на себя внимание относительно низкая доля инвестиций в сельское хозяйство, в операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг.

Таким образом, сравнительный структурный анализ инвестиций в основной капитал в одном из восточно-сибирских субъектов РФ показывает, что на фоне неблагоприятного инвестиционного климата и спада производства в экономике Республики Бурятия роль частных инвестиций в регионе является невысокой (чуть более трети всех инвестиций в основной капитал), в основном преобладают государственные инвестиции, финансируемые в значительной степени за счет федерального бюджета. При этом анализ отраслевой структуры инвестиций в основной капитал демонстрирует такие приоритетные направления капитальных вложений как дальнейшее развитие транспортного комплекса и связи, рост добычи полезных ископаемых и производства электроэнергии. При этом очевидны значительно более низкие по сравнению со средними значениями по Сибири и РФ инвестиционные вложения в сферу услуг и особенно в обрабатывающие производства, когда-то (еще в советское время) достаточно развитые в Бурятии отрасли.

Литература

1. Арташина, И. А. Модернизация инвестиционной политики регионального развития: монография / И. А. Арташина, Ю. Н. Жулькова. – Н. Новгород: НИУ РАНХиГС, 2012. – 180 с.

2. Дырхеев, К. П. Методика оценки экономических потерь, обусловленных экологическими ограничениями, с использованием межотраслевого подхода / З. Б-Д. Дондоков, Д. Б. Дугаржапова, К. П. Дырхеев // Улан-Удэ: Вестник ВСГУТУ. – 2016. – № 5. – С. 103-109.

3. Захарова, Ж. А. Оптимизация условий для привлечения частных инвестиций в инфраструктуру регионов // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – №22. – С. 49-57.

4. Краснова, В. А. Инвестиции и инвестиционная деятельность региона: теоретический аспект // Молодой ученый. – 2015. – №9. – С. 636-642.

5. Петров, А. В. Инвестиционная политика региона: ориентация на инновации // Креативная экономика. – 2012. – №7. – С. 54-59.

6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 1326 с.

К вопросу о сущности финансовых рисков

Жаботинская Т.А.
аспирант кафедры финансов и кредита
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
light.2003@bk.ru

Понятие риска используется во всех естественных науках. И в каждом случае исследование риска базируется на предмете исследования данной науки и опирается на собственную методологию. Такое многообразие направлений исследования определяется многоаспектностью риска. Поэтому риск – это явление сложное и разностороннее, предполагающее широкие аспекты использования. Это обуславливает возможность многообразия трактовок риска с разных точек зрения.

Риск, как экономическая категория, изучается в рамках различных научных концепций. В рамках отечественных научных теорий проблеме риска уделялось значительно меньше внимания. В 1920-х гг. в России нормативно регулировался хозяйственный риск, однако, учитывая последующее уничтожение предпринимательства с середины 1930-х гг. категория "риск" была признана буржуазной. Это связано с тем, что в рамках марксистко-ленинской экономической концепции риск не являлся предметом изучения. Фундаментальный подход представлен в исследовании Ф. Найта «Риск, неопределенность и прибыль», в рамках которого риски разделены на два вида: исчисляемые, которые могут быть застрахованы (такие риски становятся статьей издержек производства, вычитаемой из прибыли) и риски, вероятность которых неисчислима, но которые объясняют существование непредвиденного дохода/расхода коммерческих организаций.

Следует отметить, что теория риска прошла длительной путь развития, но при этом однозначного понимания риска так и не выработано. Российские и зарубежные ученые определяют риск следующим образом:

- потенциальная, количественно измеримая вероятность потерь. В данном случае риск характеризуется неопределенностью, возникающей в силу возможного проявления неблагоприятных последствий в ходе осуществления хозяйственной деятельности;
- вероятность неполучения запланированных доходов и прибыли или возникновения убытков и потерь;
- неопределенность будущих финансовых результатов;
- стоимостное выражение вероятности получения потерь;
- вероятность потери финансовых или материальных ценностей в результате осуществления деятельности в условиях изменчивости и нестабильности или просто отличных от запланированных и просчитанных заранее;
- вероятность ошибки или успеха того или иного выбора альтернативной ситуации;
- и др. трактовки риска

Однако традиционным считается следующее понимание риска:

1) возможная неудача, опасность потерь, которые могут наступить при реализации выбранного решения из имеющихся альтернатив;

2) ситуативная характеристика (составляющая) результатов хозяйственной деятельности;

3) возможность получения потерь либо "действие на удачу" [5].

Таким образом, обязательной сущностной составляющей риска является его вероятностная природа и неопределенность результата. Следовательно, чтобы наиболее точно раскрыть категорию «риск» следует трактовать его через «вероятность» и «неопределенность».

Дефиниция «вероятность» является базовой для теории вероятностей и позволяет количественно определить степени возможности наступления события. Вероятностью наступления события будет определенное число, которое тем выше, чем более вероятно наступления события. Вероятность – это возможность получения запланированного результата. И здесь важным является определение частоты наступления определенного события. Примером этого события может выступить факт получения дохода при реализации продукции, поскольку невозможна такая ситуация, когда предприятие продавало бы продукцию, не имея на нее цены (в конце концов, цена может быть нулевой, в таком случае и доход будет нулевым).

При выборе решений в условиях риска часто используется интуиция, а также опыт и знания менеджера, накопленные в процессе его работы и служит базой автоматических навыков в деятельности. Наличие комплекса стандартных, однотипных действий позволяет в определенных типовых ситуациях действовать оперативно. Но в нестандартной ситуации риск-менеджеру необходимо переходить от стереотипных решений к поискам индивидуальных, приемлемых в конкретной ситуации и оптимальных решений.

Эффективность принятия решения во многом зависит от быстроты реакции на изменения условий рынка, экономической ситуации, финансового состояния коммерческой организации. Поэтому менеджер должен базироваться на знании стандартных приемов управления риском, на умении быстро и правильно оценивать конкретную экономическую ситуацию, на способности быстро найти хороший, если не единственный выход из этой ситуации.

Таким образом, зная методы, приемы, способы решения тех или иных хозяйственных задач, можно добиться ощутимого успеха в конкретной ситуации, сделав ее для себя более или менее определенной.

Рассматривая риск применительно к экономической сфере на передний план выступает хозяйственный риск, одним из наиболее распространенных проявлений которого в современной практике выступает финансовый риск.

Финансовый риск в широком понимании – это вероятность возникновения неблагоприятных событий в форме потери дохода или капитала в случае неопределенности хозяйственной деятельности. В узком смысле слова финансовый риск – это вероятность наступления неблагоприятного события при осуществлении конкретной финансовой операции в условиях неопределенности ведения хозяйственной деятельности.

В научных исследованиях существуют различные интерпретации финансового риска.

И. Т. Балабанов, Л. Н. Лобанова, Д. А. Чугунова, М. Ю. Печанова рассматривают финансовые риски как спекулятивные, природой наступления которых является вероятность наступления ущерба в результате проведения операций на финансовых рынках [1,4].

И.А. Бланк трактует финансовые риски как результат выбора альтернативного финансового решения собственниками или менеджерами в силу получения желаемого финансового результата деятельности при вероятности наступления финансовых потерь при неопределенности условий ее реализации [2].

В.В. Ковалев ограничивает финансовые риски дефицитом средств для выплаты процентов по кредитам и займам [3]. А Френк Дж.Фабоцци соединяет финансовый риск с неравномерностью потока платежей по требованиям и обязательствам.

Выделим основные сущностные характеристики финансовых рисков для более глубокого понимания их природы.

1) Объективная неопределенность рисков, связанная с непредсказуемым характером поведения внешней среды и ее воздействием на результаты хозяйственной деятельности. Неопределенность предполагает всю совокупность факторов, появляющихся в рисковой ситуации в силу того, что хозяйствующий субъект не обладает всей полной информации о контрагентах или бизнес-процессах;

2) Всеобщий характер рисков, т.е. риски присущи любой хозяйственной ситуации вызывая разный уровень потерь и принося доходы, отличные от запланированных;

3) Специфической чертой финансовых рисков является наличие в той или иной степени субъективной природы их возникновения, т.е. в основном связаны с результатами человеческой деятельности. Именно предприниматель, риск-менеджер или иное лицо, принимающее решение, делает выбор из множества альтернатив, оценивая степень рискованности ситуации;

4) Лимитированность границ финансовых рисков – любой риск имеет свое ограничение – вероятность достижения цели. *В*ероятность отличается от неопределенности тем, что неопределенность риска измерить невозможно, а вероятность наступления риска есть количественная мера его наступления и полученных результатов проявления;

5) Альтернативность выбора при принятии и реализации решений – любое управленческое решение предполагает выбор предпринимателя в ситуации неопределенности и конкретных условиях риска. А также перед хозяйствующим субъектом стоит задача осуществлять свою деятельность в условиях риска или отказать от риска и не осуществлять ее.

6) Осознанное принятие риска и его последствий – хозяйствующий субъект точно понимает рискованность своей деятельности, но ради реализации запланированных целей осознано идет на риск, несмотря на потенциальную возможность получения как положительных, так и отрицательных последствий в виде ущер-

ба или неполучение / недополучение запланированного дохода в результате осуществления операции. Как правило, при оценке рискованности бизнеса оценивают исключительно отрицательные последствия деятельности, нежели будущие доходы;

7) Волантильность, т.е. изменчивость проявления риска во времени;

Выделенные сущностные характеристики финансовых рисков дают нам возможность сформулировать авторскую трактовку «финансового риска», под следует понимать вероятность получения дополнительных доходов или наступления неблагоприятных последствий в виде финансовых потерь в условиях неопределенности осуществления хозяйственной деятельности и принятии одного из альтернативных вариантов управленческих решений.

Частным случаем, наиболее ярким и наглядным проявлением финансовых рисков являются банковские риски. Функционирование современного коммерческого банка невозможна без риска. Риск свойственен любой банковской операции в разных масштабах и с разным уровнем компенсации.

Литература

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. − М.: Финансы и статистика, 2002. − 528 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. − М.: Ника-Центр, 2005. – 598 с.
3. Ковалев В. В Финансовый менеджмент. Теория и практика. − М.: Проспект, 2013. – 1024 с.
4. Фомичев А. Н. Риск-менеджмент. − М.: Дашков и К°, 2011. – 375 с.
5. Четыркин Е. Финансовые риски. − М.: Дело АНХ, 2008. – 176 с.

Оценка притока и оттока иностранных инвестиций в экономике России

Задесенец Н.Р.

магистрант кафедры экономики предприятия

Школа экономики и менеджмента ДВФУ

zzoops@inbox.ru

Иностранные инвестиции играют одну из главных ролей в развитии государства, и без грамотно организованного инвестиционного климата ни одна страна мира не сможет нормально функционировать, так как иностранные капиталовложения являются одним из важных факторов ускорения как технического прогресса, так и экономического.

В России на протяжении уже нескольких лет отток капитала превышает его приток, что является острой проблемой для экономики, так как вывоз капитала, не компенсируемый его равнозначным ввозом из-за рубежа, является одной из основных причин сокращения объема валовых внутренних инвестиций, что сдерживает процесс расширенного воспроизводства. Также, в результате этого обостряется проблема нехватки капитала внутри страны для инвестиций в реальный сектор экономики. Недостаток инвестиционных средств препятствует созданию новых товаров, услуг и выходу на новые рынки, техническому переоснащению для повышения эффективности и конкурентоспособности российской продукции, а также проведению научных исследований и переобучению персонала [1, с. 11].

В связи с этим представляется важным рассмотреть динамику притока и оттока капитала в Россию за прошедшие несколько лет. Так, в 2016 г. финансовый счет сводился с превышением вывоза частного капитала над его ввозом (таблица 1). Но, по сравнению с 2015 г., сальдо финансового счета платежного баланса России уменьшилось на 50,4 млрд дол. США. Подобное превышение ввоза над вывозом иностранного капитала было характерно не для всех форм международного движения капитала, а только для производных финансовых инструментов и прочих инвестиций. Ввоз же прямых и портфельных инвестиций в 2016 г. превзошел их вывоз за рубеж.

Таблица 1

Сальдо финансового счета платежного баланса РФ, млрд дол. США

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сальдо финансового счета (Чистое кредитование (+)/ Чистое заимствование (-)	**58,34**	**88,7**	**55,6**	**24,1**	**23,4**	**71,6**	**21,4**
Прямые инвестиции	**9,44**	**11,7**	**-1,8**	**17,3**	**35**	**15,3**	**-10,3**
Чистое приобретение финансовых активов	52,6	66,8	48,8	86,5	57	22,1	22,6
Чистое принятие обязательств	43,16	55,1	50,6	69,2	22	6,8	32,9
Портфельные инвестиции	**1,5**	**15,2**	**-17**	**11**	**39,9**	**26,4**	**-2,4**
Чистое приобретение финансовых активов	3,4	9,8	2,3	11,75	16,7	13,5	0,6
Чистое принятие обязательств	1,9	-5,4	19,3	0,75	-23,2	-12,9	3
Производные финансовые инструменты	**1,9**	**1,4**	**1,3**	**0,3**	**5,3**	**7,4**	**0,5**
Чистое приобретение финансовых активов	-8,8	-16,4	-16,7	-8,5	-16,6	-21,2	-13,1
Чистое принятие обязательств	-10,7	-17,8	-18	-8,8	-21,9	-28,6	-13,6
Прочие инвестиции	**8,8**	**47,72**	**43,1**	**17,6**	**50,7**	**20,8**	**25,4**
Чистое приобретение финансовых активов	19,3	83,42	83,7	80,8	24	-15,5	-1,3

прочее участие в капитале	0,3	1,3	0,2	0,7	0,2	0,9	0,9
наличная иностранная валюта	-14,8	-3,4	2,2	-0,5	41,8	-19,3	6,2
текущие счета и депозиты	-2,8	21,2	15,7	17,1	-18,8	-3	-18,8
ссуды и займы	9,2	23,9	14	21,2	-20,2	-1,2	6,2
страховые, пенсионные программы	0,3	0,32	0,3	0,6	1,5	-0,3	0,2
торговые кредиты и авансы	0,8	3,5	7,8	7,6	6,4	5,5	-0,5
задолженность по товарным поставкам	0,8	1,6	1,9	1,1	-1,3	0,5	1
сомнительные операции	25,8	33,3	38,8	26,5	8,6	1,5	0,8
прочая дебиторская задолженность	-0,3	1,7	2,8	6,5	5,8	-0,1	2,7
Чистое принятие обязательств	10,5	35,7	40,6	63,2	-26,7	-36,3	-26,7
прочее участие в капитале	0	0	0,015	-0,003	-0,002	0,025	-0,02
наличная национальная валюта	0,022	-0,26	0,93	1,8	-1	-0,2	-0,023
текущие счета и депозиты	19,5	20,5	28,7	16,2	-20,1	-32,5	-16,4
ссуды и займы	-9,9	14,3	8,8	43,6	-8,9	-2,9	-12,5
страховые, пенсионные программы	-0,016	0,155	0,035	0,16	0,7	-0,04	-0,08
торговые кредиты и авансы	0,053	0,26	0,5	0,18	0,35	-0,6	0,05
прочая кредиторская задолженность	0,8	0,75	1,6	1,3	2,2	-0,09	2,2
специальные права заимствования	0,002	-0,003	-0,002	0,001	-0,001	0	0,002
Резервные активы	**36,7**	**12,6**	**30**	**-22,1**	**-107,5**	**1,7**	**8,2**
Чистые ошибки и пропуски	**-9,1**	**-8,6**	**-10,4**	**-8,9**	**7,9**	**3,1**	**-2,8**

Источник: [2]

Начавшееся в 2014 г. сокращение вывоза и ввоза прямых инвестиций продолжалось до 2015 г., но в 2016 г. их ввоз увеличился. Так, чистое принятие обязательств возросло по сравнению с 2015 г. на 25,1 млрд дол. США и стало составлять 32,9 млрд дол. США, а чистое приобретение финансовых активов осталось практически неизменным и увеличилось лишь на 0,5 млрд дол. США. Также, в 2016 г. произошло увеличение накопленных за рубежом прямых инвестиций российских резидентов (Таблица 2). По данным международной инвестиционной позиции с 411,2 млрд дол. США в 2014 г. и 367,6 млрд дол. США в 2015 г. до 419,4 млрд дол. США в 2016 г. Возрос также объем прямых инвестиции, накопленных нерезидентами в России (с 371,5 млрд дол. США в 2014 г. до 347,6 млрд дол. США в 2015 г. до 462,7 млрд дол. США в 2016 г.).

Дело с портфельными инвестициями складывалось так же, как и с прямыми – в 2016 г. их ввоз превысил вывоз. Здесь же чистое приобретение финансовых активов резко уменьшилось с 13,5 млрд дол. США в 2015 г. до 0,6 млрд дол. США, а чистое принятие обязательств возросло с -12,9 млрд дол. США до 3 млрд дол. США.

Также, российские инвесторы продолжали в рекордных с середины прошлого десятилетия размерах покупать иностранные облигации, в результате чего накопленный ими объем иностранных портфельных инвестиций вырос с 56,6 млрд дол. США в 2014 г. и 68,1 млрд дол. США в 2015 г. до 72,1 млрд дол. США в 2016 г. В то же время иностранные инвесторы избавлялись от российских акции и облигации, и, как следствие, объем накопленных ими ценных российских бумаг падал – с 156,4 млрд дол. США в 2014 г. до 140,4 млрд дол. США в 2015 г. В 2016 г. ситуация несколько изменилась – величина накопленных иностранными инвесторами портфельных инвестиций увеличился на 72,9 млрд дол. США и стала составлять 213,3 млрд дол. США.

Таблица 2

Международная инвестиционная позиция России, млрд дол. США

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Международная инвестиционная позиция	18,4	149,5	142,3	131,9	310	335,3	226,7
Активы	**1171**	**1244,7**	**1380,6**	**1474,6**	**1274,8**	**1173,3**	**1232,5**
Прямые инвестиции	**361,1**	**361,7**	**409,5**	**479,5**	**411,2**	**367,6**	**419,4**
участие в капитале и акции инвестиционных фондов	314,3	287,2	327,5	400,4	323,4	279	322,2
долговые инструменты	46,8	74,5	82	79,1	87,8	88,6	97,2
Портфельные инвестиции	**36,6**	**42,4**	**48,3**	**53,7**	**56,6**	**68,1**	**72,1**
участие в капитале и акции инвестиционных фондов	3,9	4,5	5,3	3,2	4,4	2,8	3,2
долговые инструменты	32,7	37,9	43	50,5	52,2	65,3	68,9
Производные финансовые инструменты	**1,6**	**5,7**	**5,5**	**5,9**	**17,5**	**11,1**	**6,8**
Прочие инвестиции	**292,3**	**336,3**	**379,7**	**425,8**	**404**	**358**	**356,5**
прочее участие в капитале	1,9	3,2	3,4	4,2	4,4	5,3	6,2
наличная валюта и депозиты	124,7	139,8	159,4	173,4	181,3	148,1	135,7
ссуды и займы	145,3	166,5	179,7	197,8	166,7	161,6	178,3
страховые и пенсионные программы	1,1	1,4	1,8	2,2	2,3	1,5	2,1
торговые кредиты и авансы	9,8	13,8	21,5	28,2	31,3	30,7	23,4

прочая дебиторская задолженность	9,5	11,6	13,9	20	18	10,8	10,8
Резервные активы	**479,4**	**498,6**	**537,6**	**509,6**	**385,5**	**368,4**	**377,7**
Обязательства	**1152,6**	**1095,2**	**1238,3**	**1342,7**	**964,8**	**838**	**1005,8**
Прямые инвестиции	**489**	**454,9**	**514,9**	**565,6**	**371,5**	**347,6**	**462,7**
участие в капитале и акции инвестиционных фондов	425,8	370,6	394,7	409,8	236,1	207,8	321,3
долговые инструменты	63,2	84,3	120,2	155,8	135,4	139,8	141,4
Портфельные инвестиции	**277**	**225**	**270,7**	**273,7**	**156,4**	**140,4**	**213,3**
участие в капитале и акции инвестиционных фондов	231,4	176	194,4	195,1	111,2	101,8	163,1
долговые инструменты	45,6	49	76,3	78,6	45,2	38,6	50,2
Производные финансовые инструменты	**2,8**	**5,9**	**4,3**	**4,4**	**21,5**	**9,2**	**6,5**
Прочие инвестиции	**383,8**	**409,4**	**448,4**	**499**	**415,4**	**340,8**	**323,3**
прочее участие в капитале	0	0	0	0	0	0	0,2
наличная валюта и депозиты	140,1	157,6	189,4	201,9	162,5	119,3	107,5
ссуды и займы	229,4	236,8	241,6	278,4	234,1	206	199,2
страховые и пенсионные программы	0,2	0,3	0,4	0,5	0,8	0,6	0,6
торговые кредиты и авансы	2,1	2,4	2,9	3,1	3,5	2,9	2,9
прочая кредиторская задолженность	3,3	3,6	5,4	6,4	6,3	4,1	5,3
специальные права заимствования	8,7	8,7	8,7	8,7	8,2	7,9	7,6

Источник: [6]

Сокращались и накопленные российскими резидентами иностранные производные финансовые инструменты и накопленные нерезидентами российские производные финансовые инструменты. Об этом так же свидетельствуют данные международной инвестиционной позиции России: за прошедший год требования по производным финансовым инструментам сократились с 11,1 до 6,8 млрд дол. США, обязательства по этим инструментам – с 9,2 до 6,5 млрд дол. США.

Потоки прочих инвестиции шли в 2016 г. разнонаправленно. Так, российские резиденты сокращали свои запасы иностранной валюты на руках, текущих счетах и депозитах и в 2016 г. их объем составил 135,7 млрд дол. США, а нерезиденты сокращали свои запасы рублей (из-за девальвации рубля) и в прошедшем году составили 107,5 млрд дол. США. Начавшееся в 2013 г. сокращение объема накопленных ссуд и займов нерезидентами продолжалось, и в 2016 г. он стал составлять 199,2 млрд дол. США, хотя предоставление им торговых кредитов и авансов возобновилось еще в 2014 г.

Что касается полученных от нерезидентов ссуд в 2015 г., то, как и в 2014, их накопленный объем сокращался в основном за счет погашения ранее полученных ссуд в условиях резкого сокращения притока новых ссуд. В 2016 г. их объем, наоборот, возрос с 161,6 до 178 млрд дол. США., что означает возобновление притока новых ссуд в страну. Но, вместе с тем, продолжил сокращаться с 2013 г. накопленный объем полученных от нерезидентов торговых кредитов и авансов из-за сокращения объемов российского импорта товаров и услуг и в 2016 г. составил 23,4 млрд дол. США (в 2015 г. – 30,7 млрд дол. США).

Обращает на себя внимание идущее четвертый год сокращение объемов статьи «Сомнительные операции», охватывающей имеющие признаки фиктивности операции, связанные с торговлей товарами и услугами, с покупкой/продажей ценных бумаг, предоставлением кредитов и переводом на собственные счета за рубежом, целью которых является трансграничное перемещение денежных средств. Можно предположить, что это следствие усиления банковского и таможенного надзора в нашей стране, а также разворачивающейся в мире и в России кампании по большей прозрачности офшорной деятельности [3, с. 16].

Таким образом, проведенный анализ говорит о том, что в России в прошедшем году произошел значительный спад оттока иностранных инвестиции, но вывоз капитала, как и прежде, превысил его ввоз, что характеризует инвестиционный климат как неблагоприятный для вложении иностранного капитала в экономику РФ. Данный феномен обусловливается антироссийскими санкциями, направленными на уменьшение влияния России на мировой арене и снижения ее потенциала. Но, несмотря на это, приток прямых и портфельных инвестиций в 2016 г. превзошел их отток из страны. Хотя отток прочих инвестиций увеличился, нельзя не отметить некоторые позитивные стороны в их движении, такие как возобновление получения новых ссуд в стране, а также сокращение количества фиктивных операций.

Но данных изменений недостаточно, чтобы говорить об улучшении ситуации, связанной с притоком капитала в РФ. В будущем году все может поменяться не в лучшую сторону. Поэтому, для того, чтобы улучшить динамику притока и оттока инвестиций в настоящее время необходим не только поиск новых форм и методов взаимных капиталовложении, но и создание современной инфраструктуры инвестиционного комплекса в области внешнеэкономического сотрудничества. Привлечение иностранных инвестиции в российскую экономику требует значительных организационных усилии как от российских федеральных и региональных властей, так и от отдельных предприятии и финансовых институтов. Оно должно быть направлено на оживление экономики и получение доступа к передовым технологиям и методам управления, а также способствовать эффективному производству, интеграции в мировую экономическую систему [4, с. 10].

Литература

1. Аносова, П. И. Иностранные инвестиции в России. Анализ и динамика иностранных инвестиций / П. И. Аносова // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4 (1) – С. 10-15.
2. Банк России. Платёжный баланс Российской Федерации (нейтральное представление, основные агрегаты [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://cbr.ru/ statistics/?PrtId=svs
3. Булатов, А. С. Платежный баланс Российской Федерации в 2015 и 2016 годах / А. С. Булатов // Деньги и кредит: информационно-аналитические материалы. – 2016. – № 7. – С. 15-20.
4. Гайдук, В. И. Роль иностранных инвестиций в развитии экономики Российской Федерации / В. И. Гайдук, А. В. Криворотенко // Научный журнал КубГАУ. – 2017. – № 127 (03). – С. 1-10.
5. Гурвич, Е. Прилепскии И. Влияние финансовых санкции на российскую экономику / Е. Гурвич, И. Прилепскии // Вопросы экономики. – 2016. –№ 1. – С. 28–30.
6. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и внешний долг Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/bp.pdf
7. Пономарева, И. В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы / И. В. Пономарева // Молодой ученый. – 2014. –№12. – С. 169-174.

Объекты региональной инновационной инфраструктуры как предмет институционального анализа

Зайцев А.Г.
директор института экономики и управления
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
Машегов П.Н.
заведующий кафедрой прикладной и инновационной экономики
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
Мальцев А.А.
аспирант кафедры прикладной и инновационной экономики
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева
yand-man@yandex.ru

Существуют различные определения инновационной инфраструктуры региона. В наиболее общем виде – это комплекс взаимосвязанных структур, обслуживающих и обеспечивающих реализацию инновационной деятельности. Элементы инфраструктуры могут быть рассмотрены развернуто [1] или кратко как инновационно-технологические центры, технологические инкубаторы, технопарки, учебно-деловые центры и другие организации, выполняющие обеспечивающие функции.

Рассмотрим определения некоторых из них.

Индустриальные парки.

ГОСТ Р 56301-2014 дает следующее определение индустриального парка. Индустриальный (промышленный) парк: «Управляемый специализированной управляющей компанией комплекс объектов недвижимого имущества, состоящий из земельного участка (участков) с производственными, административными, складскими и иными зданиями, строениями и сооружениями, обеспеченный инженерной и транспортной инфраструктурой, необходимой для создания нового промышленного производства, а также обладающий необходимым правовым режимом для осуществления производственной деятельности» [2]. Первые структуры, подпадающие под данное определение в России появились гораздо раньше времени опубликования данного ГОСТа, в качестве прообраза индустриальных парков иногда рассматриваются особые экономические зоны ОЭЗ [3]. Которые появились в рамках выполнения постановления Верховного Совета СССР «О концепции перехода к регулируемой рыночной экономике в СССР», которое было принято в 1990 году. Позже было создано еще 13 подобных хон, каждая в одном из регионов России. Они не оказали сколь либо существенного влияния на развитие тех территорий, где они были созданы. Фактически данный институт прекратил свое существование и был возрожден с принятием Федерального закона от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» в 2006 году. По результатам исполнения данного закона было создано 23 особых экономических зоны различного типа. Они так и оставались отдельными уникальными проектами. Широкое тиражирование практики индустриальных парков связано с созданием особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Калуга» в соответствии с Постановлением №1450 Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 года на территории Людиновского района Калужской области. На начало 2017 года на территории области в рамках 12 индустриальных парках общей площадью 5908 га реализуются 87 инвестиционных проектов [4]. Реализация данных проектов дала мощный позитивный импульс экономике Калужской области и привела к многочисленным попыткам импорта данного института в другие регионы, став, в некоторых случаях, элементом общеэкономической стратегии и позиционирования регионов [14]. За период с 2013 по 2016 гг. количество индустриальных парков выросло более чем на 80%, с 80 до 146 [5].

Технологические парки.

Технопарк – это «управляемый управляющей компанией комплекс объектов коммунальной, транспортной и технологической инфраструктуры, обеспечивающий полный цикл услуг по размещению и развитию инновационных компаний, являющихся резидентами технопарка». Данное определение приведено согласно

национальному стандарту, разработанному некоммерческим партнерством «Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий» [6]. Материалы, публикуемые на сайте данной ассоциации (http://nptechnopark.ru/) могут служить источником информации о масштабах распространения и характере деятельности данного института. Не смотря на то, что для определения понятия «технопарк» использован стандарт 2015 года общеизвестно, что структуры, которые по совокупности формальных признаков могли бы быть обозначены как технопарки, появились в Росси гораздо раньше. Так, в большинстве исследований [7] указывается, что первый технопарк в России «Томский научно-технический парк», был образован на базе Томского государственного университета в 1990 году. Анализ количества организаций, имеющих те или иные признаки технопарков, по данным Ассоциации кластеров и технопарков [8] показывает, что периоды бурного роста количества организаций данного типа сменялись спадами (снижением их количества) и достаточно длительными промежутками в течение которых количество организаций оставалось относительно стабильным. Это позволяет предположить о наличии неких циклических закономерностей схожих с понятием жизненного цикла, в той или иной мере, характерного для различных объектов инновационной инфраструктуры.

Малые инновационные предприятия при вузах.

Под малыми инновационными предприятиями (МИП), созданными при образовательными организации высшего образования, понимаются юридические лица, созданные в рамках действия Федерального Закона № 217 от 2 августа 2009 года. [9]. Данные хозяйствующие субъекты, также часто обозначаются термином «малые инновационные предприятия при ВУЗах (университетах)». Данный институт не существовал до 2009 года. Учет МИПов осуществляется специализированным органом [10], который ведет реестр данных организаций и предоставляет на своем сайте в свободном доступе сведения об аффилированности малых инновационных предприятий с образовательными и научными бюджетными организациями, отраслевой принадлежности МИПов и характере интеллектуальных активов, коммерциализация которых предполагается в рамках деятельности данного института региональной инновационной инфраструктуры (https://mip.extech.ru). Если обратиться к истории, то выясниться что аналогичные институты в существовали гораздо раньше. В качестве примера рассмотреть опыт Томской области [11], где сложилась, специфическая схема организации инновационной деятельности в научно-технической и образовательных сферах в рамках которой, структуры аналогичные институту малых инновационных предприятий существовали задолго до их формализации в виде федерального закона [12]. Данная система отношений была институционализирована в Законе о научной деятельности и научно-технической политике Томской области от 1 декабря 2000 г N 56-ОЗ [13] согласно которому, функции координатора выполнял Межведомственный научно-образовательный центр (МНОЦ), просуществовавший до 2013 года.

Таким образом, представляется целесообразным обобщить понятие элементов инфраструктуры как институтов регионального инновационного развитии, то есть наборов формальных и неформальных правил, которые могут быть описаны определенным образом (например, законодательно или в терминах традиционного делового оборота) и согласно которым осуществляется обеспечение инновационного процесса в рамках определенной территории. Таким образом, элемент инновационной инфраструктуры, как институт может быть определен, как набор правил, по которым осуществляется обеспечение инновационной деятельности.

Элемент инновационной инфраструктуры, как институт, обладает следующими характеристиками:

- относительная устойчивость системы правил;
- наличие формальной и неформальной составляющих в процессе функционирования;
- наличие специфических правил, обособляющих данный институт от прочих институтов обеспечения инновационной деятельности, «идентичность» института, фиксируемая на относительно продолжительном промежутке времени, которая, собственно, и позволяет говорить о его существовании;
- возможность формального описания путем использования каких-либо формализованных приемов (нотаций), например, путем использования юридических конструкций, описания сложившихся обычаев делового общения, фиксации экономических связей и т.д.
- возможность фиксации механизмов реализации данного института и результатов его функционирования;
- для них характерно наличие некоего жизненного цикла в течение которого периоды (всплески) активности сменяются снижением интереса к данному институту и стабилизацией количества объектов;
- институты инновационной инфраструктуры эволюционируют: фиксируясь первоначально как удачные практики, реализуемые в условиях иного институционального поля и неформальных отношений они институционализируются и далее существуют уже как формальные институты.

Литература

1. Голиченко О.Г. Российская инновационная система: проблемы развития // ВЭ №12, 2004 – С. 16-35

2. Индустриальные парки. Требования, 2015. ГОСТ Р 56301-2014. Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 12 декабря 2014 г. N 1982-ст. М.: Стандартинформ, 2015

3. Сандлер Д.Г., Кузнецов П.Д., 2015 Индустриальные парки в России: концептуальная проработка проектов // Экономика региона, 2015. -№ 1. – С. 76 – 88.

4. Инвестиционный портал калужской области URL: http://investkaluga. com/ploschadki/industrialnye-parki-2/

5. Обзор индустриальных парков России – 2016. Ассоциация индустриальных парков. М.:, 2016. – 126 с. http://www.indparks.ru/upload/medialibrary/8f4/ Obzor% 202016%20site%20(1).pdf

6. Технопарки, 2015. ГОСТ Р 56425 – 2015 Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 10 июня 2015 г. № 614-ст М.: Стандартинформ, 2015

7. Екимова Н., 2016 Институты развития России: ретроспектива формирования. URL: http://kapital-rus.ru/articles/article/instituty_razvitiya_rossii_ retrospektiva _formirovaniya/

8. Технопарки России – 2015. Отраслевой обзор. Ассоциации кластеров и технопарков. Москва, 2016. – 67 с. URL: https://yadi.sk/i/ZuXK1QUxpQdRR

9. ФЗ № 217, 2009. Федеральный закон Российской Федерации от 2 августа 2009 г. N 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» // СПО «Консультант плюс»

10. ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2016 URL: https://mip.extech.ru/index.php

11. Шишикин В. Г. Становление институционально-правовой базы деятельности научно-образовательного комплекса Томской области в 1990-е – начале 2000-х гг. // Исторические исследования в Сибири: проблемы и перспективы. III региональная молодежная научная конференция Ответственный редактор: Романов Р.Е.; Рекомендовано к печати Ученым советом Института истории СО РАН, 2009. –С. 304 – 3011

12. Подкатов В.И., Рогов Г.М., Петров А.С., Тюльков Г.И. Формирование региональных научно-технических и инновационных программ Томской области и механизмов их реализации // Региональное научно-техническое развитие и сотрудничество. 1992–1995 гг.: опыт и проблемы. М., 1995. С. 332.

13. Закон о научной деятельности и научно-технической политике Томской области от 1 декабря 2000 г N 56-ОЗ Принят постановлением Государственной Думы Томской области от 20.11.2000 N 681 (с изменениями от 10 апреля 2001 г., 12 мая 2008 г.) // СПС «Гарант»

14. Соболева Т.С., Машегов П.Н. Позиционирование регионов России на основе многомерной классификации и типовые региональные инновационно-инвестиционные стратегии. // Региональная экономика. Теория и практика. – 2011 – №19 (202) С. 2-11.

Методы проведения анализа и прогнозирования финансовых результатов и их современные интерпретации

Зайцева Д.П.
магистрант магистерской программы «Учет, анализ и аудит» ИУЭиФ
zaitsevadiana@yandex.ru
Гощунова А.В.
к.э.н., доцент кафедры финансового учета ИУЭиФ
Казанский федеральный университет

Прогнозирование финансовых результатов является важной составляющей планирования и контроля, позволяет выявлять те сферы деятельности, на которые следует обратить внимание, сохранять высокий уровень конкурентоспособности, что является немаловажным в современной рыночной экономике.

Процесс управления предприятием представляет собой непрерывную разработку стратегических управленческих решений и применение их на практике. От эффективности разработки этих решений в значительной степени зависит успех дела, а также результаты деятельности организации в целом. Главной целью данной работы является прогнозный анализ финансовых результатов деятельности организации в целях принятия на его основании обоснованных стратегических управленческих решений.

Группа компаний «КамАЗ» – крупнейшая, динамично развивающаяся автомобильная корпорация Российской Федерации. ПАО «КамАЗ» занимается активной экспортной деятельностью. В условиях осложнивших отношений с зарубежными странами, санкционными ограничениями на продажу некоторых видов российской продукции становится особенно актуальным вопрос об оценке и прогнозировании финансовых результатов компаний-экспортеров в рамках антикризисного управления.

В таблице 1 приведены основные финансовые результаты деятельности ПАО «КамАЗ» в течение анализируемого периода. Годовая выручка за 2016 год составила 119 768 391 тыс. руб., что превышает аналогичный показатель за 2015 г. на 33 109 016 тыс. руб., или на 38,2%).

За 2016 значение прибыли от продаж составило 1 663 884 тыс. руб. В течение анализируемого периода отмечен очень сильный рост финансового результата от продаж – на 5 846 722 тыс. руб.

При прогнозировании выручки от продаж учитывается влияние двух факторов – роста объема реализации и изменения цен на товары. Для определения прогнозной величины выручки от продаж ПАО «КамАЗ» следует провести факторный анализ. Исходными данными для анализа является следующая информация:

1) темп инфляции за отчетный год или индекс роста цен на реализуемую продукцию, который по данным Росстата составил 104,6 %;

2) выручка и прибыль от продаж за отчетный и предыдущий период ПАО «КамАЗ» из отчета о финансовых результатах.

Для прогнозирования финансового результата используем трендовый анализ показателей отчета о финансовых результатах. Рассчитаем индексы показателей за 2014– 2016 гг. и усредним их. При условии сохранения тенденций динамики доходов и расходов, сложившейся за три предыдущих года, рассчитаем прогнозное значение показателей на 2017 г.

Таблица 1

Анализ эффективности деятельности ПАО «КамАЗ»

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Среднегодовая величина, тыс. руб.
	2015 г.	2016 г.	тыс. руб. (гр.3 – гр.2)	± % ((3-2) / 2)	
1. Выручка	86 659 375	119 768 391	33 109 016	38,2	103 213 883
2. Расходы по обычным видам деятельности	90 842 213	118 104 507	27 262 294	30	104 473 360
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	-4 182 838	1 663 884	5 846 722	↑	-1 259 477
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	2 488 614	4 059 184	1 570 570	63,1	3 273 899
5. *EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов)* (3+4)	-1 694 224	5 723 068	7 417 292	↑	2 014 422
6. Проценты к уплате	2 390 824	4 203 652	1 812 828	75,8	3 297 238
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	780 558	-316 255	-1 096 813	↓	232 152
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	-3 304 490	1 203 161	4 507 651	↑	-1 050 665

Таблица 2

Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ПАО «КамАЗ»

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Ресурсоемкость и маржа		Изменение ресурсоемкости и маржи
	2015 г.	2016 г.	Изменение	2015 г.	2016 г.	
Выручка от продаж	86 659 376	119 768 391	33 109 015	-	-	-
Управленческие расходы	5 286 596	5 551 457	264 861	0,0610	0,0464	-0,0147
Затраты на оплату труда	11 368 676	12 357 180	988 504	0,1312	0,1032	-0,0280
Прочие расходы	18 018 965	8 004 875	-10 014 090	0,2079	0,0668	-0,1411
Прибыль (убыток) от продаж	(4 182 837)	1 663 884	5 846 721	0,0483	0,0139	-0,0622

Таблица 3

Горизонтальный трендовый анализ доходов и расходов ПАО «КамАЗ»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Индекс роста 2015 г.	Индекс роста 2016 г.	Среднее значение индекса роста	Прогнозное значение
Выручка, тыс. руб.	104 388 604	86 659 376	119 768 391	0,8302	1,3821	1,1062	114 608 357
Себестоимость продаж, тыс. руб.	93 914 356	82 643 470	108 840 641	0,8799	1,3170	1,0985	104 503 406
Управленческие расходы, тыс. руб.	4 641 009	5 286 596	5 551 457	1,1391	1,0501	1,0946	5 647 793
Прочие расходы, тыс. руб.	11 029 329	18 018 965	8 004 875	1,6337	0,4442	1,0389	12 831 512

По прогнозным значениям доходов и расходов ПАО «КамАЗ» рассчитаем величину показателей прогнозной прибыли в таблице 4.

Таблица 4

Прогнозная прибыль ПАО «КамАЗ» на 2017 г.
по методу горизонтального трендового анализа

Показатели	Расчет	Прогнозное значение
Валовая прибыль, тыс. руб.	114 608 357-104 503 406	10 104 951
Прибыль от продаж, тыс. руб.	10 104 951-5 647 793	4 457 158
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	4 457 158-12 831 512	- 8 374 354
Чистая прибыль, тыс. руб.	- 8 374 354-0	- 8 374 354

Прогнозное значение чистой прибыли ПАО «КамАЗ» на 2017 г., по результатам прогнозирования методом горизонтального трендового анализа, составляет – 8 374 354 тыс. руб. Проведем прогнозирование путем вертикального трендового анализа показателей отчета о финансовых результатах за 2014 – 2016 гг.

Таблица 5

Вертикальный трендовый анализ отчета о финансовых результатах
ПАО «КамАЗ»

Показатели	Уд. вес,%			Индекс роста 2015г.	Индекс роста 2016г.	Среднее значение индекса
	2014 г.	2015 г.	2016 г.			
Выручка	100,00	100,00	100,00	-	-	-
Себестоимость продаж	89,9661	95,3659	90,8759	1,0600	0,9529	1,0065
Управленческие расходы	4,9098	6,3969	4,6351	1,3029	0,7246	1,0138
Прочие расходы	239,1956	340,8125	6,6836	1,4250	0,0196	0,7223

Согласно полученному значению среднего индекса роста доходов и расходов, представленному в таблице 6 рассчитаем прогнозное значение финансовых результатов деятельности ПАО «КамАЗ» и их прогнозную структуру.

Таблица 6

Прогнозирование показателей отчета о финансовых результатах
ПАО «КамАЗ» методом вертикального трендового анализа на 2017 г.

Показатели	Прогноз структуры, %	Прогнозное значение, тыс. руб.
Выручка	100,00	114 608 357
Себестоимость продаж	83,54	95 751 186
Управленческие расходы	4,56	5 230 890
Прочие расходы	7,78	8 921 167

Таблица 7

Прогнозная прибыль на ПАО «КамАЗ» 2017 г. по методу вертикального трендового анализа

Показатели	Расчет	Прогнозное значение
Валовая прибыль, тыс. руб.	114 608 357 – 95 751 186	18 857 171
Прибыль от продаж, тыс. руб.	18 857 171-5 230 890	13 626 281
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	13 626 281-8 921 167	4 705 114
Чистая прибыль, тыс. руб.	4 705 114-0	4 705 114

Прогнозное значение чистой прибыли ПАО «КамАЗ» на 2017 год по результатам прогнозирования методом вертикального трендового анализа составляет 4 705 114 тыс. руб. По сравнению с уровнем чистой прибыли, сложившемся в конце отчетного периода, показатель чистой прибыли должен значительно повысится. Возможное изменение существенно улучшит финансовое состояние организации в целом.

Рассмотрим метод операционного рычага, который показывает насколько процентов изменится прибыль при изменении выручки на 1%. Эффект операционного рычага сводится к тому, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще более сильному изменению прибыли.

Используем прогнозное значение выручки, чтобы спрогнозировать чистую прибыль через эффект операционного рычага

ЭОР = (ВР – переменные затраты) / прибыль (1)

где ЭОР – эффект операционного рычага;

ВР – валовая маржа;

Эффект операционного рычага в предпрогнозном периоде составляет (119 768 391 – 108 840 641) / 1 663 884= 6,5676. По прогнозу выручка должна увеличиться на 0,10%, следовательно, прибыль от продаж должна возрасти на 6,5676 х 0,10% = 0,65 %, и составить, соответственно, 7 867 980 тыс. руб.

Результаты прогнозирования финансового результата ПАО «КамАЗ» разными методами представлены в таблице 8.

Таблица 8

Обобщение результатов прогнозирования финансового результата ПАО «КамАЗ»

Показатель	Методы прогнозирования		
	Горизонтальный трендовый анализ	Эффект операционного рычага	Вертикальный трендовый анализ
Прибыль от продаж, тыс. руб	4 457 158	7 867 980	13 626 281
Прибыль до налогообложения, тыс. руб	- 8 374 354	−	4 705 114
Чистая прибыль, тыс. руб	- 8 374 354	−	4 705 114

Максимальное прогнозное значение чистой прибыли получено при расчете методом вертикального трендового анализа – 4 705 114 тыс. руб.

Прогнозный анализ финансовых результатов ПАО «КамАЗ» с использованием различных методов показал, что прибыль организации имеет предрасположенность к увеличению. Однако существует вероятность отрицательного воздействия на финансовые результаты, которое могут оказать резкие темпы инфляции и экономические спады, по этой причине компании следует создать стратегию формирования, в процессе которой будет обеспечено увеличение финансовых результатов деятельности в будущем.

Прогнозирование − это своего рода умение предвидеть, анализ ситуации и ожидаемого хода ее и изменения в будущем. Так как каждое решение – это проекция в будущее, а будущее – содержит элемент неопределенности, то важно правильно определить степень рисков, с которыми сопряжена реализация принятых решений. Прогнозирование финансовых результатов должно занимать ключевое место в разработке стратегии развития организации для принятия наиболее эффективных и обоснованных управленческих решений.

Литература

1. Абдукаримов И.Т. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа / И.Т. Абдукаримов, Н.В. Тен // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – №5-6.
2. Барсукова М. А. Прибыль как показатель экономического анализа конкурентоспособности торговой организации // Экономические науки. 2012. № 91. С. 151-153.
3. Ионова А.Ф. Финансовый анализ: учебник / А.Ф. Ионова. – М.: Проспект: Велби, 2013. – 623 с.
4. Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: проспект, 12014. – 880 с.
5.Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2013. 384 с.
6. Серебренникова Н. А. Анализ финансовых результатов и его значение при принятии управленческих решений // Вестник Иркутской государственной сельскохозяйственной академии. – 2010. – № 39. – С. 77-87.
7. Сигидов Ю.И. История бухгалтерского учета: Учеб. Пособие / Ю.И. Сигидов, А.И. Трубилин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 326 с.
8. Хилькевич Л.В., Мартынова Т.А. Использование прогнозного анализа финансовых результатов в разработке стратегии развития организации торговли/ Хилькевич Л.В., Мартынова Т.А. III Международная студенческая электронная научная конференция "Студенческий научный форум 2016"
9. Хорин А. Н. Категории прибыли организации и их практическое значение / А.Н. Хорин // Бухгалтерский учет. – 2002. – №12. – С. 51-52.

Экспорт образовательных услуг как одно из направлений политики импортозамещения

Защитина Е.К.
ассистент
Институт управления в экономических, экологических и социальных системах
Южного федерального университета
ekzashitina@sfedu.ru

В настоящее время импортозамещние, с одной стороны, является мощным трендом, с другой – вынужденной необходимостью, превратившейся после августа 2014 года в важнейший фактор экономического развития России и стратегическое направление её внешнеэкономической деятельности.

Среди родоначальников теорий импортозамещения можно выделить представителей меркантилизма, которые считали, что экспорт является основой успешного развития и богатства общества за счет возможности накапливать деньги (золото), а импорт, в свою очередь, необходимо сокращать, так как национальные потребности следует удовлетворять за счет собственного производства.

Анализируя применяемые странами стратегии импортозамещения, используемые в различные периоды экономического развития мировой экономики, можно выделить следующие основные подходы к ним [1]:

- импортозамещающая стратегия на основе развития внутреннего рынка (страны Латинской Америки: Аргентина, Мексика, Бразилия и др.);

- импортозамещающая стратегия на основе экспортного развития (страны Восточной Азии: Южная Корея, Малайзия, Китай, Тайвань);
- стратегия комбинированного импортозамещения (Россия, страны СНГ).

Анализ динамики Внутреннего валового продукта (ВВП) стран, осуществляющих реализацию стратегий импортозамещения на основе развития экспорта, в том числе несырьевых товаров, показывает его значительный рост в сравнении с другими развивающимися странами (табл.1, составлено по [2], за базовый год взят 1990).

Таблица 1

Динамика основных показателей развивающихся стран

Страна	Показатель	Год		
		1990	2011	2016
Бразилия	**ВВП, млрд. $**	**461,9**	**2616,2**	**1796,2**
	темп роста ВВП, %	-	566,4	388,9
	Удельный вес экспорта, %	**8,2**	**11,5**	**12,5**
	темп роста, %	-	140,2	152,4
Китай	**ВВП, млрд. $**	**360,9**	**7572,6**	**11199,2**
	темп роста ВВП, %	-	2098,3	3103,1
	Удельный вес экспорта, %	**14,0**	**26,5**	**19,6**
	темп роста, %	-	189,3	140
Россия	**ВВП, млрд. $**	**516,8**	**2031, 8**	**1283,2**
	темп роста ВВП, %	-	393,2	248,3
	Удельный вес экспорта, %	**18,2**	**28,3**	**25,7**
	темп роста, %	-	155,5	141,2

В соответствии с концепцией внешнеэкономической стратегии, представленной учеными Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института, выделяются шесть взаимосвязанных субъстратегий, среди которых выделяются следующие [1]: оптимизация импорта и повышение его вклада в модернизацию национальной экономики, повышение участия в международном обмене результатами интеллектуальной деятельности, диверсификация экспорта, эффективная транснационализация российского экспорта, привлечение эффективных международных инвесторов в национальную экономику, эффективное использование иностранной рабочей силы в интересах балансирования рынка труда и обеспечения потребностей национальной экономики.

Импортозамещение является заменой импорта новым собственным производством, для которой должны быть организованы определенные научно-технические и социальные условия, а также развиты и достаточно глубоко адаптированы и интегрированы в мировую экономику научная, образовательная и социальная сферы. Для этого необходимо развивать науку, сферу образования, подготовку и переподготовку кадрового потенциала с учетом их конкурентоспособности и инновационного управления.

Согласно вышесказанному, а также в условиях развития современной экономики, основанной на знаниях, информационном и интеллектуальном капитале, а также в связи с ускорением глобализационных процессов интеграции национальных экономик в мировую хозяйственную систему, развитие экспорта образовательных услуг становится важной частью международных экономических отношений, обеспечивая в глобальном масштабе успех в конкуренции между странами.

Согласно приоритетному проекту «Экспорт образования» [3], российское образование должно стать национальной задачей, так как, экспорт образования – это не только и даже не столько возможность заработать для университетов, прежде всего это один из сильнейших факторов межличностных коммуникаций, расширений культурных контактов, привлечения в национальную экономику наиболее талантливых людей, которые в ней могут и остаться.

Государственная политика в сфере экспорта образования реализуется для повышения качества образования и конкурентоспособности системы образования и направлена на разработку и реализацию эффективной стратегии экспорта образования, включающей в себя мероприятия, охватывающие все уровни системы образования и все программы обучения. Это позволяет рассматривать образовательную услугу не только с точки зрения общественного и частного блага, но и как торгуемую услугу (т.е. участвующую в международном обмене), являющуюся источником несырьевого экспорта [4]

Показателем этого является включение Всемирной торговой организацией (ВТО) образования в перечень услуг, под торговлей которыми понимается производство, распределение, маркетинг, продажа и доставка услуги.

Образовательная услуга, как объект экспорта, является специфичным продуктом, поэтому ей присущи как традиционные для услуг черты (неосязаемость, неотделимость от источника, несохраняемость, неизмеримость, нематериальный характер, длительность), так и специфические особенности (неэквивалентность услуги и потребляемого результата, непостоянство, конкурсный характер предоставления, комплексный характер, выполнение социальной функции).

Таким образом, экспорт образовательных услуг представляет собой совокупность организационных мероприятий, методических и дидактических приёмов, применяемых субъектами национальной системы образования по созданию, продвижению, позиционированию и реализации на внешних рынках конкурентоспособных образовательных услуг потребителям-нерезидентам.

Более глубокий анализ позволяет выделить два классификационных признака экспорта образовательных услуг: по признаку пересечения национальной границы экспортером образовательной услуги и форме его взаимодействия с импортёром и по способу предоставления образовательной услуги [5] (рис.1).

Рис. 1. Виды экспорта образовательных услуг

Как было сказано ранее образовательная услуга относится к категории «торгуемых», следовательно, рынок образовательных услуг, его развитие и функционирование подчиняется законам мировой торговли. Основные из них представлены в табл.2.

Таблица 2

Функционирование рынка образовательных услуг согласно основным законам мировой торговли

Теории мировой торговли	Описание
Теория жизненного цикла товара Р.Вернона	Согласно этой теории, образовательные услуги и инновации в их реализации первоначально размещаются преимущественно в стране создания (как правило, экономически развитой), потом распространяются в другие экономически развитые страны, а далее переходят в развивающиеся.
Теория относительных преимуществ Д.Рикардо	Так, за частую (не беря в расчет элитное образование и образование ради диплома) при предоставлении образовательных услуг выигрывают те страны, которые предлагают конкурентоспособные образовательные продукты по выгодной цене.
Парадокс В.В. Леонтьева	При избыточности такого фактора производства, как труд, страна экспортирует капиталоемкую продукцию, и при капиталонасыщенности – трудоемкую. Это является показателем высокого уровня экспорта образовательных услуг скандинавских стран, которые по оценкам Мирового банка входят в десятку лидеров по уровню предоставляемых услуг.
Концепция М.Портера о международной конкурентоспособности стран	В связи с данной теорией становится понятной нынешняя расстановка сил на международном рынке образовательных услуг: лидерами являются экономически развитые страны, в которых расположены университеты с явными конкурентными преимуществами.

По прогнозам Организации экономического сотрудничества и развития, общая численность иностранных студентов, обучающихся за пределами своей страны, к 2025 году превысит 8 млн. человек, что говорит об объемах мирового рынка образовательных услуг, исчисляемом в миллиардах долларов [6].

С позиции импортозамещения Россия обладает целым спектром уникальных преимуществ для обучения студентов, в том числе иностранны, и высоким научно-педагогическим потенциалом, для развития которого на настоящий момент действует Концепция экспорта образовательных услуг, в которой закреплены основные задачи и мероприятия по их решению для достижения следующих стратегических целей государственной политики: повышение качества, привлекательности и конкурентоспособности российской системы образования в мировом и региональном образовательном пространстве; обеспечение эффективного участия России в глобальном и важнейших региональных процессах развития образования; повышение доли экспорта образовательных услуг в российском ВВП.

Достижение поставленных целей, в том числе за счет усиления вузовского потенциала интеграции российского академического сообщества в международное образовательное пространство, позволит [3, 4]:

- усилить позиции российского образования на мировом рынке образовательных услуг (увеличение доли рынка с 2% до 7% к 2020 г.);
- увеличить количество обучающихся иностранных студентов в России по очной форме (с 220 тыс. человек в 2017 году до 710 тыс. в 2025 году);
- увеличить объём средств, полученных от экспорта российского образования более чем в пять раз (до 373 млрд рублей в 2025 году);
- увеличить в структуре доходов вузов и системы образования доли средств, получаемых от экспорта образовательных услуг до 10% от объема государственного финансирования.

Литература

1. Васютченко, И.Н. Стратегические направления диверсификации экспорта России в условиях импортозамещения / Вестник АГТУ. – 2016. – №4. – С. 65 – 72.

2. Официальный сайт The World Bank [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://data.worldbank.org, свободный. Загл. с экрана. – Яз. англ.

3. Официальный сайт РБК. [Электронный ресурс] / Медведев предложил экспортировать российское образование. – Режим доступа: http://www.rbc.ru, свободный. Загл. с экрана. – Яз. рус.

4. Основные направления развития экспорта на период до 2030 года (проект). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru, свободный. Загл. с экрана. – Яз. рус.

5. Генеральное соглашение по торговле услугами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rgwto.com, свободный. Загл. с экрана. – Яз. рус.

6. OECD (2016), Education at a Glance 2016: OECD Indicators, OECD Publishing, Paris. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dx.doi.org, свободный. Загл. с экрана. – Яз. англ.

Инвестиционная деятельность в туризме Карачаево-Черкесской Республики: экономический обзор

Золотова Е.А.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
zolotowa@mail.ru

Одним из важнейших курсов деятельности Карачаево-Черкесской республики является поддержка инвестиционной деятельности и привлечение внебюджетных инвестиций на реализацию инвестиционных проектов.

Так отметим, что основными направления инвестирования средств являются производство строительных материалов, потому как в регионе производится добыча минералов и руд, что составляет 11,35% от всех добываемых полезных ископаемых в Северо-Кавказском федеральном округе и соответственно, и металлургия, и легкая промышленность, а также туристическая деятельность [1].

Но для организации подходящих условий для привлечения инвестиций в экономику КЧР проводится постоянная работа по оптимизации в инвестиционной сфере законодательной базы.

На основе ежегодного инвестиционного послания от Главы КЧР устанавливаются основные задачи в сфере инвестиционной деятельности. Рассмотрим наиболее значимые и крупные инвестиционные проекты, реализуемые и запланированные к реализации в республике. Всесезонный горный курорт «Архыз» (таблица 1).

Таблица 1

Сведения о курорте «Архыз»

Название проекта	«Строительство всесезонного горного курорта «Архыз»
Город/район	Зеленчукский район
Мощность	25 тыс. человек единовременного размещения
Инвестор	ОАО «Курорты Северного Кавказа»
Размер инвестиций, млрд. руб.	160

К горнолыжному сезону 2015-2016 гг. было подготовлено открытие 4 новых объектов горнолыжной инфраструктуры: кресельная канатная дорога в 2400 мест и канатная гондольная дорога, 4 горнолыжные трассы протяженностью в 6,9 км., прокатный центр горнолыжного оборудования, детский горнолыжный го-

родок, административные здания многофункциональный центр и система искусственного снегообразования, а также 2 гостиницы и ресторанно-развлекательный комплекс [3]. Все они строятся за счёт инвесторов резидентов особой экономической зоны (Зеленчукского и Урупского районов).

На территории республики существуют большие перспективы для широкого развития туризма, так как природно-климатические, историко-культурные условия по-настоящему уникальны. Однако для того, чтобы оценить какие должны быть совершены расходы и какие возможно получить доходы от реализации курортного дела, необходимо учесть факторы наличия туристических объектов, определить общую динамику заинтересованности туристов в регионе, в тех услугах, что он предлагает и установить по ним имеющиеся числовые показания.

В таблице 2 представлены статистические показатели эффективности от туристической деятельности, по исполнению целевой программы по развитию туризма республики до 2016 года.

Таблица 2

Целевые индикаторы и показатели эффективности реализации республиканской целевой программы «Развитие туризма в Карачаево-Черкесской Республики до 2016 года» [2]

Год		2014	2015	2016
Численность работников, занятых в сфере туризма и сопутствующих отраслях, тыс.чел.		10,4	11,1	12
Инвестиции в сферу туризма в рамках реализации Программы, млн. руб.		2015,43	1415,6	828,69
Финансирование мероприятий программы, тыс. руб.	Средства федерального бюджета	498600,2	508767	355418
	Средства республиканского бюджета	312127,9	339178	236945
	Средства местных бюджетов	173863,3	173373,3	17123,3
	Внебюджетные средства	1187581	567647,5	236323
	Итого	2015433	1415593	828686

В течение последних лет имеется положительная динамика в увеличении численности работников в сфере туризма, это положительный фактор, так как с увеличением работающего населения, соответственно сокращается уровень безработицы в республике, поднимается уровень доходов населения и уровень жизни. Что также благоприятно отражается и на экономическом и социально-культурном положении всей страны. Однако инвестиции в сферу туризма сокращаются, что сложилось в виду нынешней нестабильности в экономике, вызванной внешнеполитическими разногласиями и, наложением санкций.

По подпрограмме «Развитие туризма на 2014-2017 годы» объемы бюджетного финансирования составили 1586738,9 тыс. рублей. При этом из средств федерального бюджета на 408000,0 тыс. рублей. На 2016 год предоставлено 204000,0 тыс. рублей, на 2017 год – 204000,0 тыс. рублей. Из средств республиканского бюджета – 36338,9 тыс. рублей. При этом если в 2014 году было предоставлено 2783,1 тыс. рублей, а в 2015 году 6236,0 тыс. рублей, то на 2016 год 38636,0 тыс. рублей, а на 2017 год – 38636,0 тыс. рублей [1,2].

Обратимся к имеющейся отчётности об осуществлении проекта. Так по общей программе «Развитие туризма в Карачаево-Черкесской Республике до 2017 года», в которой, как было уже указано выше, 2013 год является базовым, 2014 год – отчетный, 2015 год – очередной, 2016 год – первый год планового периода и 2017 год – завершений действия. Так занятых в сфере туризма численность работников, совместно с сопутствующими отраслями составила на 2013 год - 11,2 тыс. человек, 2014 год 11,6 тыс. человек, на 2015 год – 11,9 тыс. человек, на 2016 год – 12,2 тыс. человек [2].

В Карачаево-Черкесской Республике доля туризма в ВВП составляет на 2013 год 1,5%, на 2014 год 1,5%, к 2015 возросла до 2 %, а к 2016 году до 2,5% [2]. Исходя из заданной динамики возможно предположить увеличение доли туризма в ВВП региона к 2017 до 3%, а к 2020 предположительно до 5%.

Не стоит опускать те факторы, что в целом для России характерно слаборазвитость туристической инфраструктуры, как из общего отношения владельцев к имуществу, но в главном из-за недофинансирования проектов. Стоит отметить, о таком, не давнем нововведении, как центр «Истоки Кубани». Это официальный туристско-информационный центр. В нём содержаться краткие описания о памятниках природы, объектах культурного наследия, туристических объектах, то есть он является туристическим путеводителем по республике [3]. Информация в нём постоянно дополняется и обновляется. Таким образом, этот ресурс способен увеличить турпоток в регион и создать общую информационную среду, для местного туристического бизнеса. То есть размещать информацию о себе и получать сведения о других, как на конкурентной основе, так и на взаимодополняющей. В КЧР действует интернет-ресурс «Домбай-инфо». Тем не менее реалии ныне сложившийся экономической и политической обстановки для страны дают определённую возможность для активизации внутреннего туризма. Это время должно быть продуктивно использовано для развития внутренней инфраструктуры, привлечения туристов. И в этом должен быть заинтересован не только частный бизнес, но и власти республики, государство, ибо развитие туризма – это прежде всего налоговые поступления в бюджет. И чем более развит этот сектор, тем больший поток ресурсов в бюджет мы можем наблюдать. А если учесть, что бюджет КЧР дефицитный дополнительные поступления, которые в перспективе могут сыграть роль основных, помогут только улучшить экономику республики, разрешить ряд проблем, связанных с безработицей и низким уровнем жизни, а также поднять общий социально-культурный статус субъекта.

Возвращаясь к основным инвестиционным проектам республики рассмотрим проект по «Фабрике по переработке шерсти, производству пряжи и трикотажных изделий с использованием инновационных технологий». Общая стоимость проекта оценивается в 4388,0 млн. руб. Из которых собственные средства составляют 1063,0 млн. рублей, а заемные 3325,0 млн. рублей, то есть более 75%. Сроки реализации запланированы до 2021 года (начало – 2011 год). А количество созданных рабочих мест будет ровняться 400 человек. По данному происходит завершение стадии «прядильного производства» строительства второй очереди. Также была предоставлена гарантия РФ на сумму 539 млн. рублей.

Проект ЗАО «РУСТОНА» стоимостью в 395,0 млн. рублей. Из которых 345,0 млн. рублей заемные, а только 50 собственные. Срок реализации с 2011 года по 2021. Количество рабочих мест 100 человек. На сегодняшний день завершилось строительство дробильно-сортировочного завода. Также реализуются мероприятия по повышению производительности предприятия до 1.5 млн. тонн щебня в год. Исследуются возможности организации на заводе линии по производству бетонных блоков и гиперпрессованной плитки. По ООО «Карачаево-Черкесский завод силикатного кирпича» общая стоимость проекта составляет 625,4 млн. рублей. Из которых собственные средства составляют 187,2 млн. рублей, а заемные 438,2 млн. рублей, А количество созданных рабочих мест будет ровняться 265 человек. По данному производству происходит модернизация, реконструкция и расширение. На данном этапе выполнена: разработана проектно-сметная документация на строительство новых объектов, работа по устройству железобетонного фундамента и установке закладных металлических деталей и конструкции печи обжига извести, находится на стадии выполнения договор на поставку паровых котлов Бийского котельного завода (Алтайский край, г. Бийск), также проведена подготовлена и действует программа производства и реализации продукции на рынках сбыта республике и Ставропольского края.

По проекту ООО «УГМК Холдинг» предполагается строительство Худесского горно-обогатительного комбината, площадь предоставленного в пользование участка недр составляет 3,75 кв. км. Стоимость проекта составляет 16500,0 млн. рублей. Из которых более 70% являются собственными средствами. Сроки реализации поставлены с 2012 года по 2042 год. Это самый долгореализуемый из проектов республики. Количество мест, созданных по производству 636 человек. Также отметим, что по глубине участок недр ограничен абсолютной отметкой 1500 метров. Балансовые запасы по месторождению были утверждены в количестве 31310,7 тысяч тонн [4].

На Хабезском гипсовом заводе предполагается модернизация оборудования и расширение ассортимента выпускаемой продукции. Стоимость проекта оценена в 3000 млн. рублей. Сроки реализации с 2014 по 2018 годы. На данном этапе завершены технические перевооружения, увеличен выпуск существующей продукции (сухих строительных смесей) и начался производиться новой продукт: гипсокартонный листы (ГКЛ) и пазогребнные плиты (ПГП).

Открытие обувной фабрики «ОБУВЬ РОССИИ» в городе Черкесск, Карачаево-Черкесской Республики на данный момент приостановлено. Однако, приобретен земельный участок (1,6 га), получены все технические условия на подключение к инфраструктуре (свет, вода, газ и т. д.), проведена предварительная подготовка площадки для строительства, разработан проект фабрики. Отметим, что стоимость проекта составляет 5000 млн. рублей. Из которых 1500 млн. рублей – собственная часть, а 3500 – заемная. Также по проекту была авансирована часть технологического оборудования и запущен на арендованных площадях в эксплуатацию производственный участок по сборке обуви, в целях обучения и подготовки персонала.

По проекту ИП «КФХ Соловьев С.Н.» стоимость проекта оценена в 210 млн. рублей. Из которых 170 заемные. Предполагается строительство и модернизация комплекса по разведению крупного рогатого скота мясной и молочной породы, производство и реализация молочной продукции за счет создание сельскохозяйственного производства полного цикла. Планируется строительство животноводческой линии для содержания скота, линии получения молока (сырья), производственного цеха и цеха готовой продукции. Срок реализации до 2017 года.

По проекту развития производства и переработки козьего молока ООО «Россюгинновация» определена стоимость в 62 млн. рублей, из которых 60 млн. рублей – заемные средства. Срок реализации до 2018 года. По проекту производится закупка племенного поголовья, строительство молочной фермы с последующим производством козьего молока и сыра, производство гипоаллергенного детского питания с использованием козьего молока [3].

По проекту ООО фирма «Хаммер» стоимостью в 594 млн. рублей предполагается строительство селекционно-семеноводческого и оптово-распределительного (логистического) центров. Проект предусматривает строительство комплекса зданий и сооружений с размещением новейшего технологического оборудования, предопределенного для производства высококачественных семян, а также строительство зернохранилищ, овощехранилища и зерносушильного комплекса, которые позволят максимально сохранить зерно и овощи до момента реализации их конечному покупателю. Количество создаваемых мест – 152, сроки реализации до 2020 года.

По проекту ООО «СевКавНедра» стоимостью в 8690,0 млн. рублей предполагается строительство горно-металлургического комбината на месторождении вольфрама Кти-Тебердинское. Проект будет реализован на месторождении вольфрама Кти-Тебердинское с получением готового продукта – триоксида вольфрама в паравольфрамате аммония [5]. Количество создаваемых рабочих мест – 500, реализация до 2019 года.

В рамках проекта планируется модернизация ЗАО «Кавказцемент» стоимостью в 10886,334 млн. рублей, из которых 69,9% заемные средства. По проекту предполагается выполнить: строительство автоматизированной линии транспортировки и модульной отгрузки навального цемента в автомобильный и железнодорожный транспорт, строительство новой технологической линии по производству цемента производительностью 6 200 тонн клинкера в сутки, строительство газопоршневой модульной электростанции (ГПЭС) мощностью 25,218 МВт. А

также предполагается установка линии бесподдонного паллетирования цемента производительностью 2400 мешков в час в существующем здании упаковочного отделения. Сроки реализации данного проекта 2014-2019 годы.

По проекту ООО «Карачаево-Черкесская горно-перерабатывающая компания» стоимостью в 360 млн. рублей предполагается организации добычи и переработки андезитовых порфиритов, реализация щебня гранитных пород различных фракций планируется организация добычи, переработки и реализации щебня из плотных горных пород различных фракций, отсев, а также бетонные и железобетонные изделия. Сроки реализации до конца 2017 года. АП предполагаемый объем производства составляет по итогу ожидается на уровне 1000000 тонн в год.

Особенно важный проект реализуется от ООО «Сады Карачаево-Черкессии». По проекту будет реализована закладка фруктового сада. Предполагается посредством применения интенсивной технологии выращивания яблок, выращивания сливы и черешни. Стоимость проекта оценена в 2036 млн рублей, из которых почти 80% составляют собственные средства. Это наиболее само обеспеченный проект реализуемых в республике. Количество рабочих мест будет составлять 75 единиц. Планируемые сроки реализации поставлены на 2018 год.

Сведем в единую таблицу наиболее крупные проекты, реализуемые в Карачаево-Черкесской Республике (таблица 3).

Таблица 3

Крупные инвестиционные проекты в КЧР

№	Наименование / Краткое описание проекта	Инициатор проекта	Общая стоимость проекта (млн. руб.)	Собственные средства	Заемные средства	Сроки реализации проекта	Кол-во рабочих мест
1	Горнолыжный комплекс «Архыз»	Оператор проекта ОАО «Курорты Северного Кавказа»	160000,0	-	-	2010-2025	10000
2	«Фабрика по переработке шерсти, производству пряжи и трикотажных изделий с использованием инновационных технологий»	ООО «Квест-А»	4 388,0	1063,0	3325,0	2011-2021	400
3	Строительство Худесского горно-обогатительного комбината	ООО «УГМК Холдинг»	16 500,0	11 700	4800,0	2012-2042	636
4	Строительство горно-металлургического комбината на месторождении вольфрама КТИ-Тебердинское	ООО «СевКавНедра»	8 690,0	500,0	8 190,0	2015-2019	500
5	Проект модернизации ЗАО «Кавказцемент»	ЗАО «Кавказцемент»	10 886,3	3 266,0	7620,0	2014-2019	-
6	«КЧР-МЕДПРОМ»	ООО «Мегаполис»	9 827,7	1 350,0	8477,7	2016-2019	650

В Карачаево-Черкесской республике 6 проектов относят в категорию наиболее крупных. И самым крупным является горнолыжный курорт Архыз, на втором месте Худесский горно-обогатительный комбинат, а на третьем Проект модернизации ЗАО «Кавказцемент».

На территории Карачаево-Черкесской Республики за счет средств частных инвесторов полностью реализованы следующие инвестиционные проекты [5]:

1. Инвестиционный проект ООО «Квест-А» «Строительство фабрики по переработке шерсти и производству пряжи с использованием инновационных технологий». Стоимость проекта – 1 104,0 млн. рублей, из них 770,0 млн. рублей – заемные средства, 334,0 млн. рублей собственные средства. За счет собственных средств инвестора была реализована первая очередь проекта. Заемные средства были привлечены на реализацию второй очереди с использованием государственной гарантии Российской Федерации с максимальной суммой гарантии в 539,0 млн. рублей.

Проект интересен тем, что для его реализации применялся большой спектр инструментов государственной поддержки инвестиционной деятельности, включая механизм государственной гарантии, а также использование механизма предоставления льгот по уплате налогов. А также данные проект полностью замыкает технологическую цепочку «производство сырья – выпуск готовой продукции» традиционных для региона отраслей: овцеводства и производства изделий из шерсти, в которых занято до 50 тыс. жителей республики.

2. Инвестиционный проект ООО «Генерация» «Строительство мини-ТЭЦ в городе Черкесске». Стоимость проекта – 311,096 млн. рублей. Реализация проекта была начата в 2009 году и полностью завершена в 2013 г. за счет заемных средств. В результате реализации проекта построено два запроектированных для параллельной работы с существующей электрической и тепловой сетями г. Черкесска мини-ТЭЦ (теплоэлектростанции). Осуществление проекта позволила существенно усовершенствовать схему электроснабжения города Черкесска, создать более низкую себестоимость электрической и тепловой энергии (в сравнение с централизованными источниками). Создано 22 рабочих места, в результате реализации проекта, оплачено во все уровни бюджета более 8 млн. рублей налоговых платежей.

3. Инвестиционный проект Хабезского райпо «Реконструкция комплекса зданий Хабезского райпо под птичник». Стоимость проекта 25,0 млн. рублей. Проект включен в Стратегию развития СКФО на период до 2025 г. На реализацию проекта инвестором израсходовано 5,0 млн. собственных средств и 20,0 млн. рублей заемных средств. Создано более 30 новых рабочих мест. Проект интересен тем, что при относительно небольших затратах может быть тиражирован для реализации в муниципальных районах с преобладающим сельским населением, в которых традиционно испытывается дефицит рабочих мест.

В целях повышения инвестиционной привлекательности Карачаево-Черкесской Республики ведется работа по нескольким направлениям.

Самое первое – это создание благоприятных правовых условий для работы инвесторов. Повышению инвестиционной привлекательности и ликвидации административного давления на бизнес способствует и полное внедрение в Карачаево-Черкесской Республике всех 15 требований Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе.

В целях улучшения инвестиционного климата и развития предпринимательства Карачаево-Черкесская республика приняла участие в работе по внедрению лучших практик Национального рейтинга состояния инвестиционного климата субъектов Российской Федерации, по результатам которой в 2015 году республика попала в третью группу регионов, заняв в общем списке 39 позицию из 76, а по блоку «Регуляторная среда» вошла в 10 лучших регионов. Также в республике также реализуются мероприятия, направленные на поддержку малого и среднего предпринимательства и снятие административных барьеров на муниципальном уровне. Организовано изучение Атласа муниципальных практик, составленного автономной некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов». Проведен анализ состояния лучших практик в муниципальных районах республики. Определены должностные лица муниципальных районов, ответственные за внедрение лучших муниципальных практик, с которыми организовано проведение методических совещаний. В настоящее время организован процесс формирования «дорожных карт» внедрения успешных практик, направленных на поддержку малого и среднего предпринимательства и снятие административных барьеров в муниципальных районах.

Совместная работа уже принесла положительные результаты. По результатам подведения итогов Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации Карачаево-Черкесская Республика вошла в III группу регионов, заняв 39 позицию из 86 субъектов. Кроме того, не прекращается работа по формированию в республике эффективно работающей системы инфраструктуры поддержки инвестиционной и предпринимательской деятельности и территорий опережающего развития. Таким образом, мы наблюдаем динамичное развитие инвестиционной деятельности данного региона.

Литература

1. Итоги социально-экономического развития Карачаево-Черкесской Республики за 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.docviewer.yandex.ru

2. Итоги социально-экономического развития Карачаево-Черкесской Республики за январь-декабрь 2015 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.kchgov.ru

3. Пресс-служба Главы и Правительства КЧР Запущен центр «Истоки Кубани» / Пресс-служба Главы и Правительства КЧР // День Республики. – 2015. – 12 ноября.

4. Инвестиции Министерства экономического развития КЧР. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy. kchgov.ru

5. Инвестиции 2012-2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.kchgov.ru

Проблемы налогообложения операций банков с государственными ценными бумагами

Зуева В.Ю.
магистрант
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
Чернова А.В.
магистрант
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
fkr-m-161@mail.ru

Неотъемлемой частью государственной политики является налоговая политика. Отсюда следует закономерный вопрос: гармонируют ли тенденции, наблюдаемые на рынке государственных ценных бумаг, с целями налоговой политики; выгодно ли банкам держать облигации до окончания срока выплаты купона или экономически выгодно продавать государственные облигации на пике их цены.

Проанализируем налоговую политику в сфере налогообложения деятельности банков от операций с государственными ценными бумагами. Согласно ст. 284 Налогового кодекса Российской Федерации, в отношении облигаций федерального займа применяется ставка налога на прибыль в размере 15%. Предположим, банк купил 1 000 облигаций в первый день их обращения 07.02.2014 по цене 99,5% их номинальной стоимости. Таким образом, его затраты составили 0,995 х 1000 х 1000 = 995 000 руб. Эти затраты включаются в расчет налоговой базы по налогу на прибыль как внереализационные расходы.

Расчет сумм купонного дохода и налогов при удержании облигации банком приведен в таблице.

Таким образом, сумма дохода после налогообложения составила 209 035 руб.

(1 187 982 – 950 000 – 28 947 = 209 035).

Теперь рассмотрим ситуацию, в которой банк продает облигации по максимальной цене 31 июля 2015 года 1 022 руб. за штуку. Кроме дохода от продажи в размере 1 022 000 руб. банк также получает купонный доход, накопленный до даты продажи. По данным таблицы, его сумма составит 80962 руб. Наряду с этим банк также получает процентный доход, накопившийся по облигации за период с начала III квартала 2015 года по дату продажи. Этот доход будет равен 1000 х 1000 х 5,8% х 31/365 = 4 913 руб. Он относится к внереализационным доходам и облагается налогом по ставке 20%. Таким образом, общая сумма налога будет складываться из суммы налога на купонный доход (12 144 руб., исходя из данных таблицы 1) и суммы налога на доход от продажи ценной бумаги ((1 022 000 + 4 913 – 995 000) х 20% = 6 383 руб.) и составит 18 527 руб. Доход после налогообложения составит 80 962 + 1 022 000 + 4 913 – 995 000 – 18 527 = 94 348 руб.

Таблица

Расчет сумм купонного дохода и налогов при удержании облигации банком

Период	Сумма дохода	Ставка налога, %	Сумма налога
I квартал 2014 года	1000 * 1000 * 5,8%* 53/365 = 8 422 руб.	15	8 422*15% = 1 263 руб.
II квартал 2014 года	1000 * 1000 * 5,8%* 91/365 = 14 460 руб.	15	14 460*15% = 2 169 руб.
III квартал 2014 года	1000 * 1000 * 5,8%* 92/365 = 14 619 руб.	15	14 619*15% = 2 193 руб.
IV квартал 2014 года	1000 * 1000 * 5,8%* 92/365 = 14 619 руб.	15	14 619*15% = 2 193 руб.
I квартал 2015 года	1000 * 1000 * 5,8%* 91/366 = 14 421 руб.	15	14 421*15% = 2 163 руб.
II квартал 2015 года	1000 * 1000 * 5,8%* 91/366 = 14 421 руб.	15	14 421*15% = 2 163 руб.
III квартал 2015 года	1000 * 1000 * 5,8%* 92/366 = 14 579 руб.	15	14 579*15% = 2 187 руб.
IV квартал 2015 года	1000 * 1000 * 5,8%* 92/366 = 14 579 руб.	15	14 579*15% = 2 187 руб.
I квартал 2016 года	1000 * 1000 * 5,8%* 90/365 = 14 301 руб.	15	14 301*15% = 2 145 руб.
II квартал 2016 года	1000 * 1000 * 5,8%* 91/365 = 14 460 руб.	15	14 460*15% = 2 169 руб.
III квартал 2016 года	1000 * 1000 * 5,8%* 92/365 = 14 619 руб.	15	14 619*15% = 2 193 руб.
IV квартал 2016 года	1000 * 1000 * 5,8%* 92/365 = 14 619 руб.	15	14 619*15% = 2 193 руб.
I квартал 2017 года	1000 * 1000 * 5,8%* 90/365 = 14 301 руб.	15	14 301*15% = 2 145 руб.
II квартал 2017 года	1000 * 1000 * 5,8%* 35/365 + 1000*1000 = = 1 005 562 руб.	15	(1 005 562 – 995 000) *15% = = 1 584 руб.
ИТОГО	1 187 982 руб.		28 947 руб.

Расчет показал, что в случае сохранения облигации у банка на протяжении всего периода выплаты купонного дохода доход после налогообложения составит 209 035 руб., что более чем в 2 раза или, точнее, на 122% больше дохода, полученного от продажи облигации на пике ее цены. Однако простое сравнение этих двух потоков доходов будет некорректно, так как не учитывается изменение цены денег со временем.

Скорректируем полученный доход на темпы инфляции, составившие по данным Центрального банка РФ в январе – мае 2017 г. 3,9%, в 2016 г. – 8,8% и в 2015 г. – 7,8%, получим 171 536 руб. Другими словами, продав облигации по максимальной цене 1 022 руб. за штуку 31 июля 2015 года, банк получит доход в размере 94 348 руб., в то время как его дисконтированный доход от всех купонных платежей составит 171 536 руб. Проведенные вычисления наглядно показали, что, несмотря на меньший размер купона, доход от продажи государственных облигаций значительно меньше дохода, получаемого при сохранении облигаций банком.

Подводя итоги анализа, хочется отметить, что современная налоговая политика в области налогообложения операций с государственными ценными бумагами способствует долгосрочным, неспекулятивным вложениям в государственные ценные бумаги.

Следовательно, банки справедливо рассматривают финансовые инструменты рынка ценных бумаг как способ сохранения, а не преумножения капитала от своей основной деятельности – кредитования реального сектора экономики.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. 29.07.2017 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.cbr.ru/

Анализ торговли валютой на биржевом рынке России

Иваненко И.А.
к.э.н, доцент кафедры мировой экономики и экономической теории
ГБОУ ВОРК «Крымский инженерно-педагогический университет», Республика Крым, г. Симферополь

В условиях глобализации и интернационализации мировых валютных отношений формируются новые количественные, институциональные и функциональные особенности мирового валютного рынка. Постоянный анализ и учет этих особенностей является необходимым условием формирования векторов развития национального валютного рынка каждой страны, интегрированной в мирохозяйственное сообщество, в том числе и для России.

Торговля валютой в России и мире происходит как на биржевом, так и не внебиржевом (межбанковском) валютном рынках. При этом важнейшая роль в формировании и прогнозировании валютных курсов и отводится именно биржевому валютному рынку. Валютные биржи России появились в начале 1990-х гг. после начала активной внешнеэкономической деятельности различных юридических лиц, зарегистрированных на территории страны. Основной задачей валютных бирж было обеспечение безопасности сделок с валютой различных государств по справедливому обменному курсу для компаний, имеющих крупные валютные ресурсы [1].

Первоначально на территории РФ возникло несколько десятков валютных бирж, которые занимались различными операциями, в настоящее время их количество значительно сократилось, что привело к концентрации торговли валютой. На сегодняшний день крупнейшей валютной биржей России является Московская Биржа, на которой осуществляется большинство сделок с валютой на территории страны.

Группа «Московская Биржа» (MOEX) – интегрированная биржевая структура, в рамках которой функционируют валютный, денежный, фондовый, срочный и товарный рынки. Образована в декабре 2011 г. в результате слияния двух российских биржевых групп – ММВБ и РТС. В ее состав входят Центральный депозитарий (НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий» – НРД) и клиринговый центр (ЗАО АКБ «Национальный клиринговый центр» – НКЦ) [3].

Валютный рынок MOEX давно стал одним из наиболее значимых сегментов финансового рынка РФ. Банк России устанавливает официальный курс российского рубля с учетом результатов биржевых торгов. На бирже проходят торги такими иностранными валютами: доллар США (USD), евро (EUR), украинская гривна (UAH), казахстанский тенге (KZT), белорусский рубль (BYR), китайский юань (CNY) и «бивалютная корзина», проводятся сделки «валютный своп». Курс доллара и евро, определяемый в результате торгов на MOEX, является ориентиром при проведении сделок купли-продажи валют различными банками и другими организациями [3].

В структуре биржевого рынка операции USD/RUB составляют 82%, EUR/RUB – 16%, прочие валютные пары – порядка 2%. К преимуществам валютного рынка MOEX относятся: высокопродуктивная торговая и расчетно-клиринговая платформа, мультивалютное обеспечение и расчеты, информационная прозрачность, эффективная система риск-менеджмента. На биржевом валютном рынке действует центральный контрагент в лице АКБ «Национальный Клиринговый Центр» (НКЦ), что гарантирует исполнение обязательств по сделкам [4].

MOEX выступает центром ликвидности по операциям с рублем, и в условиях роста системных рисков надежность биржевой инфраструктуры приобретает особое значение. В 2014 г на фоне ухудшения ситуации с ликвидностью и роста рисков на контрагента доля биржевого сегмента на внутреннем валютном рынке достигла 40%, по сравнению с 31% в среднем за 2013 г. Причем по операциям доллар/рубль в сентябре 2014 г. доля биржи превысила 54%, а в сегменте евро/рубль – 70% [3].

В 2014 г. среднедневной объем торгов валютного рынка Московской Биржи вырос на 30%, достигнув 25 млрд. долл. (рис. 1).

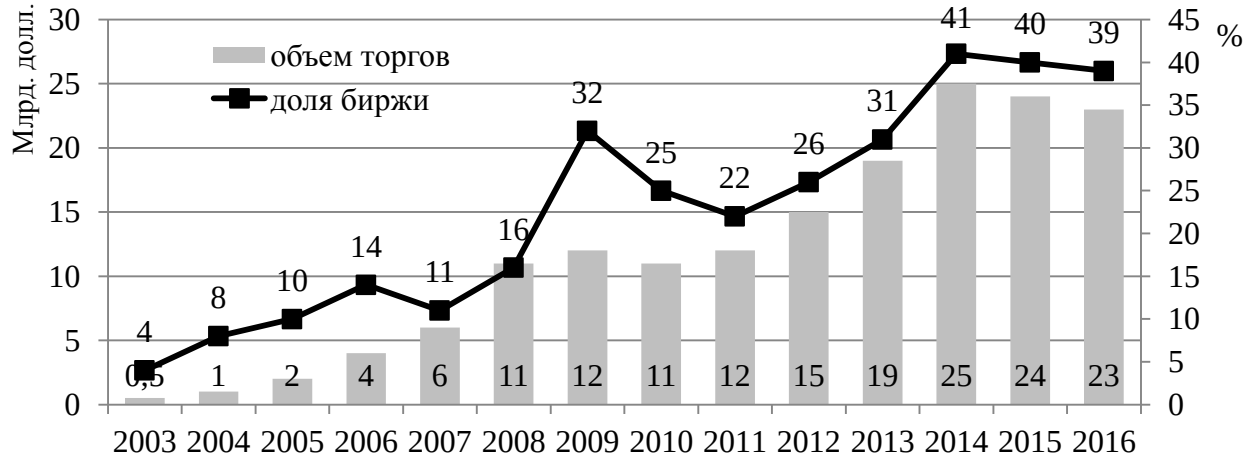


Рис. 1. Среднедневной объем валютного рынка Московской Биржи и его доля на российском рынке, млрд долл., %

*составлено автором по данным [3]

Как видно из рис. 1, среднедневные показатели рынка в 2015-2016 гг. снизились, что связано с введением экономических санкций против РФ. Вместе с тем, доступ на этот высоколиквидный и технологически продвинутый рублевый сегмент открывает широкие возможности для контрагентов из стран ЕАЭС, БРИКС и др. Банкам и финансовым компаниям интегрированный валютный рынок ЕАЭС обеспечивает дополнительные возможности в условиях усиления внешнеэкономических связей, потоков капитала и трудовых ресурсов. Организованный валютный рынок поддается эффективному регулированию со стороны национальных контролирующих органов [4].

Рассмотрим объем и структуру торгов валютой на MOEX. Общий объем торгов на валютном рынке в 2016 году достиг 330 трлн рублей, что на 6% выше аналогичного показателя 2015 года. Доля конверсионных операций спот составила 32 %, сделок валютный своп – 68 % (табл. 1).

Таблица 1

Объем операций спот/своп на валютном рынке России, млрд. руб.*

Валютная операция	Годы			Изменение 2016/2015, %
	2014	2015	2016	
В абсолютном выражении, млрд. руб.				
Спот	77 798	103 335	107 169	3,7
Своп	150 748	207 502	222 785	7,4
Всего	228 546	310 837	329 954	6,2
В относительном выражении, %				
Спот	34,0%	33,2%	32,5%	-
Своп	66,0%	66,8%	67,5%	-

*Составлено автором на основе данных [2; 5]

Доля валютного рынка MOEX на межбанковском рынке, по данным статистики Банка России и Биржи, выросла с 49 до 53%, в том числе по операциям доллар США / рубль с 58 до 61 %, по операциям евро/рубль – с 68 до 80 % (табл. 2).

Таблица 2

Объем операций на валютном рынке в разрезе валютных пар, млрд. руб.*

Валютная пара	Годы			Изменение 2016/2015, %
	2014	2015	2016	
Доллар США/рубль	188 822	257 984	278 334	7,9
Евро/рубль	34 711	43 400	43 065	-0,8
Евро/доллар	4 693	8 571	7 669	-10,5
Юань/рубль	305	858	776	-9,5
Прочие	14	24	110	349,7
Всего	228 546	310 837	329 954	6,2

*Составлено автором на основе данных [3]

На конец 2016 года на валютном рынке Биржи работали 467 участников торгов: 407 банков и 60 некредитных организаций, имеющих лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг. Благодаря развитию технологий прямого доступа доля клиентских операций на валютном рынке Биржи неуклонно растет. По операциям спот в 2016 году она составила 56%. Число зарегистрированных клиентов выросло в два раза, превысив 820 тыс. Число активных клиентов увеличилось в 1,8 раза, составив 72 тыс. Обороты физических лиц на валютном рынке Биржи выросли в 1,5 раза, до 34 трлн рублей. Доля операций физических лиц в обороте спот повысилась с 9 до 12%. Дальнейшему расширению клиентской базы может способствовать предоставление в начале 2017 г. прямого доступа к торгам на валютном рынке крупнейшим российским компаниям.

Торговля срочными валютными инструментами на валютной бирже включает торговлю опционами и фьючерсами (табл. 3).

Таблица 3

Объем операций на срочном валютном рынке, млрд. руб.*

Инструмент	Годы			Изменение 2016/2015, %
	2014	2015	2016	
В абсолютном выражении, млрд. руб.				
Валютный фьючерс	29 404	62 478	64 561	3,3
Валютный опцион	2 043	1 412	2 119	50,0
Всего	31 447	63 890	66 680	4,37
В относительном выражении, %				
Валютный фьючерс	93,5%	97,8%	96,8%	-
Валютный опцион	6,5%	2,2%	3,2%	

*Составлено автором на основе данных [3]

В 2016 году участникам рынка стандартизированных производных финансовых инструментов на российском биржевом рынке стали доступны новые типы внебиржевых сделок с центральным контрагентом (ЦК): валютный своп, валютный форвард, процентный своп. До этого можно было заключать внебиржевые сделки с ЦК только с валютными опционами, а также биржевые сделки с ЦК – валютный, процентный и валютно-процентный свопы и валютный фьючерс. Объем торгов на рынке стандартизированных производных финансовых инструментов МОЕХ в 2016 году составил 18 млрд рублей по сравнению с 4 млрд руб. за 2015 год. Наибольшая активность была зафиксирована в сделках с валютными и процентными свопами [3].

В 2016 году МОЕХ продолжила активную работу по развитию сервисов и реализации проектов, расширяющих возможности доступа нерезидентов на биржевой валютный рынок: Direct Market Access (DMA), Sponsored Market Access (SMA), разделение статусов участника торгов и участника клиринга [3].

В условиях экономических санкций интеграция национального валютного рынка России в мировой значительно замедлилась. Это обусловлено такими причинами:

1) сократился объем международной торговли РФ с странами Западной Европы и Северной Америки, а, следовательно, сократились валютные потоки;

2) ограничено использование международных платежных систем;

3) предпринимаются атаки на курс рубля со стороны валютных спекулянтов;

4) курс рубля значительно ослабел вследствие падения цен на нефть на мировом рынке;

5) отделения иностранных банков в РФ отказываются от покупки ценных бумаг российских эмитентов;

6) уровень развития инфраструктуры российского валютного рынка значительно ниже, чем в развитых странах.

Эти и другие причины обуславливают необходимость поиска РФ альтернативных путей развития национальной валютно-финансовой системы и ее интеграции в мировую. Такими путями могут быть: создание региональных валютных зон, усиление сотрудничества бирж на региональном валютном рынке, разработка и введение собственных платежных систем.

Литература

1. Демченко Н.А. Оценка активности инвесторов-нерезидентов на Московской межбанковской валютной бирже / Н.А. Демченко // Известия ИГЭА.– 2010.– №4.– с. 65-67.

2.Министерство финансов РФ: официальный интернет-сайт [Электронный ресурс]. URL: http://info.minfin.ru/world_r.php

3.Московская биржа: официальный интернет-сайт [Электронный ресурс]. URL: https://www.moex.com/s1548

4. Сомова О.В. Особенности законодательного регулирования биржевого валютного рынка в России / О.В. Сомова // Вестник СГСЭУ.– 2015.– №3 (57).– С. 93-96.

5.Центральный банк России: официальный интернет-сайт [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru

Обоснование актуальности применения внутриорганизационного маркетинга

Иванова М.К.
магистрант кафедры маркетинга
Уральский федеральный университет имени первого президента
России Б.Н. Ельцина
gwert.ivanova@yandex.ru,
Сторожева О.С.
старший преподаватель кафедры маркетинга
Уральский федеральный университет имени первого президента
России Б.Н. Ельцина
o-storogeva@mail.ru,
Котляревская И.В.
д.э.н., профессор, заведующая кафедрой маркетинга
Уральский федеральный университет имени первого президента
России Б.Н. Ельцина
kiv326@mail.ru

Понимание актуальности внутриорганизационного маркетинга, в настоящее время, начинает нарастать. Концепция внутриорганизационного маркетинга получает распространение в практической деятельности маркетологов. Появляются первые результаты апробирования концепции, которые свидетельствуют об наличии зависимости эффективности деятельности персонала от уровня их удовлетворенности, об наличии зависимости удовлетворенности внешних клиентов от удовлетворенности персонала [2, 3, 4, 5, 6,7].

Однако, на практике, существуют лица, считающие внутриорганизационный маркетинг лишней тратой времени и ресурсов. Их позиции основаны на том, что существующие способы управления человеческими ресурсами достаточны для повышения эффективности деятельности персонала [8].

Цель исследования данной статьи состоит в доказательстве ограниченности традиционных способов и схем управления на примере организации, их использующей, и, соответственно, в обосновании

актуальности применения, в данной организации, внутриорганизационного маркетинга, сущность которого состоит в удовлетворении потребности в труде сотрудников организации.

Исследование было проведено на примере ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» в городе Екатеринбурге (далее – УрФУ).

Объектом данного исследования являются все категории сотрудников УрФУ, а именно: профессорско-преподавательский состав, научные сотрудники, учебно-вспомогательный персонал, прочий обслуживающий персонал, административно-управленческий персонал.

В соответствии с числом персонала, входящих в генеральную совокупность, в соответствии с правилами использования случайной бесповторной выборки и с правилами определения объема выборки, нами было опрошено 1437 человек персонала УрФУ.

Для подтверждения ограниченности традиционных способов повышения эффективности деятельности персонала нами была оценена степень удовлетворенности потребности в труде персонала УрФУ. По полученным в ходе исследования результатам, становиться очевидным, что потребность в труде всех групп сотрудников УрФУ практически не удовлетворена. На вопрос «Определите уровень удовлетворенности Вашей потребности в труде» большинство респондентов (39,74%) ответило, что их потребность в труде практически не удовлетворена (рис. 1).

Также, нами был определен уровень эффективности деятельности персонала УрФУ путем анализа оценок, данных ими относительно различных показателей осуществляемой ими деятельности. Уровень эффективности деятельности персонала равняется 3,08 баллам, при чем 1 – минимальный уровень эффективности деятельности, 5 – максимальный.

Реакция на практически неудовлетворенность потребности в труде сотрудников УрФУ заключается не только в недостаточно высокой данной ими оценки уровня эффективности их деятельности, но и в негативных тенденциях относительно результатов деятельности УрФУ [1].

Таким образом, путем анализа первичной и вторичной информации, нами была доказана неэффективность традиционных способов и схем управления и, соответственно, актуальность применения внутриорганизационного маркетинга, на примере УрФУ.

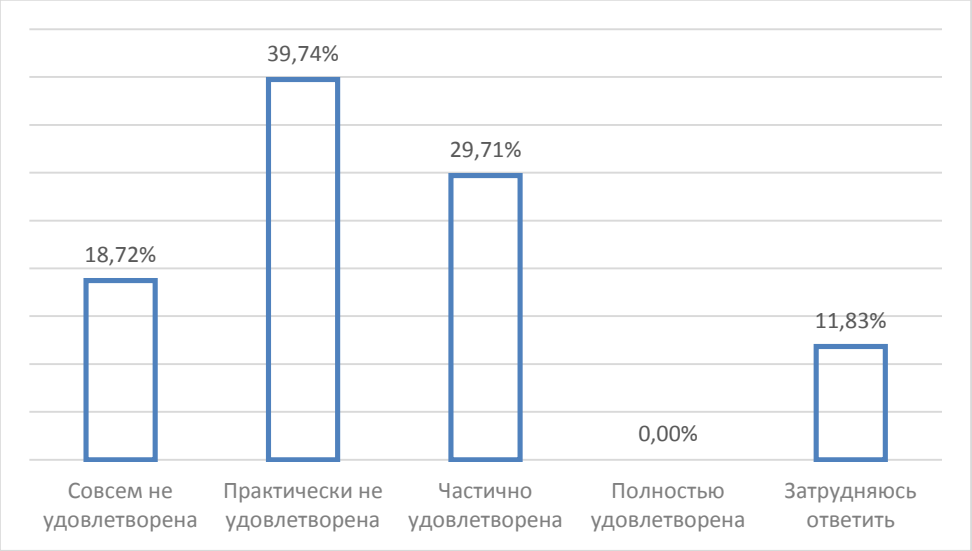


Рис. Оценка степени удовлетворенности потребности в труде персонала УрФУ

Литература

1. План мероприятий по реализации программы повышения конкурентоспособности («дорожная карта») Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Уральский Федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» на 2013-2020 годы (2 этап – 2015-2016 годы). С. 140.

2. Гузева А.В. Внутренний маркетинг в управлении организациями сферы услуг (на примере санаторно-курортной отрасли): автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Сочи.: Научно-образовательный центр Российской Академии образования, 2004. С. 24.

3. Есина Л.Б. Внутренний маркетинг как инструмент повышения производительности труда персонала и качества услуг гостеприимства и туризма: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Пенза.: ГОУ ВПО «Пензенский государственный университет», 2008. С. 27.

4. Богомолова И.В., Скачкова В.П. Внутриорганизационный маркетинг на предприятиях строительной отрасли // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2006. № 6 (том 11). С. 329-333.

5. Киселев А.С. Роль внутриорганизационного маркетинга во взаимодействии подразделений коммерческого банка // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 42 (276). С. 51-60.

6. Кухтинова Л.Г., Фирсова И.А. Внутренний маркетинг в системе обеспечения конкурентоспособности высших учебных заведений // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2012. № 1. С. 158-165.

7. Котляревская И.В., Буценко Е.В., Арнаутова Л.И., Шориков А.Ф. Внутриорганизационный маркетинг: Экономико-математическое моделирование процессов в субъективно –человеческой сфере // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2017. № 2. С.109-116.

8. Записки маркетолога. Внутренний маркетинг. Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_marginalia/wali-all-marketing-or-internal-marketing-in-the-company/ (дата обращения: 3.08.17).

Обоснование целесообразности проекта продвижения конкурса лидеров производительности на кубок им. А.К. Гастева-2017

Илышева М.А.
к.э.н., доцент кафедры маркетинга
Уральский федеральный университет
им. первого Президента России Б.Н.Ельцина
maril@mail.ru
Москаленко Ю.А.
магистрант кафедры маркетинга
Уральский федеральный университет
им. первого Президента России Б.Н.Ельцина
justinfx@yandex.ru

Более чем десятилетняя практика бережливого производства в России показала, что данный подход, несмотря на всю его открытость и доступность, сложно внедрить в работу какого либо предприятия на постоянной основе. Многие эксперты считают, что объяснить слушателям принципы работы инструментов бережливого производства не сложно, гораздо сложнее добиться того, чтобы их применение стало неотъемлемой частью их повседневной работы [1,с.44]. Проблема такого рода присутствует и в Автономной некоммерческой организации «Институт Производства Роста «Оргпром», работающей на рынке 13 лет. Стало ясно, что концепцию бережливого производства необходимо популяризировать и пропагандировать для более легкого и успешного внедрения на российские предприятия. Таким образом, было принято решение о создании Межрегионального общественного движения «Лин-форум. Профессионалы бережливого производства», целью которого будет популяризация lean-production, налаживание партнерского взаимодействия государственных ведомств и предприятий для повышения производительности труда. Участие в общественном движении позволяет обмениваться опытом специалистам в сфере бережливого производства.

Так, одним из инструментов лин-пропаганды стал Конкурс лидеров производительности на Кубок им. А.К. Гастева. Данный конкурс инициирован и проводится с 2010 г. межрегиональным общественным движением «Лин-форум. Профессионалы бережливого производства».

Алексей Капитонович Гастев (1882-1939) – русский ученый, который заложил основы бережливости в учение НОТ (Научная организация труда). Он использовал свои способности для создания системы, значительно облегчающей и сберегающей труд работников. Кроме практических рекомендаций, А.К. Гастев создал огромный пласт теоретических наработок по организации труда и времени. Эти работы лежат в основе современных принципов бережливого мышления [4].

В рамках конкурса под бережливым производством понимается концепция организации бизнеса, ориентированная на создание потребительской ценности в непрерывном потоке с минимальными потерями и вытягивание этой ценности потребителем в необходимом ему объеме в нужное ему время. Сущность Конкурса состоит в оценке развития производственной системы в том или ином виде. Между участниками конкурса возникает соревнование за наивысший балл от независимой группы экспертов. Участник с самой высокой оценкой становится номинантом Конкурса.

Следует отметить, что у Конкурса лидеров производительности на Кубок им. А.К. Гастева нет конкурентов. Зарубежным аналогом Конкурса является «Премия имени Синго за совершенствование производственного процесса» (учреждена в 1988 году), которая стала считаться Нобелевской премией в области производства.

Миссия Конкурса служить ведущим институтом создания благоприятного образа концепции бережливого производства для предприятий РФ и стран СНГ путем непрерывного совершенствования и устойчивого развития производственных и бизнес-систем.

Согласно планам, в Конкурсе-2016 года должно принять участие минимум 106 компаний со всей России и стран СНГ. Но по итогам Конкурса, запланированное число участников достигнуть не удалось.[2, с 20].

Таблица

Статистика запланированных и фактических участников конкурса по соревновательным программам в 2016 году

Соревновательные программы	Запланировано	Фактически	План выполнен,%
Конкурс на Кубок им.А.К.Гастева	35	18	51,4
Конкурс бережливых проектов	36	18	50
Конкурс-выставка Лин-пропаганда	25	24	96
Студенческая лига конкурса проектов улучшений	10	9	90
Итого:	106	69	65

Данные таблицы показывают, что запланированный объем участников не был достигнут, следовательно, общий план выполнен лишь на 65%.

Невыполнение плана по количеству участников отрицательно влияет на прибыльность компании-организатора, что в дальнейшем может создать определенные трудности с проведением следующих Конкурсов. Проанализировав результаты комплекса продвижения, используемые методы и коммуникативную эффективность, можно сделать вывод о том, что комплекс продвижения Конкурса-2016 неэффективен и не содействовал в должной мере привлечению достаточного количества участников для выполнения плана.

Для определения первопричины невыполнения плана по участникам был использован метод построения Диаграммы Исикавы [3], который позволяет систематизировать потенциальные причины рассматриваемых проблем и выделить самые существенные из них (рис.).

Диаграмма показывает, что главными направлениями, отражающими основные причины невыполнения плана по количеству участников в Конкурсе-2016 стали: неэффективный менеджмент, недостаточно эффективная работа персонала, неэффективный комплекс продвижения и негибкая ценовая политика.

В связи с этим был предложен для реализации проект продвижения Конкурса лидеров производительности на Кубок им. А. К. Гастева-2017, который направлен на повышение узнаваемости Конкурса, привлечения к участию российских компаний и компаний стран СНГ, а также распространение знаний о концепции бережливого производства как философии ведения бизнеса

Целью данного проекта является популяризация Конкурса лидеров производительности на Кубок им. А.К. Гастева путем применения наиболее эффективных методов продвижения.

Актуальность проекта продвижения заключается, в первую очередь, в выполнении плана по участникам, который не был выполнен в Конкурсе-2016. Во-вторых, заинтересованность в услугах бережливого производства и знание о концепции в целом находятся на низком уровне, и этот уровень необходимо повышать. Как показала причинно-следственная диаграмма Исикавы, при разработке комплекса продвижения возникли проблемы, отрицательно повлиявшие на эффективность комплекса продвижения, и как следствие, на невыполненный план по участникам. При разработке проекта продвижения Конкурса лидеров производительности на Кубок им. А.К.Гастева-2017 необходимо полагаться на результаты SWOT-анализа, сегментирования потребителей и учесть проблемы, возникшие в комплексе продвижения в Конкурсе-2016.

Рис. Диаграмма Исикавы

Одной из главных задач проекта является популяризация концепции бережливого производства посредством привлечения промышленных предприятий к участию в Конкурсе-2017. Данный проект представляет собой выбор оптимальных средств продвижения для целевых сегментов, календарное и ресурсное планирование, а также назначение ответственных лиц за выполнение реализации методов продвижения и оценка эффективности проекта.

Литература

1. Ардышева А.А., Солдатова С.В., Жирнова Е.А./Журнал "Актуальные проблемы авиации и космонавтики" Выпуск № 10 / том 1 / 2014/ Статья " Проблема внедрение бережливого производства в России ").

2. Отчет соревновательных программ Конкурса лидеров производительности на Кубок им.А.К.Гастева-2016 "ГК ОРГ-ПРОМ".

3. Исикава К. Метод определения фактических причин возникновения проблем – диаграмма причин и факторов, 2007.

4. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Гастев,_Алексей_Капитонович.

Тенденции развития банковского кредитования в условиях импортозамещения

Кабанова О.В.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
olgakabst@mail.ru

Одной из важных проблем развития экономики России в условиях реализации стратегии импортозамещения является задача организации конструктивного взаимодействия реального и банковского секторов экономики.

Эффективное сотрудничество является необходимым условием развития реального сектора экономики в целом, а также экономики регионов. Это сотрудничество имеет важное значение и для банков, для которых предприятия реального сектора экономики являются клиентами, и, соответственно, источниками увеличения прибыли.

Основой этого взаимодействия является обеспечение ресурсами реального сектора экономики, т. е. предоставление услуг кредитования.

Рассмотрим основные тенденции развития банковского кредитования в России и в Северо-Кавказском федеральном округе за последние три года в условиях реализации стратегии импортозамещения.

В настоящее время в России действует 623 кредитных организации, в том числе 575 банков. В СКФО работает 53 филиала кредитных организаций, у 49 из них головная организация находится в другом регионе. В течение анализируемого периода происходило существенное сокращение действующих кредитных организаций, количество филиалов кредитных организаций в СКФО сократилось почти на 50% [3].

Анализ показал, что за анализируемый период произошло сокращение объемов кредитов, предоставленных организациям в рублях, на 846 млрд. руб. или на 2,55%. Портфель кредитов, предоставленных организациям СКФО, также снизился на 40 млрд. руб. или на 15,33%. На 1 января 2017 года портфель кредитов нефинансовым организациям превысил 32 трлн. руб., в том числе почти 30 трлн. руб. банки выдали компаниям-резидентам (таблица 1).

Таблица 1

Показатели состояния рынка кредитования реального сектора экономики (в целом по РФ и в СКФО) [3]

Показатель	Значение			Изменение за два года	Темп роста за два года, %
	01.01.15	01.01.16	01.01.17		
Объем кредитов, предоставленных организациям в рублях, млрд. руб.	33 241	29 995	32 395	-846	97,45
в т.ч. в СКФО	261	222	221	-40	84,67
Доля кредитов, предоставленных организациям в активах банков, %	42,81	36,14	40,46	-2,35	94,51
Объем кредитов, предоставленных предприятиям малого и среднего бизнеса, млрд. руб.	6 615	4 773	4 820	-1 795	72,86
в т.ч. в СКФО	101	105	104	3	102,97
Доля кредитов, предоставленных предприятиям малого и среднего бизнеса, %	16,89	15,91	14,88	-2,01	88,10
в т.ч. в СКФО	38,70	47,30	47,06	8,36	121,60
Просроченная задолженность юридических лиц, млрд. руб.	1 128	1 676	1 749	621	155,05
в т.ч. в СКФО	25	40	40	15	160,0
Просроченная задолженность юридических лиц, %	3,39	5,59	5,40	2,01	159,29
в т.ч. в СКФО	8,14	12,86	13,20	5,06	162,16

Произошло снижение доли кредитов юридических лиц в активах банков на 2,35 п.п. На протяжении анализируемого периода происходило сокращение объемов кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. Доля кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса, в общем объеме ссудной задолженности юридических лиц снизилась за период на 2,01% и на начало 2017 года составила 14,88%. В СКФО объемы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса показывают положительную динамику, и на конец анализируемого периода на их долю приходится почти половина выданных организациям кредитов.

Наблюдается ухудшение качества корпоративных кредитных портфелей российских банков. Рост доли просроченной задолженности юридических лиц составил 59,29%, аналогичный показатель по СКФО на конец анализируемого периода – 62,16%.

Процентные ставки по кредитам организациям имеют тенденцию к снижению (рис. 1) [3].

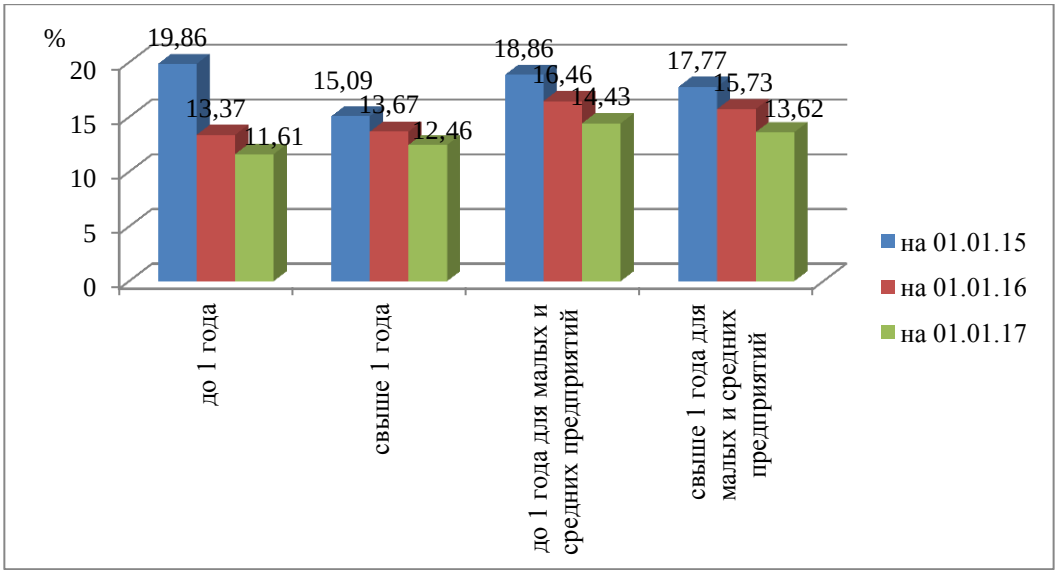


Рис. 1. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным нефинансовым организациям

Отмечается также положительная тенденция увеличения сроков кредитования. Если в 2014 году только 22,84% кредитов организациям выдавались на срок свыше года, то к 2017 году объем среднесрочных и долгосрочных займов увеличился до 29,83% [3].

Кризис и реализация стратегии импортозамещения меняет акценты в банковском кредитовании (табл. 2).

Таблица 2

Структура кредитов, предоставленных юридическим лицам, по видам экономической деятельности (в целом по РФ) [3]

Виды экономической деятельности	Доля в кредитных портфелях банков, %			Изменения, %	
	01.01.15	01.01.16	01.01.17	2016-2015	2016-2014
Добыча полезных ископаемых	2,32	2,01	3,17	1,16	0,85
Обрабатывающие производства	19,95	28,39	28,28	-0,11	8,34
в т.ч. производство пищевых продуктов	6,70	13,62	11,55	-2,07	4,85
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,75	2,58	3,85	1,27	1,10
Сельское хозяйство	1,72	2,13	2,50	0,37	0,77
Строительство	5,67	4,23	4,34	0,11	-1,34
Транспорт и связь	3,65	3,83	4,46	0,63	0,82
Торговля	28,03	23,84	22,20	-1,63	-5,82
Операции с недвижимым имуществом	5,05	5,36	4,80	-0,56	-0,25
Прочие	30,86	27,63	26,40	-1,23	-4,46
Итого	100,00	100,00	100,00	-	-

Банки в прошлом году существенно нарастили в своих портфелях кредиты обрабатывающим производствам с 19,95 до 28,28%, в том числе производителям пищевых продуктов и табака (их доля в кредитах резидентам выросла с 6,7 до 11,55%). Также увеличилась доля кредитов компаниям электроэнергетики (с 2,75 до 3,85%), добывающей отрасли (с 2,32 до 3,17%), транспорта и связи (с 3,65 до 4,46%) и сельского хозяйства (с 1,7 до 2,5%). При этом объемы кредитования сельхозпроизводителей выросли почти в 1,5 раза, а в отдельных банках наблюдается их рост более чем в пять раз [1].

Больше всего пострадали в данной экономической ситуации предприятия оптовой и розничной торговли (доля предоставленных им кредитов сократилась с 28,03 до 22,20%), строительные компании (с 5,67 до 4,34%) и компании в сфере коммерческой недвижимости (с 5,05 до 4,80%).

Аналогичная ситуация наблюдается и в СКФО. Наибольший прирост наблюдается в кредитовании сельского хозяйства, доля выданных кредитов выросла на 9,14 п.п. и на конец периода составила 22,11%. Положительная динамика также отмечается для обрабатывающих производств и электроэнергетики (доля выданных кредитов увеличилась на 5,38 и 5,11 п.п. соответственно). Больше всего потеряли торговля и строительство (снижение на 12,62 и 2,69 п.п. соответственно) (рисунок 2).

Представители банков и бизнеса отмечают, что организации, имеющие ликвидные активы для залога, положительную кредитную историю и прибыль по результатам деятельности, не испытывают трудностей с получением кредитов. Однако финансовые показатели большинства российских организаций имеют незначительную тенденцию к улучшению.

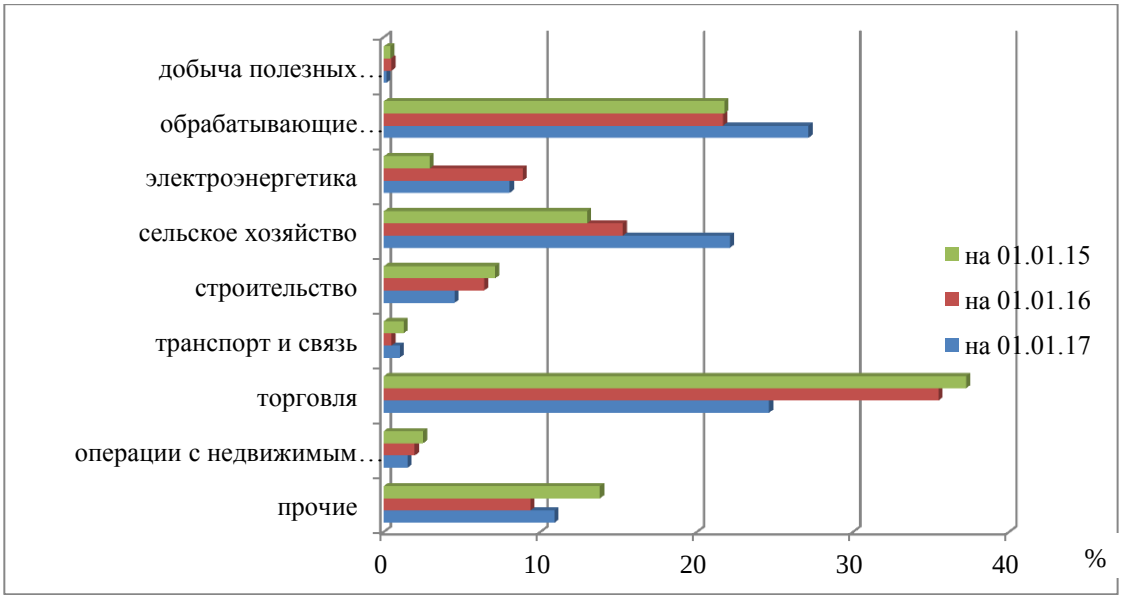


Рис. 2. Структура кредитов, предоставленных юридическим лицам, по видам экономической деятельности (в СКФО) [3]

Отрасли же, кредитование которых является в настоящее время приоритетным для банков, демонстрируют существенное улучшение финансовых показателей (таблица 3). Их активному развитию способствовали также различные меры государственной поддержки.

Таблица 3

Доля прибыльных организаций и сумма полученной прибыли по отдельным отраслям [2]

Показатель	2014	2015	2016	Изменение за два года	Темп роста за два года, %
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО					
Удельный вес прибыльных организаций, %	74,4	77,9	84,4	10,0	113,44
Сумма прибыли, млрд. руб.	262,4	333,3	300,9	38,5	114,67
ПРОИЗВОДСТВО ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ					
Удельный вес прибыльных организаций, %	71,2	75,2	82,1	10,9	115,31
Сумма прибыли, млрд. руб.	211,0	259,6	325,4	114,4	154,22

Так, за анализируемый период улучшилось финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий. Общая сумма прибыли сельхозпроизводителей в 2016 году составила 300,9 млрд. против 262,4 млрд. руб. в 2014 году. Максимальный размер совокупной прибыли всех сельхозпредприятий был получен в 2015 году, он составил 333,3 млрд. руб. Доля прибыльных предприятий выросла на 10 п.п. и составила 84,4%. Аналогичная ситуация наблюдается по производству пищевых продуктов. Сумма полученной прибыли увеличилась более чем в 1,5 раза, а доля прибыльных предприятий выросла с 71,2 до 82,1%.

Таким образом, введение санкций и реализация стратегии импортозамещения способствовали росту и расширению производства продукции в отдельных его отраслях, улучшению финансовых показателей деятельности организаций. Продуктовое эмбарго России продлено до 1 января 2018 года. Важно, чтобы бизнес оставался стабильным не только в связи с реализацией стратегии импортозамещения, но и в долгосрочной перспективе.

Несмотря на наличие ряда проблем взаимодействия банков и реального сектора экономики, таких как высокий уровень ставок по кредитам даже после их снижения, ужесточение требований к заемщикам, высокий уровень зависимости предприятий от заемного капитала, низкая доля банковских кредитов в структуре инвестиций в основной капитал предприятий, высокая степень рисков кредитования капитальных вложений, проблемы платежной дисциплины и рост просроченных долгов, в 2017 году прогнозируется активизация корпоративного кредитования.

Литература

1. Официальный сайт Банки.Ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.banki.ru.

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// www.gks.ru

3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.cbr.ru.

Цивилизационное доминирование в постглобальную эпоху: предпосылки и механизмы реализации

Кальченко Т. В.
д.э.н., профессор кафедры международного менеджмента
Государственного высшего учебного заведения
«Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана»
Timur20101@yandex.ru

Глобализация как объект исследования теряет свою актуальность. Это вполне заметно по последним публикациям и в деловой, и в научной прессе и литературе. Одной из причин, с нашей точки зрения, является, недостаточность понимания и нежелательность полномасштабной трансформации мировой экономики экономики, ведь в случае реализации целей этого процесса, многие сегодняшние участники экономической системы утратят свое господствующее положение на рынках. Ведь известно, что, как экономика США, так и экономик ЕС являются дотационными, и в случае открытия внутренних рынков, просто рухнут, вследствие простого применения позиций теории абсолютных и сравнительных преимуществ. Таким образом, выгодно поддерживать лишь идеологический образ глобализации, насаждая только его второстепенные черты в экономиках потенциальных конкурентов, тем самым тормозя их рост и внедряя скрытые рычаги давления и контроля элит (примеры Китая, многих стран Латинской Америки, СНГ, где банковские системы являются подчиненными ФРС, проводится политика финансирования госдолга США, целые сектора экономик входят в глобальные структуру МНК). Кроме того, глобальные ориентиры если не сняты с повестки дня, то несколько потеряли свою привлекательность еще и в силу узкой проектной оформленности и зацикленности на атлантических подходах мироустройства. А идеоологически атлантизм срабатывает только в условиях стабильности и демонстрации политической и военной мощи. Сегодня же ни США, ни ЕС не обладают безоговорочным авторитетом на мировом геополитическом пространстве, все более ощущается усталость, разобщенность, нарастают внутренние противоречия, постепенно отпадают все признаки внешнего благополучия. Один только миграционный кризис смог подорвать монолитность ЕС, показать безысходность и драматизм ситуации. Вполне вероятно, что глобальная элита может рассматривать и процесс постепенного демонтажа, например, США, и переноса центров деловой активности, например, в Китай. Именно поэтому, с нашей точки зрения, сегодня набирают популярности региональные экономические проекты, и в первую очередь, китайский с инфраструктурно-финансово-кредитной доминантой, вполне вероятно, что получит поддержку и ближневосточный проект, для реализации которого, впрочем, не хватает региональной монолитности и достаточного информационного ресурса. Но все это, если вновь будет осуществляться под патронатом, глобальных элит, вряд ли гарантирует стабильность и предсказуемость развития мировой экономической системы в будущем. Лишь только, в случае опоры на собственные силы, свой потенциал регионального влияния, диаспоральные группы, политический вес, влияние на мировых рынках, привлекательность для внешнего мира, и китайский, и ближневосточный проекты могут рассчитывать на успех и глобальный охват. В данное время, с нашей точки зрения, это невозможно. Нужен рычаг, который бы позволил избавиться от старой неэффективной парадигмы и запустить новую, например, базирующуюся на полиполярном подходе. Таким рычагом может выступить, как региональный, так и глобальный конфликт. И ощущается, что он вполне очевиден, скорее всего эпицентрами выступят зоны Персидского Залива и Юго-Восточной Азии. Именно зримым результатом такого конфликта может стать глобальная перекомпозиция карт производства, потребления, ресурсной, демографический, климатической, тогда-то на арену выйдут действительно новые мощные игроки, могущие убедить находящийся в безвыходном состоянии мир в своем превосходстве. Таким образом, в ближайшем будущем, безусловным вырисовывается формирование нескольких центров экономического развития и управления – деградирующий старый, опирающийся на выработанную либеральную идеологию и пульсирующие предельно прагматичные новые, что безусловно, также не может гарантировать стабильности и предсказуемости в ближайшем будущем, ведь раздел глобальной власти будет происходить болезненно с явными атаками на ареалы экономических интересов противника с катализацией и затуханием конфликтов, перекройкой географических карт и трафиков, с формированием и разрушением коалиций и нечетким, размытым полем для маневра. Все это будет происходить на фоне исчезновения ряда как устойчивых представлений и мифов о мировой экономике, так и тех подпорок, на которых они создавались и подпитывались. Эпоха модерна безвозвратно уходит в прошлое, на смену приходят полуочертания постмодерна, где вместо стабильности – иллюзия, государства – сеть, знания – заблуждения, экономики – хрематистика и дематериализация отношений, финансовой системы – виртуальный банкинг и т.п. Причина этой трансформации представляются очевидными – это желание мировой элиты продлить конвульсии традиционной, воспринимаемой экономический системы хотя бы еще на несколько десятилетий для того, чтобы иметь время для изобретения эликсира преобразования мертвой ткани в живой организм. Именно для этого внедряются все новейшие информационные клише и симулякры, цель которых отвлечь внимание от реальной проблемы – сохранения западной модели мироустройства и управления, но уже явно пробуждаются альтернативы, уже очевидно вырисовывается мощь КНР, в данном случае не просто экономическая, а проектная, пусть еще с выразительными недоработками и просчетами, именно поэтому для того, чтобы остановить грядущую поступь этой страны и инициируются конфликты, подрываются традиционные координаты мироустройства, что вполне может привести к разрыву живого организма мировой экономики и превращения ее вместо системы в фраг-

ментированный набор территорий, анклавов, кластеров и зон под негосударственным, а, например, корпорационным, муниципальным или даже общинным контролем. Впору говорить о возвращении ультраинновационной экономики в средневековую резервацию с городами-государствами, наемными армиями, спорными владениями, суверенами и вассалами и прочей архаикой. Для того, чтобы не дать оформиться биполярности или полиполярности, представители атлантистских элит готовы на все, и вполне могут преуспеть, что будет иметь драматические последствия для всех, поскольку в мировой экономике современного образца любое действие будет иметь серьезное последствие на всех участников, без разбора их функциональных роль. Но и эти попытки, с нашей точки зрения, обречены на провал, потому что в случае экономической или политической дискредитации КНР, ее существенная отката назад и деградации (что, впрочем, также при желании, не трудно осуществить) поднимут голову куда более непредсказуемые глобальные игроки – вполне вероятно появление Иранской, Индийской, Турецкой (в перспективе) альтернативных версий, вполне обладающих потенциалом реализации при благоприятных условиях. В итоге, избавляясь от одного потенциального глобального противника, можно получить целую плеяду новых игроков, гораздо более приспособленных к некомфортным и турбулентным условиям мирового развития. В контексте сказанного очевидно, что будущее мировой экономической системы, с одной стороны, предопределено – это неопределенность, нарастание хаотических тенденций , резкие подъемы и падения мировых цен, несбалансированного товарной и географической структуры торговли, а с другой, – вполне характерно для переходного этапа, который может продолжатся на протяжении более двух столетий, до тех пор, пока не будет сформирована новая постоянная основа мировых экономических отношений, новые правила и принципы экономического развития, управленческие звенья и организационная структура.

Очевидно, что цивилизационная составляющая всех видоизменений также играет не последнюю роль, ведь прекрасно известно, что из оставшихся пяти цивилизационных групп лишь несколько (дальневосточная, индуистская и исламская) обладают достаточным пассионарным потенциалом, чтобы предложить свой собственный проект мироустройства, опираясь не только на демографический и ресурсный потенциал, но на мощную экономическую базу, информационную поддержку и идеологически понятную для всех остальных миссию. В этом смысле роль Российской Федерации представляется не достаточно проектно-определенной, а промежуточной. Постоянное маневрирование, участие в разных временных коалициях, заигрывание с потенциальными соперниками может быть успешным лишь в краткосрочной перспективе, в долгосрочной же – стоит жизненно важный вопрос – выработки самостоятельного глобального проекта, который бы позиционировал Российскую Федерацию в центр принятия ключевых решений и давал возможность путем мягкой силы корректировать имеющиеся дисбалансы и диспропорции на различных сегментах мировых рынков. Для этого необходима самостоятельность кредитно-банковской системы, собственные расчетные центры и стабильная валютная единица. В настоящий же момент экономический потенциал намного уступает политическому весу и заявленным амбициям.

Литература

1. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія/Т.В.Кальченко. – К.:КНЕУ, 2006. – 248 с.

2. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: навчальний посібник / Т.В.Кальченко. – К.:КНЕУ, 2009. – 364 с.

3. Кальченко Т.В. Управление государством в глобальную и постглобальную эпоху/Т.В.Кальченко//Государственное управление. – №4. – 2012. – С.69-72.

4. Кальченко Т.В. Кризис национальной государственности в постиндустриальной парадигме развития: экономические причины и последствия/ Т.В.Кальченко//Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Выпуск 47. Экономические науки. – Сімферополь: НИУ КИПУ, 2014. – С.107-112.

5. Кальченко Т.В. Глобальное экономическое лидерство. Американо-китайский антагонизм/Т.В.Кальченко//Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства. Сборник научных трудов III международной научно-практической конференции 24 марта 2017 г. – Симферополь: «Ип Хотеева Л.В.», 2017. – С.253-254.

Экономические отношения в здравоохранении – основа качественной медицинской помощи

Караваев В.Е.
к.м.н., профессор кафедры детских инфекционных болезней и эпидемиологии
ФГБОУ ВО ИВГМА МЗ России
ovarnikova@mail.ru
Варникова О.Р., Философова М.С., Лихова И.Н.

Новая полоса развития России сопровождается проблемами в здравоохранении, которые во многом являются следствием проводящегося экономического курса в стране [1,2,3]. Постулат: рынок сам все создаст и расставит по своим местам – порочен, о чем свидетельствует состояние дел в государстве и в здравоохранении в том числе. Рынок не только не улучшил обстановку, но и существенно усугубил качество медицинской помощи, несмотря на разовые существенные финансовые вливания в здравоохранение. То есть успехи опре-

деляются не только оснащенностью, постоянно проводимой модернизацией, финансовыми вливаниями, сколько кадровым потенциалом, руководством и организацией лечебно-диагностического процесса в медицинских организациях. Системные финансовые вложения в здравоохранение и в медицинскую науку явно недостаточные, так что на местах с трудом приходится сводить концы с концами. Имеющиеся конкурентные преимущества и резервы из прошлых времен закончились. Старшее поколение уходит, молодежь, в связи с утратой связи поколений, изменений организации труда не может набраться опыта у старших товарищей, да и не стремится в столь благородную и уважаемую ранее профессию.

Как свидетельствует статистика, Россия занимает шестое место по количеству врачей на 1000 человек населения и опережает по этому показателю Германию и США, казалось бы, хорошие показатели, но за общими цифрами порой скрываются не всегда пристойные факты. Если поразмышлять над приведенными данными, то будет вырисовываться не столь позитивная картина. По продолжительности жизни РФ занимает 129 место, а на прием к врачу, особенно к специалистам, можно попасть через несколько дней после обращения в поликлинику или после записи. При более детальном анализе выявляется, что в некоторых крупных городах врачей может быть переизбыток, а в малых и в сельской местности – дефицит. Кроме того, наша страна своей значительной частью расположена в северных широтах, поэтому заболеваемость респираторными инфекциями на 30-40% выше, чем в европейских странах. Следовательно, ориентироваться на цифры не всегда корректно, поскольку в России нагрузка на врача существенно выше, ему приходится принимать больше пациентов, да при этом и территории обслуживания значительно превышают европейские. Все это явно не способствует повышению качества медицинской помощи.

Несовершенная оплата труда медицинских работников способствует вымыванию большого количества перспективных сотрудников из практического здравоохранения. Поразмыслив можно понять: почему огромное количество выпускников не способствует ликвидации дефицита кадров в медицинских организациях. Хотя медицинских вузов и факультетов за годы новой России стало больше. Молодежь показывает властям свое недовольство существующим положением по оплате труда в здравоохранении, они сигнализируют, что дальше так продолжаться не может. Необходимо больше уделять внимания регионам, а не только крупным городам. Предлагаемое обязательное распределение выпускников медицинских вузов проблему не решит и нарушит их права, т.к. обязательное распределение придется вводить во всех вузах, а в условиях капиталистического общества это не приемлемо. Смена эпох диктует необходимость анализа и переосмысления предыдущего опыта, хотя, складывается впечатление, что эта работа и не начиналась.

Давно назрела необходимость введения эффективной программы действий в сфере нормирования и оплаты труда, что соответствуют ожиданиям медиков, которые четверть века чувствуют себя обездоленными. Это сыграет решающую роль не только в пополнении кадрового потенциала, но и в стимулировании качества работы, сохранению здоровья наших граждан, минимизации дезинтеграционных процессов в обществе.

Есть ряд проблем, которые значимы для всех регионов России – привлечение молодых специалистов в практическое здравоохранение. При этом давно назрела проблема социальной поддержки молодых специалистов в виде ведомственных квартир, квартир для малосемейных, создание достойных условий труда. Так как молодым людям необходимо обзаводиться семьей и растить детей, а на зарплаты, выплачиваемые государством сегодня, невозможно достойно прожить и одному человеку.

Совершенствование системы управления означает повышение качества планирования, прогнозирования и эффективного использования ресурсов в здравоохранении. В конечном итоге все это должно вести к улучшению качества медицинской помощи населению. Развитию отрасли мешает навязчивое желание некоторых реформаторов придерживаться западной модели здравоохранения, вместо того чтобы заимствовать и привносить полезные направления развития в уникальную и адаптированную отечественную систему.

Серьезной причиной неудач реформирования здравоохранения и сложившейся ситуации является отсутствие зависимости между качеством медицинской помощи и оплатой труда медицинского персонала, тем более, когда в обществе насаждается идеология кошелька и успеха, когда другие услуги, в том числе и для медиков день ото дня становятся всё дороже и дороже. А в некоторых медицинских учреждения при расчете вознаграждения за труд не учитывают даже и количественные показатели. Соотношение окладов и стимулирующих выплат в ряде территорий не выдерживает никакой критики. Они соотносятся 1 к 4, а это значит, что премиальные начисляются от окладов, а за стимулирующие выплаты надо чаще улыбаться главному врачу, чтобы не обделил в конце месяца. Поэтому очень важно формировать механизмы, позволяющие с экономических позиций улучшать качество, тем более, что в капиталистическом обществе, в коем оказалось государство, это является приоритетной задачей.

Объективную оценку качества осуществляют эксперты, которые мониторируют данное направление работы медицинских организаций.

Наш опыт работы в данной области свидетельствует о том, что экспертиза способствует совершенствованию не только лечебно-диагностического процесса, но и его организации. Так, результаты ретроспективного анализа историй показывают, что происходит улучшение качества оказания помощи пациентам, о чем свидетельствует уменьшение количества выявляемых дефектов в работе медицинского персонала и уменьшение сумм штрафных санкций, накладываемых на лечебные учреждения.

Результаты экспертизы качества позволяют руководителям здравоохранения и другим уполномоченным органам составить общую картину, которая сложилась в здравоохранении области, района, медицинской организации. Эксперты выявляют точки роста для конкретного лечебного учреждения, а организаторам

здравоохранения следует их осмыслить и принимать соответствующие меры. По выявляемым проблемам следует оперативно принимать адекватные меры по устранению имеющихся недостатков, что обеспечит качественное выполнение порядков и стандартов медицинской помощи.

Результаты экспертной оценки качества оказания медицинской помощи, наряду с материальными возможностями, следует учитывать при проведении лицензирования и аккредитации медицинского учреждения, поскольку они являются объективным критерием оснащенности ЛПУ и уровня работы. А персонифицированный учет экспертной оценки деятельности врача должен являться одним из критериев профессиональной аттестации, как наиболее полно и объективно отражающий компетентность доктора в лечебно-диагностических процессах, позволяет дифференцированно назначать заработную плату.

Таким образом, решение кадровых вопросов и качества оказания помощи в медицине во многом связано с экономическими проблемами. Кадровое обеспечение, безусловно, одно из важнейших условий модернизации и инновационного развития. Многие региональные и частные проблемы медицины, характерные для конкретного лечебного учреждения и конкретного доктора, позволяют увидеть эксперты качества медицинской помощи. Анализ результатов их работы и принятие соответствующих решений позволяют повысить качество и эффективность медицинской помощи населению.

Реалии бюрократически-олигархического капитализма, сложившиеся к сегодняшнему дню в России, для здравоохранения не удачны, что не согласуется с Конституцией Российской Федерации 1993 года, которая декларирует «достойную жизнь и свободное развитие человека».

Литература

1. Zarbock S. Connecting health insurance to quality of medical care / S. Zarbock // JAAPA. – Jun, Vol. 21 (6). – P. 13.

2. Караваев В.Е., Лихова И.Н., Аленина Т.М., Тезикова И.В. К вопросу о модернизации здравоохранения в России. Модернизация российского общества: вчера, сегодня, завтра. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Омск, 2015. – С. 192-195.

3. Караваев В.Е., Варникова О.Р., Тезикова И.В. Роль экспертной оценки качества медицинской помощи в реорганизации здравоохранения. Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития /Матералы XV Междунар. научн. конф. Минск, 2014, – С. 88-90.

Современные механизмы управления туристической деятельностью в мировой экономике

Карлова А.И.
к.э.н., доцент
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
a.karlova@mail.ru

Управление любым процессом позволяет максимально точно приблизиться к запланированному результату. Управление туристической деятельностью на уровне государств и регионов позволяет произвести прогноз объёма туристического потока, создать необходимые рабочие места для туристической отрасли, учитывать доходы от туризма при формировании государственного бюджета. Управление туристической деятельностью на уровне коммерческих компаний позволяет повысить эффективность бизнеса.

Развитие туристической деятельностью в мировой экономике является не хаотичным процессом, а подчинено логике управления. Механизм современного управления туристической деятельностью в мировой экономике реализуется на трёх ключевых уровнях:

– на международном уровне;

– на национальном (государственном) уровне;

– на уровне туристических компаний.

Анализ научной литературы показал, что вопросы управления международным туризмом на международном, государственном уровне и уровне туристических компаний широко исследованы в литературе. Исследованию данных вопросов посвящены труды следующих отечественных и зарубежных учёных: А.Ю. Александровой [2], И. Рябовой [7], А.О. Овчаровым [6], М.И. Терещук [8], С.Ю. Гришина [4] и других авторов.

Анализируя исследования современников от метим, что основное внимание акцептуется на следующих основных проблемных вопросах:

– организация инфраструктуры международного туризма и формирование необходимого уровня сервиса;

– выявление оптимального уровня затрат на организацию маркетинга как государствами, так и туристическими предприятиями;

– поиск оптимальных организационных структур и мотивации персонала в индустрии туризма.

Необходимо обратить внимание на то, что в научной литературе большинством авторов прямо не указываются уровни управления международным туризмом, однако в контексте рассматриваемого вопроса они подразумеваются. В связи с этим, на основании обобщения нами была составлена авторская классификация уровней управления и указаны основные механизма управления, соответствующие данным уровням.

Рассмотрим подробно уровни управления туристической деятельностью в мировой экономике. Прежде всего, представим их в виде табл.

Таблица

Уровни и основные механизмы управления
туристической деятельностью в мировой экономике

Уровень управления	Основные механизмы управления
1. Управление на международном уровне (А.Ю. Александрова [2], И. Рябова [7], А.О. Овчаров [6] и другие авторы)	
1.1. Международные организации в сфере туризма	Мониторинг, анализ, консультирование, помощь
1.2. Партнерское взаимодействие государств	Подписание и реализация двусторонних соглашений в сфере туризма
2. Управление на национальном (государственном) уровне (М.И. Терещук [8], С.Ю. Гришин [4] и другие авторы)	
2.1. Деятельность государств	Формирование достопримечательностей, инфраструктуры, высокого уровня безопасности, кадров
2.2. Деятельность регионов по привлечению туристов	Те же, что и в деятельности государства
2.3. Национальные и региональные туристические организации	Проведение исследований, разработка стратегических инструментов развития туристической отрасли в стране
3. Управление на уровне туристических компаний (Ю.Н. Абабков [1], Т.В. Бедяева [3], Р.И. Сухов и другие авторы)	Маркетинг, инновации, кадры, инфраструктура, планирование, координация и другие механизмы

Источник: [составлено автором]

1. Управление на международном уровне.

Управление на международном уровне организационно состоит из двух подуровней: международные организации в сфере туризма и партнерское взаимодействие государств.

Во-первых, в мире функционирует несколько международных организаций в сфере туризма, которые осуществляют функции по мониторингу и анализу туристического рынка в мире и в отдельных регионах, защите участников туристической индустрии, оказанию методической и иной помощи в сфере туризма. Среди наиболее влиятельных международных организаций в данной сфере: Всемирная туристская организация (UNWTO), Объединённая Федерация Ассоциаций Туристских Агентов (UFTAA), Всемирный Совет по туризму и путешествиям (WTTC), Международная Ассоциация отелей и ресторанов (IH & RA) и некоторые другие организации.

Во-вторых, партнерское взаимодействие государств осуществляется, прежде всего, посредством подписания и реализации двухсторонних соглашений в сфере туризма. В соответствии с такими соглашениями может отменяться визовый режим между государствами, устанавливаться льготный режим для туристов данных стран, проводиться популяризация определённых туристических направлений. В настоящее время подписаны соглашения между Россией и множеством других стран.

Таким образом, современные механизмы управления туристической деятельностью в мировой экономике на данном уровне следующие: мониторинг, анализ, консультирование, регулирование визового режима, установление льгот и иные механизмы.

2. Управление на национальном (государственном) уровне.

Национальный (государственный) уровень управления состоит из трёх подуровней.

Во-первых, это деятельность отдельных государств по привлечению иностранных туристов на территорию своей страны. Такая деятельность, с одной стороны, способствует развитию въездного туризма для государства, с другой стороны – способствует развитию международного туризма в целом в мировой экономике. Необходимо отметить, что степень значимости туристического сектора экономики для каждой страны различна: для одних стран (например, Турции, Египта, Таиланда) туристический сектор составляет основу экономического развития государства, а для других стран – лишь небольшую часть экономики страны. Степень значимости туристического сектора, как правило, складывается исторически, её определяет комплекс факторов: климатический, культурный, политический, инфраструктурный. Наличие большого количества солнечных дней в году, моря или океана, богатого культурного наследства, развитой инфраструктуры стимулируют приток туристов. И, наоборот, суровый климат, отсутствие водных ресурсов, недостаточное количество культурных достопримечательностей, политическая нестабильность не способствуют развитию туристической отрасли экономики.

Второй подуровень – это деятельность регионов по привлечению туристов. Механизмы управления туристической деятельностью на данном уровне те же, что и на уровне государства, но реализуются в регионе. Ярким примером для Российской Федерации является Крым: новый регион в составе России, который обладает мощным туристическим потенциалом. В связи с этим, после присоединения Крыма к России в 2014 году, началось строительство новых отелей, транспортных развязок и иных элементов необходимой инфраструктуры.

Третий подуровень – национальные и региональные туристические организации. Во многих странах такие организации входят в состав министерств, осуществляют важные функции по проведению научных исследований, разработке стратегических инструментов развития туристической отрасли в стране и в регионах. В Российской Федерации наиболее крупной и авторитетной организацией является Российский Союз Туриндустрии (РСТ).

3. Управление на уровне туристических компаний.

Современные механизмы управления туристической деятельностью на уровне туристических компаний полностью обусловлены действием рыночных отношений. Туристические операторы, агентства и иные коммерческие участники туристического рынка функционируют исключительно в целях развития собственного бизнеса. В связи с этим, они используют механизмы, способствующие, прежде всего, максимизации прибыли, а сопутствующим результатом является развитие международного туризма в целом.

Согласно научной литературе на уровне туристических предприятий существует три механизма: механизм организации, механизм координации и механизм контроля.

Механизм организации обеспечивает упорядочение процесса управления на предприятии туризма, позволяет обеспечить основу его целесообразного структурного построения.

Механизм координации обеспечивает бесперебойность и непрерывность процесса управления на предприятии туризма. Главная его задача – достижение согласованности в работе всех звеньев организации путём установления рациональных коммуникаций между ними.

Механизм контроля представляет собой процесс соотнесения фактически достигнутых результатов по осуществлению туристской деятельности с запланированными [5].

Отдельно выделяют инновационный механизм управления туристической деятельностью на туристическом предприятии и его компоненты: создание и внедрение новых туристических продуктов, создание и использование новых технологий, совершенствование организационной структуры, Использование новых интеллектуальных знаний, освоение новых рынков туристических услуг, управление собственными инвестиционными ресурсами, Финансовые зависимости между контрагентами, управление заёмными инвестиционными.

Охватывая все сферы общества, менеджмент становится необходим и в индустрии туризма. Объектом менеджмента в туризме являются люди, их деятельность и многообразные отношения, возникающие в процессе труда и управления, как внутри страны так и за её пределами. Предметными областями являются экономические механизмы, организационные структуры, маркетинг, информация, корпоративная культура и другие составные части системы управления.

Как видим, организация эффективного управления туристической деятельностью в мировой экономике должна осуществляться комплексно и реализоваться на всех трёх уровнях (международном, национальном и на уровне туристических компаний) в рамках полномочий каждого из них.

Литература

1. Абабков, Ю.Н. Маркетинг в туризме / Ю.Н. Абабков, М.Ю. Абабкова. – М.: Инфра-М, 2015, – 224 с.
2. Александрова, А.Ю. Международный туризм / А.Ю. Александрова. – М.: КноРус, 2016. – 460 с.
3. Бедяева, Т.В. Управление персоналом на предприятии туризма / Т.В. Бедяева, А.С. Захаров. – М.: Инфра-М, 2013. – 192 с.
4. Гришин, С.Ю. Формирование интегрированной системы управления туристической деятельностью в современных условиях / С.Ю. Гришин // Теория и практика сервиса: экономика, социальна сфере, технологии. – 2014. – №1(19). – С.131-139.
5. Надибоидзе, О.Л. Сущность и содержание менеджмента в туристической отрасли современной России / О.Л. Надибоидзе // Научные проблемы гуманитарных исследований. – 2009. – №9-1. – С.147-153.
6. Овчаров, А.О. Экономика туризма. Учебное пособие / А.О. Овчаров. – М.: Инфра-М, 2013. – 253 с.
7. Рябова, И. Экономика и организация туризма: международный туризм / И. Рябова, Ю. Забаев. – М.: КноРус, 2015. – 566 с.
8. Терещук, М.И. Политика туристического брендинга страны как инструмент реализации национальных интересов: опыт стран Центрально-Восточной Европы / М.И. Терещук // Studia Humanitatis. – 2015. – №2.

Инновации как фактор роста производительности труда

Кашко Ю.К.
магистрант торгово-экономического института
Факультет экономики и управления ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»
Научный руководитель: ***Берг Т.И.***
к.э.н., доцент торгово-экономического института
Факультет экономики и управления ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»
jul_kashk@mail.ru

В современном мире успех бизнеса измеряется не только показателями прибыль или выручка, но и тем, насколько эффективно используются имеющиеся ресурсы, в том числе ресурс, который в большинстве организаций занимает наибольшую долю общих издержек – труд. Одним из важнейших показателей, характеризующих эффективность работы персонала, является производительность труда. Основными причинами низкой производительности труда в России является:

- неэффективная организация труда;
- непрозрачное и избыточное регулирование;
- устаревшие мощности и методы производства;
- редкое применение комплексного подхода к планированию развития территорий;
- дефицит профессиональных навыков [1].

Под резервами роста производительности труда понимаются не использованные еще реальные возможности экономии трудовых ресурсов. Внутрипроизводственные резервы роста производительности труда выявляются и реализуются непосредственно на предприятии. К их числу можно отнести:

- снижение доли затрат на труд в цене товара;
- резервы улучшения структуры, повышение компетенции кадров и лучшее использование рабочей силы;

- улучшение использования рабочего времени (внедрение научной организации труда, сокращение текучести кадров);
- экономии материальных ресурсов, предметов труда и средств труда [2].

Основным показателем производительности труда в торговле является выручка в 1 человеко-час, на размер которой влияют следующие параметры:

- профессиональные навыки продавца и его умение заинтересовать в товаре покупателя;
- достаточное количество персонала в торговом зале для обеспечения полноты ассортимента и консультирования покупателей;
- время суток (максимальное количество покупателей наблюдается в утренние и обеденные часы, а так же в вечернее время);
- широта ассортимента и гарантии качества представленной продукции;
- конечная цена товара для потребителя и общая стоимость покупки (скидки, акции, программы лояльности и т.п.);
- послепродажное обслуживание.

Управление производительностью труда играет важную роль в деятельности любой организации, поскольку конечная цена товара напрямую зависит от стоимости потребляемых ресурсов и затрат на оплату труда. Следовательно, нерациональное использование рабочего времени повышает себестоимость продукции, снижет ее конкурентоспособность и, в конечном счете, влияет на финансовый результат работы организации. Управление фондом рабочего времени позволит оптимизировать расходы на персонал и снизить расходы, сохранив качество товара на должном уровне.

Изучение производительности труда персонала торгово-розничных сетей даёт основания полагать, что есть проблемы в управлении трудом, такие как: высокая текучесть кадров, нехватка обслуживающего персонала, неразумная рабочая нагрузка из-за недостаточного кадрового обеспечения ведет к ухудшению отношений в коллективе, нагрузка в течение рабочей смены и месяца из-за трудностей в планировании использования трудовых ресурсов может быть распределена крайне неравномерно, интенсивность потока покупателей в торговом зале варьируется в зависимости от времени суток [3].

Для увеличения производительности труда, а так же снижения издержек и повышения лояльности потребителей торговые сети используют самые различные маркетинговые стратегии и инструменты, которые позволяют сдерживать рост собственных издержек и затрат на труд. Решению данной проблемы способствует внедрение и совершенствование инноваций в процесс взаимодействия компании и покупателя.

Применение различного рода инноваций зависит от бизнес-процессов предприятия торговли и факторов роста производительности труда (таблица).

Таблица

Виды и типы инноваций в торговле в зависимости от факторов роста производительности труда

Факторы роста производительности труда	Виды инноваций	Тип инноваций
Организационные	Реинжиниринг (оптимизация бизнес-процессов)	базовая
	Совершенствование организационной структуры	улучшающая
	Корпоративные информационные системы	базовая
	Аутсорсинг	базовая
	Сбалансированная система показателей	улучшающая
	Создание клиентоориентированной компании	улучшающая
Технологические	Электронные весы самообслуживания	улучшающая
	Информационный киоск	улучшающая
	Прайс-чекер	улучшающая
	Личный помощник покупателя	улучшающая
	Касса самообслуживания	улучшающая
	Радиочастотные метки	базисная
Экономические	Технологии Бережливого производства, или Lean-подход	базисная
	Управление запасами по принципу Just-In-Time	базисная
	Система измерения OEE (overall equipment effectiveness)	улучшающая
Социальные	Новая экологичность	улучшающая
	Мобильные технологии	улучшающая
	Экономия бумаги	улучшающая
	«От родителя к родителю»	улучшающая
	Разработка кодекса компании	улучшающая
Психологические	Упрощение процедур изменения условий труда работников	улучшающая
	Стресс-менеджмент и профилактика профессионального выгорания	улучшающая
	Нейро-лингвистическое программирования в коммуникациях	улучшающая
	Аутогенная тренировка	улучшающая
	Медитации	улучшающая

Выделяется два типа инноваций в зависимости от степени их новизны: базисные и улучшающие. Базисная инновация направлена на освоение принципиально новых продуктов и услуг, технологий новых поколений и требует существенных финансовых вложений. А улучшающая инновация – на улучшение параметров производимых продуктов и используемых технологий, совершенствование продукции и технологических процессов и требует повышения квалификации управляющего персонала и последующего роста квалификации непосредственно исполнителей. Примером таких инноваций являются технологии самообслуживания, которые позволяют потребителям получать услугу независимо от прямого вовлечения работника в оказание данной услуги. С некоторыми из них мы сталкиваемся в повседневной жизни, например, электронные весы в магазинах, которые позволяют без участия продавца взвесить свежие или замороженные фрукты, овощи или кондитерские изделия. Данная технология активно используется во всех розничных магазинах. Однако необходимо отметить недостаточное количество данного оборудования в России, что приводит к очередям и длительному поиску ценника с соответствующим номером продукта на весах. На сегодняшний день на рынке появляются новые виды электронных весов, способные помимо взвешивания продукта сообщать полезную информацию о продукте, что позволит сократить штат продавцов-консультантов и увеличить производительность персонала организации, но в магазинах пока данное оборудование отсутствует.

Перечисленные далее технологии (информационный киоск, касса самообслуживания, радиочастотные метки и личный помощник покупателя) в последнее десятилетие внедряются в европейских странах, что способствует как привлечению большего числа потребителей, так и росту производительности труда персонала. Их появление связано с развитием информационных технологий, которые позволили упростить процесс покупки [4].

Информационный киоск – это многофункциональный электронный аппарат с сенсорным монитором, предназначенный для предоставления доступа к различным информационным ресурсам. Основная функция данной технологии самообслуживания – это предоставление подробной информации о товаре.

Информационный киоск заменяет собой бумажный каталог фирмы. Информация о просканированном товаре может быть дополнена напоминаниями об акциях и распродажах, действующих в данном магазине. Возможен подбор «корзины» с расчетом итоговой стоимости с учетом положенных покупателю скидок. Для каждой сферы торговли имеется специальное решение. Например, есть программа «электронный сомелье». Считав штрих-код с бутылки вина, он подробно «рассказывает» о напитке (история марки, с какими блюдами его лучше пить, при какой температуре подавать и т. д.). В европейских магазинах в информационные киоски помещают даже рецепты приготовления блюд. На первый взгляд может показаться, что данная технология является аналогом прайс-чекера, однако прайс-чекер только говорит цену товара, а информационный киоск практически полностью заменяет продавца-консультанта.

Примерно аналогичные выгоды компании может принести использования личного помощника покупателя (Personal Store Assistant – PSA) – устройства, с помощью которого покупатель в процессе покупки самостоятельно сканирует штрих-коды интересующих его товаров, при этом на дисплее отражается актуальная информация о продукции и проводимых в магазине промоакциях. Более того, личный помощник чаще всего активируется клубной картой покупателя, поэтому может отражать список приобретений, совершенных потребителем ранее, что может еще больше облегчить процесс покупки.

Кассы самообслуживания (self-scan checkout) – это технологии, с помощью которых клиенты самостоятельно сканируют, упаковывают и оплачивают товар без помощи персонала магазина. Вероятность воровства со стороны персонала исключается, как и принятие подложных банкнот и монет. Однако остается возможность кражи со стороны покупателя: он может не отсканировать покупаемый товар, поэтому необходима система безопасности. Данная технология позволяет сократить потребность предприятия в кассирах, оставляя за ними только контрольные функции, и таким образом один кассир может обслуживать около десятка касс. Так же данная технология способствует разгрузке персонала и увеличению часов работы магазина.

Радиочастотные метки (RFID-технологии) – это современная замена штрих-кода, позволяющая мгновенно вычислить стоимость корзины с покупками. Данное бесконтактное устройство может работать на расстоянии до 1,5 м и считывать сканером до сотни тегов одновременно. В случае, когда товар маркирован RFID-метками, покупатель, набрав тележку, провозит ее через специальный турникет на расчетно-кассовом узле. Сканеры автоматически считывают всю информацию о товаре в корзине, и печатается чек, после чего покупатель рассчитывается с помощью банковской карты. Данная технология позволяет продавцу-кассиру существенно сократить время на обслуживание одного покупателя и увеличить собственную производительность труда.

Следует отметить, что производительность труда это показатель, которым можно и нужно управлять, а применение технологий самообслуживания покупателей позволяет сократить время на выполнение функциональных обязанностей продавцов, уменьшить потребность в персонале, восполнить недостаток обслуживающего персонала, нивелировать некомфортный социальный климат в коллективе из-за неравномерной и неразумной рабочей нагрузки, значительно сэкономить денежные средства организации.

Использование инновационных технологий самообслуживания закладывает основы для роста производительности труда и достижению более высокой конкурентоспособности предприятий розничной торговли.

Литература

1. Опарин П. А. Экономический рост и проблема низкой производительности труда в экономике современной России // Новая наука: опыт, традиции, инновации. – 2015. – № 7-1. – с. 185-187.

2. Баталов А. С. Резервы повышения производительности труда // Молодежь и наука. – 2016. – № 8. – с. 103.

3. Емельянова Е. Н. Повышение производительности труда на предприятии розничной торговли с применением эффективной организации труда // Молодой ученый. – 2014. – № 8. – с. 467-471.
4. Пецольдт К. Инновации в розничной торговле: технологии самообслуживания как путь повышения конкурентоспособности компаний / К. Пецольдт А. Г. Коваль А. С. Григорьева // Инновации. – 2012. – № 7 (165). – с. 78-85.

Участие работодателей в государственных программах занятости населения

Кириллов А.В.
д.и.н., профессор, декан факультета управления Российского государственного социального университета,
1-й заместитель Председателя правления национального союза «Управление персоналом»
KirillovAV@rgsu.net

Занятость является одной из существенных характеристик экономики и благосостояния народа. Она выступает важной частью социальной политики государства. Вопросы занятости и безработицы являются главным предметом социально-трудовых отношений, на проблемные зоны которых указывал В.В. Путин в 2012 году, когда избирался Президентом нашей Родины. Он отмечал: «Многие граждане не могут реализовать свои профессиональные знания, найти такую работу, которая позволяла бы иметь достойную зарплату и развиваться, строить карьеру. Плохо, с большими перебоями работают социальные лифты, начиная от системы образования» [1].

Устранение этих проблем затормозилось два года назад, когда в российской экономике появились первые признаки кризиса, которые не обошли стороной и рынок труда. В 2016 году, спустя два года после начала кризиса, служба исследований компании HeadHunter отметила рост вакансий в Москве (рис. 1), что, однако, не даёт повод успокаиваться. Решить проблему обеспечения достойной занятости населения можно только совместными усилиями государственных органов, образовательных учреждений и работодателей.

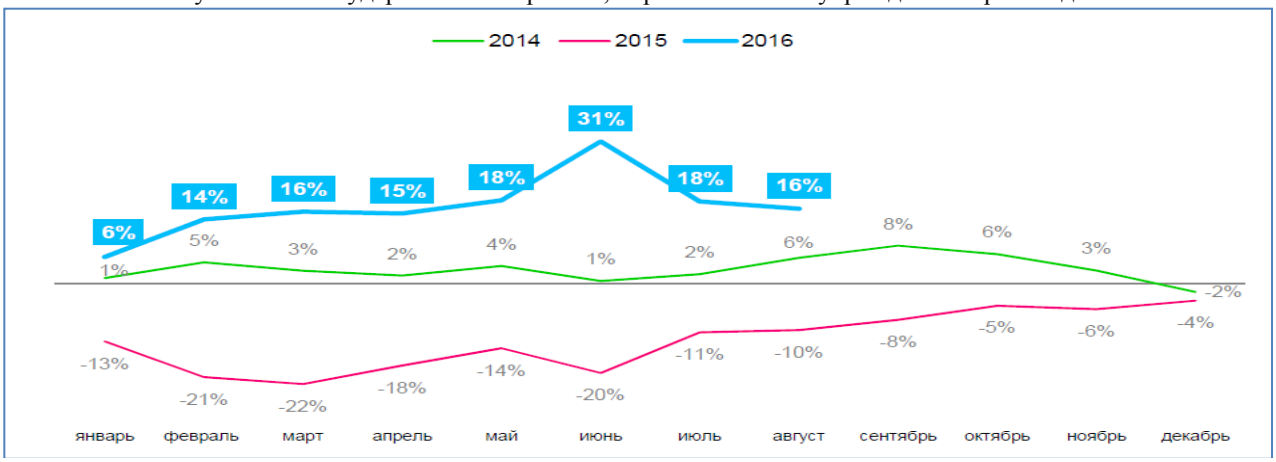


Рис. 1. Динамика вакансий в Москве в 2014-2016 гг. (текущий месяц в % к аналогичному месяцу прошлого года) [2, с. 3].

Отношения государственной службы занятости населения и работодателей регламентируются ст. 25 Закона РФ «О занятости населения в Российской Федерации». В настоящее время, благодаря действиям, предпринимаемым специалистами центров занятости населения, на рынке труда установилась стойкая взаимосвязь: работодатель – служба занятости – безработный. При этом звено служба занятости населения – работодатель является главным, потому что именно от него напрямую зависит пополнение регионального банка вакансий и трудоустройство ищущих работу и безработных граждан.

Служба (центр) занятости выполняет функцию посредника между работодателями и гражданами, ищущими работу. Активная политика занятости основывается на принципе тесного сотрудничества органов службы занятости с работодателями. Возможные формы сотрудничества включает в себя: аукцион специалистов, выездной отдел кадров, гарантированное собеседование, день открытых дверей службы занятости, круглый стол, маркетинговые визиты, общественные комиссии, координационные советы, презентация организации, профессиональный ринг, совещание (информационная конференция) с работодателями, ярмарка вакансий и учебных рабочих мест, экспресс-трудоустройство и др.

Рис. 2. Формы взаимодействия центра занятости с работодателями

Как показывают результаты исследований, наиболее распространенным среди работодателей способом поиска и подбора кадров являются государственная служба занятости и средства массовой информации (рис. 3). В тоже время работодатели отмечают, что кадровые агентства предлагают такие, отсутствующие в центре занятости услуги, как: разработка правил внутрифирменного поведения, разработка должностных инструкций, положений о структурных подразделениях, аттестация рабочих мест, оптимизация штатов и др.

Следует отметить, что руководители организаций зачастую неохотно берут к себе на работу людей с ограниченными возможностями здоровья или просто не имеют возможности обеспечить им необходимые условиях труда. Нежелание сотрудничать с центром занятости по данной проблеме связано с тем, что работодатели не видят в людях с ограниченными возможностями здоровья полноправных работников и считают трудоустройство инвалидов большой проблемой, требующей существенных дополнительных затрат. Председатель Московской конфедерации промышленников и предпринимателей Елена Владимировна Панина заявляет, что без частно-государственного партнёрства наладить систему взаимоотношений между инвалидами и работодателями вряд ли удастся [3].

Передовые центры занятости считают целесообразным при приеме на работу рассматривать не «группу инвалидности» или «диагноз», а конкретные рабочие функции, выполняя которые будущий работник может испытывать затруднения и искать способы, компенсирующие этих затруднений [4]. Этот подход позволяет избавить работодателя от стереотипов в отношении таких работников.

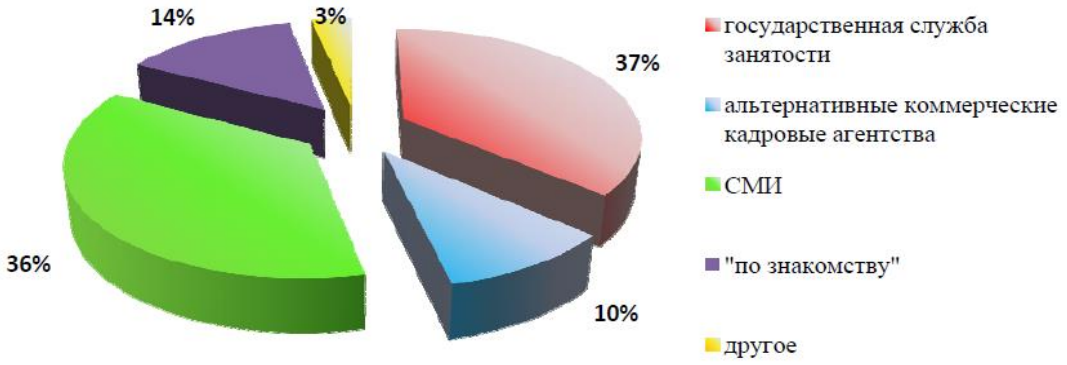


Рис. 3. Предпочитаемые способы привлечения рабочей силы на предприятие среди местного населения

Следует разрушать барьеры для людей с ограниченными возможностями здоровья, создавать ситуацию успеха для тех людей, которые в наибольшей степени нуждаются в заботе. Чему в немалой степени способствовал II Национальный чемпионат по профессиональному мастерству среди людей с инвалидностью, который в 2016 году проводили Российский государственный социальный университет и АНО «АБИЛИМПИКС» под кураторством Министерства образования и науки Российской Федерации и Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации. В рамках Чемпионата состоялась Всероссийская научно-практическая конференция «Актуальные вопросы трудового и профессионального ориентирования лиц с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья». Активное участие в этой работе принял департамент труда и социальной защиты населения города Москвы.

И еще одна проблема. Сегодня уровень безработицы высок как никогда, в первую очередь среди молодежи. Снижается доля вакансий на специалистов без опыта работы (рис. 4). Немало работодателей не желают принимать в ряды своих сотрудников выпускников учебных заведений, работодателю гораздо выгоднее взять человека с опытом, нежели необученного новичка.

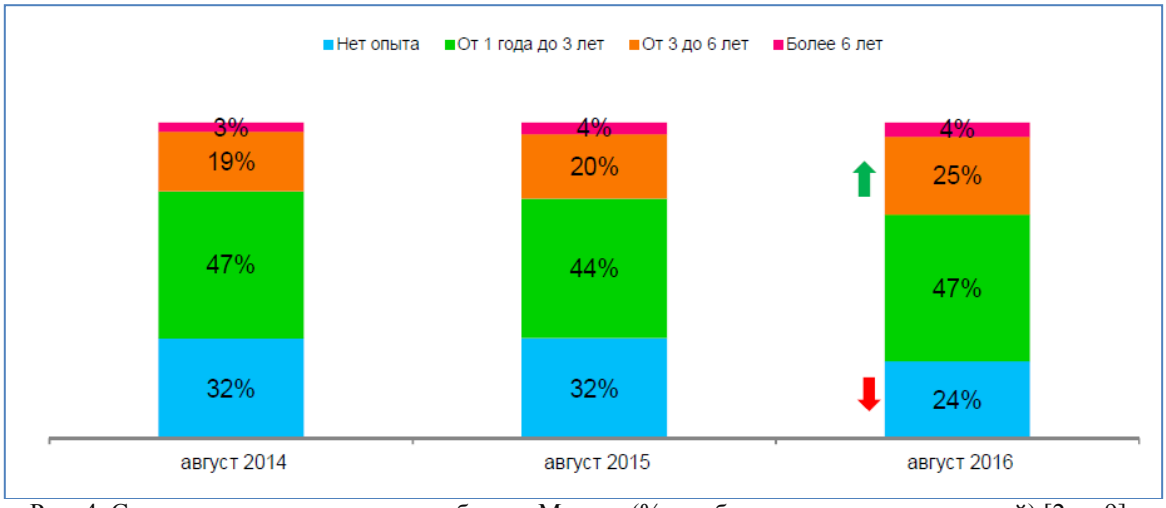


Рис. 4. Структура спроса по опыту работы в Москве (% от общего количества вакансий) [2, с. 9].

Для решения этой проблемы необходима интеграция бизнес-технологий в образовательную среду. РГСУ предпринимает конкретные шаги для выполнения этой задачи. Уже сегодня с компаниями-лидерами заключены партнерские соглашения, регулярно проводятся мастер-классы представителей бизнеса, на их базе проводятся практика и стажировки, готовится брендирование аудиторий, открываются базовые кафедры, согласовываются учебные планы и рабочие программы учебных дисциплин. В результате целенаправленной работы в этом направлении факультет управления РГСУ вошёл в тройку лидеров рейтинга московских факультетов 2016-2017, которые готовят самых успешных специалистов в сфере управления персоналом. Рейтинг факультетов основан на востребованности выпускников вузов на рынке труда. Но это только начало. В планах на ближайшее будущее формирование компаниями своих бизнес – курсов, эксклюзивных предметов, создание совместных обучающих курсов в целях их использования, как для обучения студентов, так и для переподготовки и повышения квалификации сотрудников компании и безработных.

В целом следует отметить, что большинство работодателей готовы участвовать в различных программах активной политики занятости, сотрудничать с центрами занятости и образовательными учреждениями по трудоустройству местного населения и те идут им на встречу, однако есть еще немало не до конца реализованных резервов по улучшению их взаимодействия.

Литература

1. Путин В.В. Строительство справедливости. Социальная политика для России. / Газета «Комсомольская правда» от 13 февраля 2012 г.

2. Рынок труда Москвы спустя два года после начала кризиса: основные итоги августа 2016./ Служба исследований компании HeadHunter.

3. Ключевский Д. Труд неограниченных возможностей. – http://www.dislife.ru/flow/theme/16579/

4. Официальный сайт Московской городской организации общероссийской общественной организации Всероссийского общества инвалидов. – http://mgo-voi.ru/ads/753/

Современные методики оценки и анализа финансового состояния организации

Клочков А.А.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Бабенко М.А.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
babenkomarina87@mail.ru

В экономическом анализе методика оценки финансового состояния организации – это совокупность аналитических процедур используемых для определения финансово-хозяйственного состояния организации [1]. Специалисты в области оценки приводят разные методики определения финансово – хозяйственного состояния организации. Однако основные принципы и последовательность процедурной стороны оценки являются практически одинаковыми с небольшими расхождениями.

Так, Р.С. Сейфулиным и А.Д. Шереметом предложена методика комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния и деловой активности организации. Сущность данной методики заключается в том, что, при построении итоговой рейтинговой оценки используются данные о производственном

потенциале организации, рентабельности его продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках [5].

Перечень исходных показателей для общей сравнительной оценки, предложенных А.Д. Шереметом и Р.С. Сейфулиным, базируется, на данных публичной отчетности организаций, что обеспечивает их массовую оценку, позволяет контролировать изменения финансового состояния организаций всем заинтересованным группам пользователей результатов экономического анализа хозяйственной деятельности. Расчет итогового показателя рейтинговой оценки основан на сравнении организаций по большому количеству показателей, характеризующих финансовое состояние, рентабельность и деловую активность по сравнению с условным эталонным предприятием, имеющим оптимальные результаты по сравниваемым показателям [5].

В таблице ниже приводится примерный выбор исходных показателей для общей сравнительной оценки.

Таблица

Система исходных показателей для рейтинговой оценки по данным публичной отчетности

1 группа	2 группа	3 группа	4 группа
показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности	показатели оценки эффективности управления организацией	показатели оценки деловой активности	показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости
- общая рентабельность организации – балансовая прибыль на 1 руб. активов; - чистая рентабельность организации – чистая прибыль на 1 руб. активов; - рентабельность собственного капитала – чистая прибыль на 1 руб. собственного капитала; - общая рентабельность производственных фондов – балансовая прибыль к средней величине основных производственных фондов и оборотных средств в товарно-материальных ценностях.	- чистая прибыль на 1 руб. объема реализации; - прибыль от реализации продукции на 1 руб. объема реализации; - прибыль от финансово-хозяйственной деятельности на 1 руб. объема реализации; - балансовая прибыль на 1 руб. объема реализации.	- отдача всех активов - выручка от реализации на 1 руб. активов; - оборачиваемость основных фондов– выручка от реализации продукции на 1 руб. оборотных средств; - оборачиваемость запасов – выручка от реализации продукции на 1 руб. запасов; - оборачиваемость дебиторской задолженности – выручка от реализации на 1 руб. дебиторской задолженности; - оборачиваемость наиболее ликвидных активов – выручка от реализации на 1 руб. наиболее ликвидных активов и др.	- коэффициент покрытия – оборачиваемость средств на 1 руб. срочных обязательств; - коэффициент критической ликвидности – денежные средства, расчеты и прочие активы на 1 руб. срочных обязательств; - индекс постоянного актива – основные фонды и прочие внеоборотные активы к собственным средствам; - коэффициент автономии – собственные средства на 1 руб. итога баланса; - обеспеченность запасов собственными оборотными средствами и др.

Приведенная система включает не менее 20 показателей. При таком большом числе показателей многие из них оказываются тесно связанными между собой – между ними существуют значимые корреляционные связи. Кроме того, все показатели имеют некоторые погрешности, которые носят случайный характер [5].

По мнению Савицкой В.Г. в оценке финансового состояния организации используется много различных методик и способов, такие как цепные подстановки, абсолютные и относительные разницы, интегральный метод, корреляционный, компонентный, теория игр, исследования операций и т.д. Применение тех или иных способов зависит от цели и глубины оценки, объекта исследования, технических возможностей выполнения расчетов и т.д. [4].

Факторный анализ предназначен для выделения ограниченного числа важнейших скрытых факторов путем обработки большого числа показателей, характеризующих большое число сравниваемых объектов. При реализации факторного анализа существует возможность выявить первичные показатели, которые наиболее тесно связаны с независимыми факторами. В разных группах организаций показатели, отобранные на основе факторного анализа для построения рейтинговой оценки, будут разными [2].

Для оценки состояния организации используется три основных подхода: имущественный, доходный и сравнительный (рыночный). В рамках этих подходов существует множество методик для определения эффективности работы компании.

Имущественный подход основан на анализе активов организации и включает следующие методики, которые используются, как правило, для оценки контрольного пакета акций организации:

- методика накопления активов – оценка имеющихся активов, применяющая для расчета стоимости: действующих организаций, обладающих

значительными активами, когда имеются возможность и необходимость оценки нематериальных активов, холдинговых или инвестиционных компаний, которые сами не создают массу чистого дохода, в случае, когда у организации отсутствуют ретроспективные данные о производственно-хозяйственной деятельности;

- методика скорректированной балансовой стоимости, в настоящее время чаще используется в процессе приватизации государственных и муниципальных организаций. Эта методика менее трудоемкая, чем методика накопления активов, но дает и менее достоверный результат уровня стоимости организации;

- методика расчета стоимости замещения – определение текущей удельной или полной стоимости организации-аналога, базирующейся на определении текущих удельных или полных затрат на строительство современного организации, аналогичного оцениваемому;

- методика расчета ликвидационной стоимости – используется для ликвидируемых организаций, а также в том случае, когда текущие и прогнозируемые денежные потоки от производственной деятельности организации невелики по сравнению со стоимостью его чистых активов или когда стоимость организации при ликвидации может быть выше, чем его стоимость при продолжении деятельности [3].

Имущественный подход к оценке организации в российских условия получил наибольшее распространение, поскольку возможности доходного и сравнительного подходов к оценке ограничены недостатком информации о текущих и будущих чистых доходах организаций и о продажах организаций, отсутствием рынка слияний организаций, слабостью фондового рынка. [2].

Доходный подход основан на оценке текущей стоимости будущих доходов и включает такие методики: методика капитализации дохода и методика дисконтирования денежных потоков.

Методика капитализации дохода используется в тех случаях, когда доход организации стабилен; стоимость оценивается дисконтированием стабильного денежного потока. Если предполагается, что будущие доходы организации будут отличаться, от доходов в период предыстории и нестабильны по годам, то используют методику дисконтирования денежных потоков [2].

Наибольшую сложность при реализации методик доходного подхода представляет прогнозирование будущих доходов. В случае капитализации дохода прогнозируют уровень дохода за первый прогнозный год; при этом предполагается, доход будет таким же и в последующие годы. В случае дисконтирования денежных потоков прогнозировать необходимо уровень доходов за каждый будущий год существования организации. Кроме того, довольно сложно определить ставки капитализации и ставки дисконтирования будущих доходов организации из-за ограниченности рыночных данных.

Методики доходного подхода к оценке организаций используются, когда можно обоснованно определить будущие денежные доходы организации и ставки доходности соответствующих инвестиций. Преимущество методик доходного подхода – учет будущих условий деятельности организации [1].

Сравнительный подход к оценке организации основан на сопоставлении стоимости оцениваемого организации со стоимостями сопоставимых организаций и включает следующие методики:

- методика рынка капитала – основана на рыночных ценах акций организаций, сходных с оцениваемым предприятием. Поэтому данные о стоимости акций сопоставимых аналогичных организаций при соответствующих корректировках могут служить ориентирами для определения стоимости акций оцениваемого организации. Преимущество этой методики – использование фактической информации, имеющейся на фондовом рынке, а не прогнозных данных, как в случае применения методик доходного подхода;

- методика сделок представляет собой частный случай методики рынка капитала и основана на анализе цен приобретения контрольных пакетов акций сопоставимых организаций или организации в целом. Основное преимущество методики – отражение текущей реальной практики хозяйствования. Основной недостаток – основанность на прошлых событиях и игнорирование будущих условий хозяйствования организации. Главное отличие методики сделок от методики рынка капитала в том, что первая определяет уровень стоимости контрольного пакета акций, позволяющего полностью управлять предприятием, а вторая стоимость на уровне некоторого пакета;

- методика отраслевых коэффициентов или отраслевых соотношений – применяется для ориентировочных оценок стоимости организаций. Опыт оценщиков в развитых странах с рыночной экономикой показывает, что отраслевые соотношения могут быть довольно стабильными [4].

Описанные методики оценки организаций используются не изолированно, они взаимно дополняют друг друга. Для оценки организации используются, как правило, несколько методик из разных подходов. Результаты, полученные с помощью различных методик, сопоставляют между собой для окончательной оценки организации.

Литература

1. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / под ред. проф. Н.П. Любушина.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014 – 471с.

2. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Д. В. Лысенко. – М.: Инфра-М, 2013. – 354 с.

3. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М. В. Мельник, Е. Б. Герасимова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. – 192 с.

4. Савицкая, Г.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г.А. Савицкая. – Инфра-М, 2014. – 321 с.

5. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2016 – 348 с.

Роль исламского банкинга в привлечении инвестиций в экономику РФ

Князева И.Г.
к.э.н., доцент кафедры МЭО факультета международного бизнеса
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
kig60@yandex.ru
Арингазинова Д.Н.
студентка кафедры МЭО факультета международного бизнеса
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
osurduk-@mail.ru

В настоящее время в экономической сфере в условиях сложнейшего финансового климата, который периодически сотрясают кризисы, актуальным становится вопрос диверсификации инвестиционных инструментов. В большинстве стран используются традиционные финансовые инструменты, однако, существует ряд стран, экономика которых подчиняется законам религии и работает с использованием особых финансовых инструментов. Это – исламские финансы, которые относят к альтернативным механизмам инвестирования, основанных на принципах Шариата. Исламские финансы трактуют как «партнерские отношения исламских институтов и их клиентов» [1,с. 76], отсюда и альтернативное название «партнерский банкинг».

Исламская финансовая система становится одной из важнейших составляющих международной финансовой системы, прогрессивные темпы ее развития приобретают международный масштаб, о чем свидетельствуют рост исламских банков, исламских окон (отделение обычного банка, работающее на принципах исламского банкинга) и участие традиционных банков в операциях на исламских финансовых рынках. За последнее десятилетие активы исламских финансовых институтов возросли более чем в 3,2 раза (см. рис. 1), а совокупный ВВП 57 участников Организации исламского сотрудничества (OIC) оценивается приблизительно в 6,7 трилл. долл. США, что делает их четвертым по величине экономическим блоком в мире после США, Китая и ЕС [2]. Рост активов исламского банкинга стабилен и обладает трендом и к 2025 году ожидаемая стоимость его активов составит чуть более 5 трлн. долл. США (см. рис.).

В основе исламского банкинга лежат:

- запрет на ссудный процент («риба»);
- сделки, касающиеся только реально существующих товаров и услуг;
- не участие в аморальном и неэтическом виде бизнеса (производство алкоголя, оружия и т.д.);
- запрет чрезмерного принятия риска («гарар») и спекуляции («майсир»).

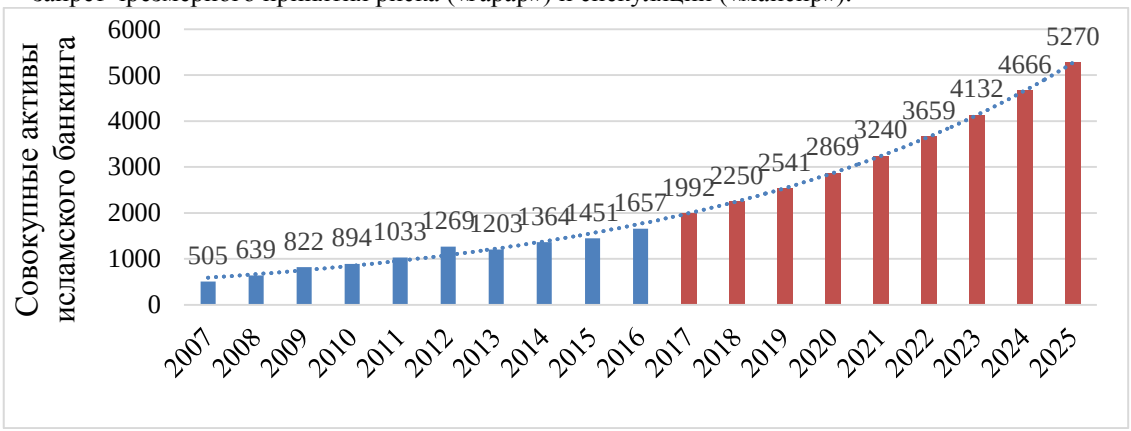


Рис. Динамика и прогноз роста активов исламского банкинга, млн. долл. США
Источник: составлено и рассчитано авторами на основе данных [2].

Фундаментальное отличие исламского банкинга от традиционного – коллективный риск, когда инвестор и финансовое учреждение разделяют риски. Обычно, банк открывает счета, на которых аккумулирует средства вкладчиков, и этими средствами финансирует предпринимателей. Но вместо уплаты традиционного процента по кредиту предприниматель делит полученную прибыль с банком, а тот, в свою очередь, с вкладчиком. Таким образом, вознаграждение банка или вкладчика не гарантированно изначально, а возникает как производное от прибыли бизнеса и тем самым создается потенциал для содействия финансовой стабильности.

Все чаще исламскую финансовую модель называют одной из современных тенденций развития мировой финансовой системы. Первый исламский банк на Западе, Islamic Banking System (сейчас – Islamic Finance House) появился в 1978 г. в Люксембурге. Сегодня исламский банкинг развивается в США, Великобритании, Люксембурге, Сингапуре, Японии, Германии и Франции. Известные мировые банки (например, Deutsche Bank AG, ABN Amro Holding NV, Societe Generale SA and BNP Paribas, Bank Sepah, Commerz Bank, HSBC) открывают в своих структурах исламские подразделения для финансирования клиентов не только в исламских странах, но и у себя [3].

Великобритания стала первой страной вне мусульманского мира, которая выпустила исламские ценные бумаги (сукук), которые привлекли интерес инвесторов. В настоящее время в этой стране действует более 20

банков (6 из которых полноценные исламские банки) с объемом исламских финансовых активов 19 млрд. долл. США, а на Лондонской фондовой бирже проведено 50 размещений исламских инвестиционных ценных бумаг на общую сумму 35 млрд. долл. США [4].

Исламский банкинг смог выйти за пределы мусульманских стран и несомненно может быть применен в экономике России. Текущие реалии российской экономики – санкции, макроэкономическая нестабильность, стремление к сбалансированности бюджета при относительно низком уровне цен на нефть, высокие ставки по кредитам, валютные риски, – заставляют наряду с традиционными источниками финансирования искать альтернативные варианты. Многочисленные исследования свидетельствуют, что для обеспечения высокого темпа экономического роста в РФ необходим значительный приток инвестиций в инфраструктуру. По оценкам Всемирного банка, общие расходы на инфраструктуру в России должны составлять не менее 4-5% ВВП в год, т.е. больше 4 трлн. руб. [5]. Аналогичный вывод делают и эксперты McKinsey & Company [6,с. 4]. Очевидно, что традиционных каналов финансирования, таких как банковское кредитование и государственные инвестиции, для этих целей мало. Альтернативой таковым могут выступать инструменты исламского банкинга. Например, сукук иджара, который в российском законодательстве вполне применим, т.к. согласно шариатскому стандарту AAOIFI №9 иджара по сути является арендным или лизинговым договором, что хорошо известно российской бизнес – практике. Несмотря на более высокие эмиссионные издержки по отношению к традиционным облигациям, сукук выигрывает от специализированных инвесторов, которые занимаются исключительно продуктами, соответствующими Шариату, по аналогии с «зелеными» облигациями.

Механизм сукук можно применить, в частности, для финансирования проектов железнодорожной инфраструктуры, которая на сегодняшний день испытывает острый дефицит в инвестициях. Например, одним из крупных проектов ОАО «РЖД» является строительство высокоскоростной железнодорожной магистрали «Москва – Казань». При общей сумме заявленных инвестиций в 1,068 трлн. руб. лишь 40% обеспечено конкретными источниками финансирования (см. табл.). Откуда можно привлечь остальные 366 млрд. руб.? Считаем, что часть этих средств можно получить, реализовав выпуск сукук иджара российским банком.

Очевидно, существует немало проблем и барьеров в процессе внедрения исламских финансовых инструментов в экономику РФ. Аналитики выделяют много причины: от проблем нормативно-правового характера до недостаточной информированности общественности и проблемного восприятия исламских финансовых продуктов и услуг [8].

В 2005 г. РФ стала наблюдателем в организации «Исламское сотрудничество» (Organisation of the Islamic Conference). В Казани с 2009 г. проходит Казанский саммит исламского бизнеса и финансов. В 2010 г. в Татарстане создана Татарстанская международная инвестиционная компания с участием Исламского банка развития (ИБР). Проводятся сессии по исламским финансам на Гайдаровском форуме, в рамках Moscow Halal Expo и IFN Forum Russia. В 2016 г. Сбербанк, ВЭБ и Татфондбанк подписали соглашения о сотрудничестве с ИБР [9]. Действует рабочая группа по партнерскому банкингу при ЦБ РФ, созданная еще в 2009 г., которая пытается выработать рекомендации по оптимальному внедрению и функционированию исламских финансовых программ в России.

Таблица

Источники финансирования ВСМ «Москва-Казань», млрд. руб.

ФНБ	150
Федеральный бюджет	21
Бюджет РЖД	31
Пенсионные накопления ВЭБа через выпуск инфраструктурных облигаций	150
Silk Fund (капитал ВСМ)	100
Китайские банки (заемные средства)	250
Неопределенные источники	366
Всего	1068

Источник: составлено авторами на основе [7, с. 12].

Закономерно предположить, что исламские финансы будут развиваться в рамках единого законодательства ЕАЭС. Могут открыться и новые возможности для российских компаний в работе с инвесторами исламских стран, могут поступить крупные иностранные инвестиции вследствие принятия исламского банкинга. Аналитики считают, что исламский банкинг может стать неким связующим звеном между Россией, ЕАЭС и тюркским миром [10].

Литература

1. Ярыгина И.З. Проблемы и перспективы международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Проблемы и перспективы исламских финансов в России / И.З. Ярыгина, Дж. Таунсенд, Ф. Павелка, С.А. Андрюшин и др.; под ред. И.З. Ярыгиной. – М.: ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве РФ», 2011. – 345 с.

2. Thomson Reuters – Islamic finance development report 2016. – URL: https://www.thomsonreuters.com

3. Institute of Halal Investing. – URL: http://www.instituteofhalalinvesting.com/about/about.htm

4. UK Excellence in Islamic Finance // Business is great // Britain & Northern Ireland. – 2014. – URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/367154/UKTI_UK_Excellence_in_Islamic_Finance_Reprint_2014_Spread.pdf

5. Официальный сайт Всемирного банка. – Режим доступа: www.worldbank.org

6. McKinsey & Company. Global lessons on financing infrastructure. Infrastructure round table. Lagos. August 5. – 2013 – C. 4. – URL: file:///C:/Documents%20and%20Settings/user/Мои%20документы/Infrastructure%20roundtable_McKinsey%20presentation%20(1).pdf

7. Ганелин М. Инфраструктура России: расчеты Газпромбанка (25.06.2015) // М. Ганелин, Я. Яковлев, М. Тайц. – URL: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/482/GPB_Infrastructure_update_250615.pdf

8. State of the Global Islamic Economy Report // Developed and produced by the answer company Thomson Reuters in collaboration with Dinar Standard. – 2016/2017. – URL: https://ceif.iba.edu.pk/pdf/ThomsonReuters-stateofthe

9. GlobalIslamicEconomyReport201617.pdf

10. Winning Alexander, Vizcaino Bernardo Russian bank trio to roll out Islamic finance products – URL: http://uk.ifaas.com/russian-bank-trio-roll-islamic-finance-products.html

11. Разуваев А. Исламский банкинг будет стимулировать развитие МСБ в регионах // KAZANSUMMIT-2017. – URL: http://rt.rbc.ru/tatarstan/interview/24/05/2017/592527ea9a7947bc24b2406f

Проблемы оценки экономической нестабильности территории

Князева И.Г.
к.э.н., доцент кафедры МЭО факультета международного бизнеса
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
kig60@yandex.ru
Поливина Я.Е.
студентка кафедры МЭО факультета международного бизнеса
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
yana-polivina@mail.ru,
Степанова В.С.
студентка кафедры МЭО факультета международного бизнеса
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
viktoria_stepanova_fmb@mail.ru

Под влиянием различных событий (политических, экономических и т.д.) изменяется состояние и направление развития экономики отдельных стран, регионов и мира в целом. Скорость этих изменений во временном и пространственном аспектах различна. И все чаще в повседневный обиход политиков, экономистов, различных СМИ входят такие словосочетания, как «нестабильность экономики», «экономическая неустойчивость», «волатильность экономики», «экономическая неопределенность» и т.д. Употребляя данные термины, специалисты, зачастую, не могут ответить на вопрос: насколько нестабильно или неустойчиво экономическое положение территории, о которой идет речь.

Существует целый ряд проблем, связанных с проведением оценки экономической нестабильности территории, главными из которых, на наш взгляд, являются:

1. неупорядоченность понятийного аппарата, связанного с данной проблематикой;
2. недостаточность общепринятого списка факторов, влияющих на экономическую нестабильность территории (безработица, инфляция, цикличность экономического развития);
3. отсутствие четко разработанного систематизированного инструментария для проведения оценки экономической нестабильности территории.

Говоря о неупорядоченности понятийного аппарата относительно рассматриваемой проблемы, мы имеем в виду два аспекта. Первый аспект связан с существованием большого количества трактовок термина «территория». В экономической литературе его используют применительно от муниципальных образований до интеграционных объединений стран.

Второй аспект возникает в связи с тем, что словосочетания «экономическая нестабильность», «нестабильная экономика», «неустойчивость экономики» часто используют как синонимы, однако, это серьезное заблуждение. В литературе под экономической нестабильностью понимается:

- ❖ состояние системы, характеризующееся неоднородностью и разновременностью каждого из протекающих процессов [1, с. 70],
- ❖ нарушения макроэкономического равновесия, проявляющиеся в безработице, инфляции, цикличности экономического развития [2, с. 345].

Таким образом, экономическая нестабильность – это состояние системы, нестабильная экономика – это сама хозяйственная система, а неустойчивость экономики – это особенность системы.

Традиционно экономическую нестабильность территории связывают с нарушением макроэкономического равновесия в процессе циклического развития экономики. Но все ли так просто, как кажется на первый взгляд?

Помимо факторов экономической нестабильности, ставших уже общепризнанными, существуют и другие, несущие за собой определенные последствия, приводящие к нарушению макроэкономического равновесия. Анализ литературы позволил выделить ряд факторов, на которые обращают внимание различные исследователи: геополитическая неопределенность (мировой терроризм, санкции); военные конфликты (локальные и региональные); массовая миграция населения; девальвация национальной валюты; снижение притока прямых иностранных инвестиций; институциональные факторы: система законодательных и правовых норм; система государственного управления; система культурных, религиозных ценностей и поведенческих особенностей; система СМИ, которая не оказывает прямого влияния на институциональную структуру, но влияет на общественное мнение. И этот список еще не закрыт.

Стоит отметить, что если раньше под нестабильностью понималось временное состояние экономики, которое надо постараться переждать, то в современных политических и экономических условиях нестабильность приобретает смысл экономического состояния, которое требует приспособления к нему. Ситуация, представленная на рис. 1, демонстрирует тот факт, что нестабильность не является временным явлением, а приобретает характер долговременных колебаний.

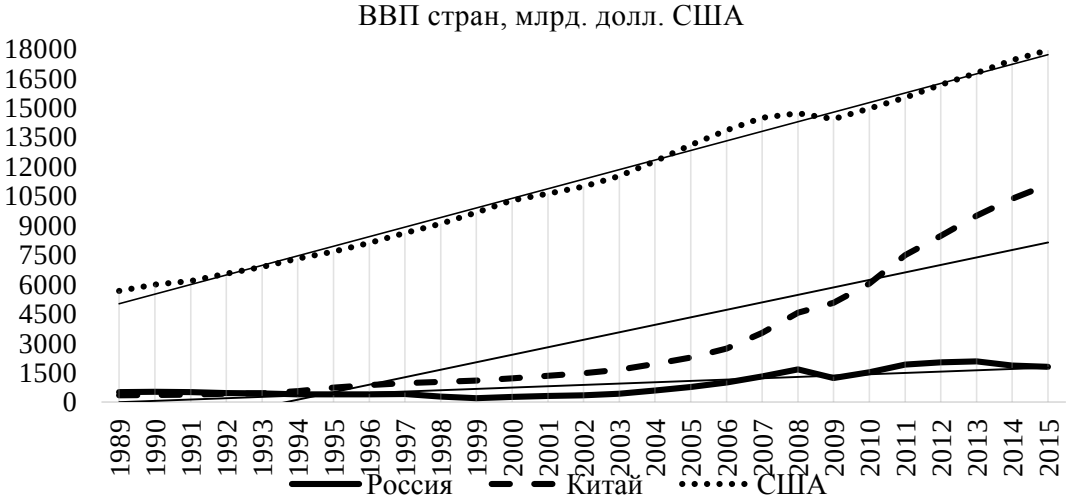


Рис. 1. Изменение динамики ВВП США, России и Китая
Источник: разработан авторами на основе данных Всемирного банка [3].

В одни и те же периоды у этих стран наблюдались схожие тенденции развития экономики, что говорило о привязанности нестабильности к цикличности. Однако, в последние годы у Китая и США наблюдается рост ВВП, а у России снижение, связанное с особенностями ограничения экономического развития РФ, к которым, в первую очередь, относят санкции и уменьшающуюся со временем сырьевую зависимость. Понятие экономической нестабильности сегодня уже не столь жестко привязано к цикличности? Иными словами, ставится под сомнение фактор привязки экономической нестабильности к фазе цикла.

Однако с чем бы ни была связана экономическая нестабильность территорий, ее оценка требует разработанного инструментария. В экономической литературе представлены авторские методики оценки экономической нестабильности территории. Разработкой данной проблемы наиболее активно занимаются представители РФ, Украины и Белоруссии. В практике дальнего зарубежья такая оценка представлена преимущественно рейтингами (по уровню жизни населения, по ВВП и др.).

Среди рассмотренных методик, большинство было посвящено оценке экономической стабильности на региональном уровне. Однако исследования показали, что некоторые из них могут быть адаптированы для оценки экономической стабильности страны:

1. Методика оценки факторов, обеспечивающих устойчивое развитие крупных городов Богомоловой И.В. и Машенцовой Л.С. [4];

2. Методика оценки и анализа динамики устойчивости экономического развития регионов Климука В.В., Анаевой З.К., Юриной В.С. [5];

3. Методика оценки финансовой нестабильности региона на основе методологии Value-at-Risk (VaR) П.А. Иванова и Г.Р. Сахаповой [6].

Выбранные инструменты были апробированы на примере Республики Казахстан. Результаты расчетов по методике 1 представлены в табл.

Таблица1

Балльная оценка факторов социально-экономического развития Республики Казахстан

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Функциональность страны	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Отношение заработной платы к прожиточному минимуму в среднем по стране	0,10	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Оборот розничной торговли и общественного питания на душу населения по отношению к прожиточному минимуму в среднем по стране	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
Средняя продолжительность жизни в стране	0,12	0,12	0,12	0,20	0,20	0,20
Количество официально зарегистрированных безработных в стране (на тыс. чел.)	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
Итого	0,64	0,79	0,79	0,87	0,87	0,87

Источник: составлено авторами на основе [7], по методике 1 [4, с. 2516]

В итоге состояние социально-экономического развития Казахстана можно оценить, как стабильное или равномерное, так как суммарный вес факторов находится в пределах (0,5; 0,9).

Результаты методики 2, представленные на рис. 2, говорят о том, что экономическое состояние Казахстана за 2011-2015 гг. можно оценить, как нестабильное.

Рис. 2. Отклонение дисперсии темпов прироста экономики Республики Казахстан от средней дисперсии. *Источник:* составлено авторами на основе [7], по методике 2 [5, с. 34].

Результаты расчетов по методике 3 показали, что экономика Казахстана в 2011-2015 гг. была скорее стабильной, т.к. по большинству показателей прогнозное значение VaR не отклоняется более чем на 7 %. Однако, по таким показателям как объем собственных бюджетных средств на одного жителя, уровень монетизации, отношение кредиторской задолженности предприятий и организаций к ВВП отклонение составило более 15 %.

Для проверки полученных результатов были проанализированы показатели Казахстана в рейтингах [8]: рейтинг по индексу слабости государств и рейтинг стран мира по уровню ВВП. Оба рейтинга характеризуют экономику Казахстана как стабильную.

Таким образом, после апробации трех методик, мы получили разные результаты. Объяснить расхождения можно тем, что в каждой из них выбраны разные индикаторы оценки, а также каждая из методик оценивает отдельные сектора экономики. И эти особенности создают новые платформы для исследования данной проблемы.

Литература

1. Балеевских А.С. Управление промышленным предприятием в условиях экономической нестабильности / А.С. Балеевских // Проблемы современной экономики. – 2016. – №1. – С. 68–71.

2. Журавлева Г., Смагина В. Экономическая теория и политика рыночной системы хозяйствования: [Монография] / Г.П. Журавлева, В.В. Смагина, Вольное экон. о-во России. Тамбов. регион. отд-ние. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 638 с.

3. Официальный сайт Всемирного банка. – www.worldbank.org

4. Богомолова И.В. Методика оценки факторов, обеспечивающих устойчивое развитие крупных городов / И.В. Богомолова, Л.С. Машенцова // Российское предпринимательство. – 2015. – № 16(16). – С. 2509-2520.

5. Климук В.В. Методика оценки и анализа динамики устойчивости экономического развития регионов / В.В. Климук, З.К. Анаева, В.С. Юрина // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2015. – № 2(11). – С. 33–36.

6. Иванов П.А. Финансовая нестабильность региона: методы оценки и инструменты элиминирования / П.А. Иванов, Г.Р. Сахапова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – №6. – С. 183–198.

7. Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Комитет по статистике: сайт. – URL: http://www.stat.gov.kz

8. Организация Fund for Peace: сайт. – URL: http://global.fundforpeace.org/index.php

Система бюджетирования как инструмент финансовой политики коммерческой организации

Козлов А.А.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Бабенко М.А.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
babenkomarina87@mail.ru

Дестабилизация политической и экономической ситуации в России, объективная необходимость эффективного использования потенциальных возможностей окружающей среды и ресурсов дает возможность многим современным российским руководителям всерьез задуматься о совершенствовании системы управления возглавляемых ими компаний. К одной из наиболее известных и эффективных технологий управления относится бюджетирование [4].

Своевременное и качественное бюджетное управление способствует как уменьшению нерационального использования средств любого субъекта хозяйствования, так и налаживанию контроля за величиной и направлениями их расходования. Бюджетирование как технология управления позволяет повысить эффективность и качество управленческой работы, усилить режим экономии материальных и финансовых ресурсов, выявить причины отклонений тех или иных показателей деятельности компании. Правильно организованное бюджетное управление способствует не только своевременному обнаружению недостатков в управленческой работе компании, но своевременному принятию мер к их устранению [4].

В основу бюджетирования, прежде всего, положена разработка различных видов бюджетов (планов), являющихся одним из основных инструментов управления компанией. Однако, основываясь на формировании бюджетов, бюджетирование подразумевает не только планирование, но одновременно создает условия для проведения контроля и анализа исполнения запланированных показателей.

Это объясняется тем, что по мере реализации заложенных в сводном бюджете показателей осуществляется учет и регистрация фактических результатов деятельности компании. Сравнивая полученные фактические результаты с бюджетными (плановыми) и проводя их оценку, руководством осуществляется бюджетный контроль и пополняется информация обо всех направлениях и аспектах деятельности компании, которая используется затем при проведении корректировочных мероприятий и принятии решений относительно будущих элементов сводного бюджета [3]. Таким образом, бюджетирование позволяет налаживать двустороннюю связь между руководством и работниками компании, снижать риск неопределенности в отношении будущего компании, а также принимать более взвешенные управленческие решения

Отличительными особенностями бюджетирования как технологии управления являются: наличие множества параметров системы (бюджетных показателей), объединенных функциональными взаимосвязями; совокупность внешних и внутренних воздействий, лежащих в основе разработки сводного бюджета компании и определяющих взаимосвязи бюджетных показателей; наличие объекта и субъекта управления; наличие организационных, информационных и технических средств, используемых в процессе бюджетного управления; целевая направленность бюджетного управления.

Система бюджетирования включает в себя следующие элементы: состав и структуру бюджетов; методы расчета бюджетных показателей; процесс согласования и утверждения бюджетов; процедуры контроля исполнения бюджетов и анализа отклонений; организационное обеспечение процесса бюджетирования [1]. При этом необходимо помнить, что успешное внедрение и эффективное использование бюджетирования в деятельности компаний, даже в случае наличия и функционирования всех ее составных элементов, возможно только в том случае, когда оно соответствует научным требованиям к разработке бюджетов. Эффективное бюджетное управление позволяют обеспечить следующие принципы (рис. 1).

Рис.1. Принципы бюджетирования

Для обеспечения эффективности введения системы бюджетирования необходимо принимать во внимание следующие требования, предъявляемые к организации системы бюджетного управления [5]:

1. Основой результативно функционирующей системы бюджетирования является непрерывность бюджетного процесса, обеспечение постоянного и регулярного формирования и исполнения бюджетов в рамках установленного операционного и финансового цикла, а также непрерывное следование бюджетов друг за другом.

2. Нежелательность корректировки бюджетов в процессе их исполнения. Это объясняется тем, что если корректировать бюджетные показатели в процессе реализации бюджетов, то фактически полученные результаты деятельности компании будут близки к плановым и не зафиксируют существенных отклонений. Если же бюджетные показатели не менять после их утверждения, то в конце отчетного периода в бюджете отразятся все значимые отклонения, по которым будут установлены их причины и сделаны корректировочные мероприятия.

3. Детализация и конкретизация бюджетных показателей. Агрегирование статей бюджетов приводит к тому, что они теряют свою прозрачность и затрудняют процесс бюджетного управления компанией. В то же время важно помнить, что обоснованность, детализация и конкретизация бюджетных показателей может быть обеспечена лишь в той степени, в которой позволяют внешние и внутренние условия деятельности компании.

4. Привлечение к бюджетному процессу всех непосредственно затрагиваемых им субъектов внутрифирменных отношений: руководители, работники структурных подразделений и отделов, отвечающие за достижение тех или иных показателей деятельности компании и др.

5. Построение системы бюджетирования на основе анализа работы отдельных лиц и структурных подразделений компании и налаживание эффективного контроля (мониторинга) за результатами ее деятельности [2].

Учет рассмотренных принципов бюджетирования позволит сформировать такую систему бюджетов, которая повысит эффективность управления компанией и обеспечит реализацию главной цели ее существования и развития – получение максимального финансового результата деятельности в долгосрочной перспективе.

Бюджетирование направлено на постоянное совершенствование хозяйственных процессов, что является жизненной необходимостью любой современной компании. В настоящее время система бюджетного управления в том или ином виде внедряется практически во всех стратегически ориентированных отечественных компаниях. Однако, существует ряд причин внутреннего и внешнего характера, ограничивающих или препятствующих становлению и развитию бюджетирования в отечественных компаниях в современных условиях хозяйствования (таблица).

Таблица

Основные причины, ограничивающие применение бюджетирования компании в современных условиях хозяйствования

Причины внешнего характера	Причины внутреннего характера	
	Методические	Организационные
Нестабильность экономической и политической среды	Отсутствие системы стратегического планиро-вания и прогнозирования	Несовершенство организационной структуры компаний, отсутствие планово-бюджетных отделов
Низкий уровень общей корпоративной и финансовой культуры руководителей	Отсутствие нормативной базы для разработки бюджетов	Отсутствие налаженной системы документооборота, низкий уровень автоматизированности деятельности
Дефицит высококвалифицированной работы	Отсутствие методики формирования бюджетов	Низкий уровень накопленного компаниями капитала
Недостаток финансовых ресурсов	Отсутствие методического руководства по внедрению бюджетирования	Отсутствие налаженной системы контроля Чрезмерное давление, приоритет текущих дел, недостаток времени

Несмотря на ряд ограничений бюджетирование позволит совершенствовать систему управления компании по следующим направлениям (рисунок 2).

Рис.2. Направления совершенствования системы управления организацией посредством внедрения бюджетирования

Принимая во внимание преимущества, которые обеспечивает бюджетирование, представляется важной разработка методики формирования системы бюджетов и комплекса мероприятий по внедрению бюджетирования. Тщательно продуманная разработка и научно обоснованная постановка и внедрение системы бюджетирования в компанию позволяет своевременно принимать грамотные и обоснованные управленческие решения и устанавливать контроль в разрезе всех структурных подразделений, направлений и видов деятельности, способствует повышению гибкости и приспособляемости хозяйствующего субъекта к внешним и внутренним изменениям, обеспечивает эффективность расчетов, оптимизации привлечения и инвестирования финансовых ресурсов и повышения финансовых результатов.

Литература

1. Илышева, Н. Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации: учебник / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 240 с.

2. Пласкова, Н. С. Стратегический и текущий экономический анализ: Полный курс MBA: учебник / Н. С. Пласкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2014. – 344 с.

3. Слепов, В. А. Финансовая политика компании: учебник / В. А. Слепов, Е. И. Громова, И. Т. Кери. – М.: Экономистъ, 2013. – 271 с.
4. Сайт «Финансы и кредит. Управление финансами» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.finansistio.ru/finansy/ funkcii_finansov_ predpriyatiya.
5. Экономика, финансы и бизнес. Финансы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finote.ru/.

О формировании финансовых ресурсов пенсионной системы Российской Федерации

Койбаев В.Т.
аспирант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
victorkoibaev@yandex.ru

Одной из важнейших задач социально-ориентированного государства является обеспечение нетрудоспособных граждан достойным уровнем пенсий. Поэтому исследование источников финансирования пенсионного обеспечения является актуальнейшим вопросом в современных условиях, касающимся практически всех граждан страны.

Рассматривая источники формирования финансовых ресурсов пенсионной системы России, отметим, что с момента возникновения Пенсионного фонда Российской Федерации по 2000 год основным источником его доходной части стали страховые взносы работников и работодателей [4].

Следует отметить, что с 1 января 2001 года страховые взносы собственно были заменены налогом на уровне федерации, вступила в силу глава 24 Налогового кодекса Российской Федерации, а с 1 января 2002 года данный налог стал называться «Единый социальный налог (ЕСН)». Шкалы его ставок были построены на принципах регрессивного начисления и уплаты налогового платежа: чем выше объем налогооблагаемого дохода, применяется ниже ставка. Налоговая база, определяемая на каждое физическое лицо отдельно, была разделена на промежутки и для определенного интервала установлена индивидуальная ставка. Аналогичные интервалы были определены и для используемого регрессивного размера ставок страховых взносов.

Далее, с 1 января 2005 года уже было сокращено число интервалов налоговой базы, кроме того, были изменены размеры тарифов, применяемых к интервалам, и их перераспределение между государственным бюджетом и социальными внебюджетными фондами. Однако, эксперимент со снижением ЕСН, как метод сопротивления «конвертным» зарплатам, не удался. Правительство, принимая решение об уменьшении ставки ЕСН, надеялось на рост гражданской сознательности предпринимателей. По прогнозам, освободившиеся средства должны были быть направлены на «белые» зарплаты, а также легализацию отношений с сотрудниками. Ожидания не оправдались, снижение ставки налога абсолютно не отразилось непосредственно на «серых» сценариях выплаты зарплат.

По-нашему мнению, высокая ставка налога – это не единственная причина уклонения. Пока налогоплательщик не будет убежден, что его ресурсы расходуются эффективно, зарплаты не станут белыми. На наш взгляд, должна повышаться налоговая культура плательщиков, а это процесс эволюционный, одним понижением ставки единого социального налога ее не изменишь, нужно воспитывать налоговую сознательность у граждан, используя социальную рекламу, образовательные учреждения.

Опираясь на мнения экономистов-практиков, следует отметить, что провал реформы ЕСН был очевиден изначально, ставка, как считает Соловьев А. К., была снижена недостаточно. Эксперты сразу говорили, что ЕСН вообще надо ликвидировать, разбив его на отдельные платежи непосредственно в пенсионный фонд, отдельно в фонд социального страхования, а также медицинского, отменив регрессивную шкалу [7].

Далее с января 2010 года взамен единого социального налога были введены вновь страховые взносы непосредственно на обязательное пенсионное страхование. Одновременно ПФР получал право контролировать своевременность уплаты (перечисления), правильность исчисления, а также полноту взносов. Таким образом, модель обязательного социального страхования переориентировалась на страховые принципы создания своих доходов.

С 1 января 2009 года, согласно Федеральному закону «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений» в России стартовала Программа государственного софинансирования пенсий. Данный проект предполагал возможность для граждан уплачивать дополнительно добровольные страховые взносы в Пенсионный фонд России на накопительную долю трудовой пенсии, в этом случае государство будет их софинансировать. Минимальный размер такого добровольного взноса на накопительную часть трудовой пенсии составлял 2000 рублей в год. Софинансирование государством формирования пенсионных накоплений гражданина был равен сумме страховых взносов, выделенных гражданином, однако, не больше 12000 рублей в год.

Относительно ресурсов федерального бюджета, передаваемых Пенсионному фонду России, осуществляются выплаты государственных пенсий и пособий. Также, за счет средств бюджета финансируются расходы Фонда на выплату безработным досрочных пенсий. Отметим, что до 1 января 2001 года ресурсы для выплаты безработным досрочных пенсий компенсировались Пенсионному фонду России Государственным фондом занятости населения Российской Федерации.

Согласно федеральному закону от 29 декабря 2006 года № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющей детей» из федерального бюджета финансируется материнский (семейный) капитал.

Отметим, что у ПФР имеется право на время размещать поступления от страховых взносов на создание пенсионных накоплений вплоть до момента передачи их в негосударственные пенсионные фонды и управляющие компании в дозволенные законодательством активы. За счет таких операций пенсионная система получает дополнительные финансовые ресурсы, оборот по размещенным фондом средствам составил чуть более 300 миллиардов рублей. В 2016 году Пенсионный фонд российской Федерации реализовал 17 депозитных аукционов, по итогам которых было подписано 38 депозитных договоров. Не следует забывать, что по данным ПФР, получателями страховых пенсий в России является более 39 миллионов граждан.

Таким образом, бюджет ПФР складывается из страховых взносов, ресурсов федерального бюджета, пеней и иных финансовых санкций, средств от инвестирования временно свободных ресурсов обязательного пенсионного страхования, также добровольных взносов граждан и организаций, вносимых ими не как страхователями или застрахованными лицами. Кроме того, бюджет фонда формируется за счет средств выплатного запаса для выплаты накопительной части пенсии, а также средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, которым назначена срочная пенсионная выплата, других источников, не запрещенных законодательством.

Итак, многократно реформированная модель пенсионного обеспечения России вновь нуждается в изменении. Причинами этого является множество проблем. К одной из острейших можно отнести дефицит бюджета ПФР (рис.).

Рис. Дефицит бюджета ПФР, его причины и пути покрытия

Дефицит обусловлен, по нашему мнению, не вполне достаточным тарифом страховых взносов, а также отсутствием источника финансирования досрочных пенсий, значительно увеличивает дефицит отвлечение шести процентов на финансирование накопительной части. Проблему дефицита бюджета ПФР можно решить с помощью средств фонда национального благосостояния, где предусмотрены ресурсы на пенсии будущих пенсионеров, на 1 августа 2017 года в фонде 4449,35 млрд. рублей или 4,8 % к ВВП. Также, можно увеличить уровень заработной платы, облагаемой страховыми взносами.

Из дефицита бюджета Пенсионного фонда России вытекает другая проблема – низкий размер самих пенсий. Недостаточная доходная база ПФР так и не позволяет добиться рекомендованной Международной организацией

труда (МОТ) величины пенсионного обеспечения. Следует отметить, что по оценке этой организации достаточный уровень и качество жизни может гарантировать пенсия в объеме 40 % от заработной платы.

К крупномасштабным проблемам, искоренить каковые государство пока не в состоянии, относится оплата труда в конвертах, а также неофициальное трудоустройство. Острейшей проблемой является также недостаточная информированность людей о своих правах в области пенсионного обеспечения.

Актуальной проблемой пенсионного обеспечения в России можно назвать демографическую структуру. Следует отметить, что неблагоприятная демография одинаково влияет на накопительный и солидарно-распределительный элементы пенсионной системы. Считаем также, что ухудшает финансовое положение пенсионной системы не всегда аргументированный льготный выход на пенсию работников некоторых профессиональных групп.

Исследование правовых аспектов отечественного пенсионного обеспечения позволяет сделать вывод о недостаточной проработанности правового статуса ПФР, существует значительное число разрозненных правовых источников в рассматриваемой сфере, однако нет собственно федерального закона «О Пенсионном фонде Российской Федерации», что, по нашему мнению, негативно отражается на его функционировании.

Подводя итог, можно заключить, что пенсионная реформа, стартовавшая с 2002 года, исчерпала себя. Реформа 2015 года коренным образом изменила систему пенсионного страхования. Суть её заключается в сокращении расходов государственного бюджета. Так, если человек не отработал 15 лет, а значит, не заработал 30 баллов, он, несмотря на то, достиг ли он пенсионного возраста или не достиг, должен продолжать трудовую деятельность далее для прохождения собственно минимального баллового предела и получения непосредственно страховой пенсии.

По-нашему мнению, начавшаяся реформа носит характер стимулирования граждан пополнять бюджеты бюджетной системы Пенсионного фонда Российской Федерации. В соответствии с ее принципами, нелегально работающие граждане вынуждены трудоустраиваться официально для прохождения уровня минимально необходимого трудового стажа для получения страховой пенсии, равно как и получающие пособия по безработице. Безусловно, необходимость иметь минимальный стаж для получения пенсии отразится положительно на бюджете страны, так как повлечет рост налоговых платежей, производства, сократит бюджетные расходы на пособия.

Согласимся, что такой подход государству выгоден, так как страховые взносы перечисляются в бюджет, однако, интересы человека здесь не учитываются, что, на наш взгляд, недопустимо в социально-ориентированном государстве. Большинство россиян в возрасте 55-60 лет не обладают здоровьем для продолжения своей трудовой деятельности. Таким образом, не увеличивая, по крайней мере, пока, пенсионный возраст, предполагается стимулировать граждан в добровольном порядке переносить оформление своей пенсии на относительно более поздние периоды. Выбирая такой вариант, гражданин может рассчитывать на увеличение как накопительной, так и страховой пенсии, равно как и получает возможность софинансирования государством накопительной пенсии на вполне выгодных условиях.

Подводя итог можно сказать, что, современное пенсионное обеспечение в России имеет существенные пробелы и недостатки. Ситуацию можно исправить при активном вмешательстве государства, а также самих работников и работодателей.

Литература

1. Аналитический доклад Министерства здравоохранения и социального развития РФ «Итоги пенсионной реформы и долгосрочные перспективы развития пенсионной системы Российской Федерации с учетом влияния мирового финансового кризиса» [Электронный ресурс] / Режим доступа. – URL: http://www. minzdravsoc.ru.

2. Березина Е. Из чего складывается наша будущая пенсия // Налоговый вестник – Консультации. Разъяснения. Мнения. 2016. № 6. С. 10-20.

3. Курганова В. А. Какие проблемы может повлечь повышение пенсионного возраста в России // Молодой ученый. 2016. №2. С. 527-530.

4.О программе пенсионной реформы в Российской Федерации Постановление Правительства Российской Федерации от 20 мая 1998 г. № 463 (в ред. Постановления Правительства РФ от 17.09.1999 № 1052)

5. Официальный сайт «Министерства экономического развития Российской федерации» www.economy.gov.ru/minec/main

6. Официальный сайт «Федеральной службы государственной статистики» www.gks.ru

7.Соловьев А. К. Векторы пенсионной реформы // Финансы. 2014. № 6. С. 47-52.

Расширение качества услуг как одно из направлений развития операций в иностранной валюте

Колесникова В.В.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Борисов А. В.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Серебрякова Е.А.
старший преподаватель кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
alenka-serebro@yandex.ru

Активность внедрения валютных операций в российскую банковскую практику обусловила важность теоретического и практического изучения сущности и техники проведения операций в валюте. В сравнении с недавним прошлым, когда все кредитные учреждения совершали обработку документации вручную, в настоящее время большая часть из валютных банковских операций автоматизирована, имеются в наличие емкие программные комплексы, обеспечивающие автоматическую обработку, а также совершение всех банковских услуг в иностранной валюте (валютный операционный день банка) [1].

Если ранее, в начале своей деятельности кредитные организации имели возможность проводить переговоры и осуществлять платежи своих клиентов за рубеж с использованием почты или телекса, то в настоящее время российские коммерческие банки подключены к системе международных банковских расчетов SWIFT. Тем не менее, динамичность процесса образования и развития рынка валютных операций и услуг требует не только понимания и оценки изменений, совершающихся на нем в контексте формирования мировой валютной системы, но и применения механизма и инструментов мирового валютного рынка в практике его российских участников.

К числу наиболее значимых задач, влияющих на решение проблем валютного рынка страны, является формирование обновленной валютной политики. При этом регулирование валютных операций и отноешний должно играть роль комплекса мероприятий или как часть валютной политики страны, устремленных на становление порядка проведения операций с валютными ценностями и включение страны в мировой рынок [1].

Анализируя данные, полученные на основе статистики национального регулятора, можно заключить о существенном снижении активности населения в январе 2017 г. на внутреннем рынке наличной иностранной валюты, что носит достаточно традиционный характер для января месяца каждого года. Тем не менее, в июне 2017 года на внутреннем рынке уже наблюдался рост предложения наличной иностранной валюты [2].

Чистый спрос населения на валюту к 01.01.2017 г. сократился более чем в два раза в сравнении с декабрем 2016 года, а в его структуре господствующую позицию продолжали удерживать доллары США. В сложившихся условиях коммерческие банки были вынуждены сократить ввоз и вывоз наличной иностранной валюты (рис. 1).

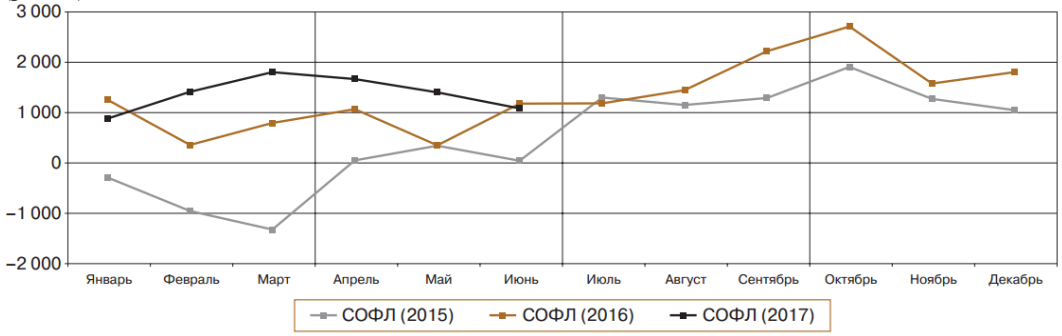


Рис. 1. Динамика сальдо операций физических лиц в 2015-2017 гг., млн долл.

В январе 2017 года совокупный размер спроса физических лиц на наличную иностранную валюту (другими словами – суммы, купленной в кредитных организациях, полученной по конверсии и снятой с валютных счетов наличной иностранной валюты) в сопоставлении с декабрем 2016 г. уменьшился на 42%, составив 3,9 млрд долларов на начало 2017 г. В сравнении с данными на 01.01.15 г. и 01.01.2016 г. его объем был меньше на 39 и 26% соответственно. В июне 2017 года размер совокупного спроса населения на наличную иностранную валюту в сравнении с маем практически не изменился и составил 5,1 млрд долларов. По отношению к данным за 2015 и 2016 гг. его размер снизился на 13 и 7% соответственно (рисунок 2).

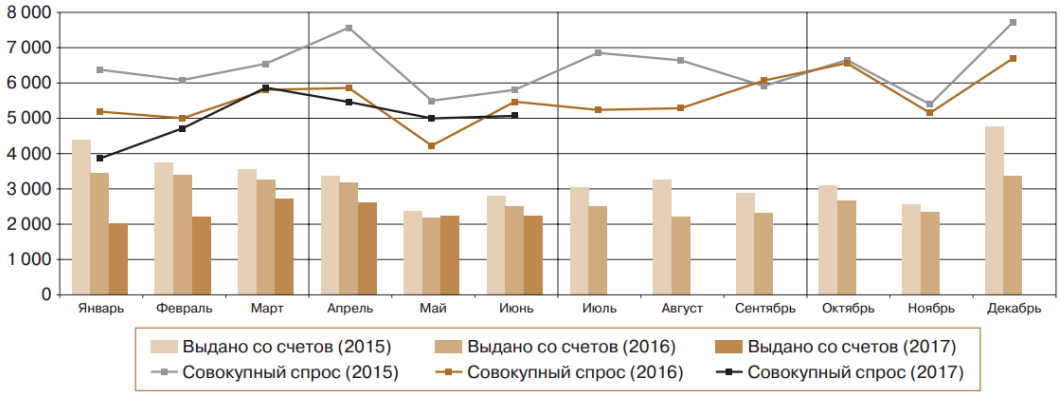


Рис.2. Динамика совокупного спроса физических лиц на иностранную валюту в наличном выражении за 2015-2017 гг., млн долларов

Величина спроса физических лиц на американскую валюту в январе 2017 года в соотношении с данными декабря 2016 г. снизилась на 40%, а на евро – на 48%, составив 2,9 и почти 1 млрд долларов соответственно. Доля американской валюты в структуре совокупного спроса возросла до 75% относительно 72% месяцем ранее, доля евро, напротив, снизилась с 27 до 24%.

Анализируя данные 2017 года следует отметить, что спрос в июне 2017 года в сравнении с предыдущим месяцем снизился на 5%, на европейскую валюту, напротив, вырос на 17%, составив на 01.07.2017 г. 3,4 и 1,6 млрд долларов соответственно. При этом доля долларов США в сравнении с маем 2017 г. в структуре совокупного спроса сократилась до 67%, а по европейской валюте возросла с 27 до 31%.

Объемы покупки населением наличной иностранной валюты в июне 2017 года увеличились относительно мая на 3% – до 2,8 млрд долларов. Американской валюты было куплено на 7% меньше, чем месяцем раньше, евро – больше на 27%. Число операций по покупке наличной иностранной валюты физическими лицами в сравнении с маем 2017 года выросло на 4%, составив 1,9 млн сделок. Средний размер сделки по покупке сократился на 2% и составил 1453 доллара (таблица 1).

Таблица 1

Анализ совокупного спроса на наличную иностранную валюту со стороны физических лиц

	Июнь 2017 г.					Июнь 2016 г. к маю 2016 г., прирост, %
	млн долл.	структура, %	к маю 2017 г., прирост		к июню 2016 г., прирост, %	
			млн долл.	%		
Совокупный спрос	**5 067**	**100**	**72**	**1**	**-7**	**29**
доллар США	*3 411*	*67*	*–173*	*–5*	*–10*	*33*
евро	*1 581*	*31*	*228*	*17*	*–1*	*22*
куплено физическими лицами и получено по конверсии	2 832	100	70	3	–4	46
доллар США	*1 834*	*65*	*–142*	*–7*	*–8*	*50*
евро	*941*	*33*	*202*	*27*	*2*	*36*
снято с валютных счетов	2 236	100	3	0	–11	15
доллар США	*1 577*	*71*	*–31*	*–2*	*–13*	*18*
евро	*639*	*29*	*25*	*4*	*–6*	*6*

С валютных счетов, открытых в уполномоченных банках, в январе 2017 года физическими лицами было снято свыше 2 млрд долларов, что на 40% меньше, чем месяцем ранее. В июне 2017 года эта сумма составила уже 2,2 млрд долларов, что практически соответствует уровню предыдущего месяца. Рассматривая предложение физическими лицами наличной иностранной валюты следует отметить, что в январе 2017 года по сравнению с декабрем 2016 года оно сократилось на 39% и составило 3 млрд долларов. В июне 2017 года в соотношении с маем предложение выросло на 11% и составило около 4 млрд долларов (таблица 2).

Таблица 2

Анализ размеров покупок населением иностранной валюты в наличном выражении

	Июнь 2017 г.				Июнь 2016 г. к маю 2016 г., прирост, %
	значение показателя	к маю 2017 г., прирост		к июню 2016 г., прирост, %	
		соответствующих единиц	%		
Покупка физическими лицами наличной иностранной валюты в уполномоченных банках					
Количество сделок, тыс. ед.	1 917	73	4	11	24
Средний размер сделки, долл.	1 453	–28	–2	–13	18

При этом размер совокупного предложения был меньше, чем в июне 2015 и 2016 годов, на 32 и 9% соответственно (рис. 3). Совокупное предложение населением долларов США в январе 2017 года по сравнению

с предыдущим месяцем снизилось на 38%, европейской валюты – на 39%, составив 2,1 и 0,8 млрд долларов соответственно.

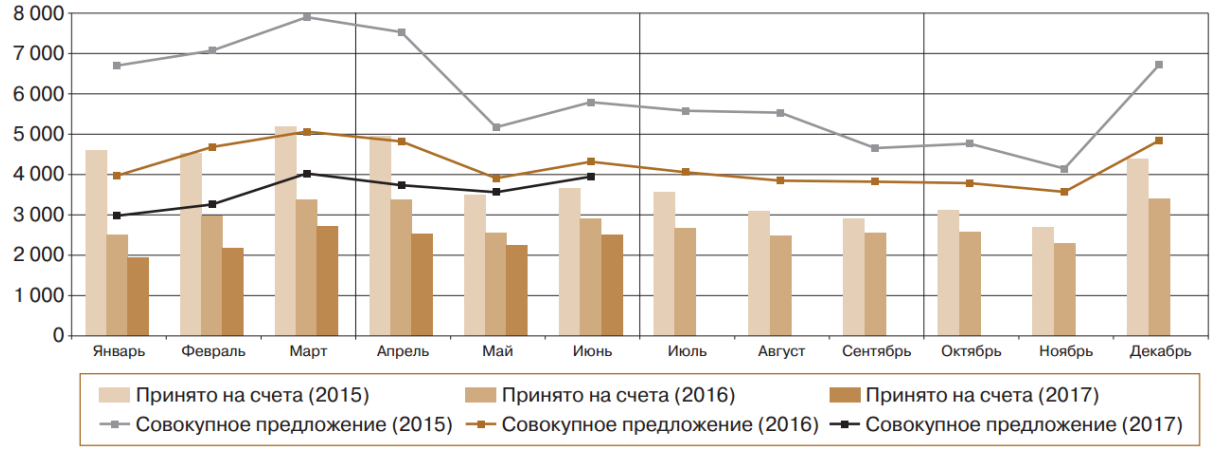


Рис. 3. Динамика совокупного предложения физическими лицами иностранной валюты в 2015–2017 годах в наличной форме, млн долл.

Доля американской и доля европейской валют в структуре совокупного предложения в сравнении с декабрем 2016 г. не изменились и составили 71 и 28% соответственно. В июне 2017 г. совокупное предложение в соотношении с маем 2017 г. выросло на 12%, европейской валюты – на 7%, что составило на 01.07.17 г. 2,8 и 1,1 млрд долларов соответственно. При этом доля долларов США в структуре совокупного предложения увеличилась до 70%, а по европейской валюте напротив, сократилась с 29 до 28% (таблица 3).

Таблица 3

Анализ совокупного предложения на иностранную валюту

	Июнь 2017 г.					Июнь 2016 г. к маю 2016 г., прирост, %
	млн долл.	структура, %	к маю 2017 г., прирост		к июню 2016 г., прирост, %	
			млн долл.	%		
Совокупное предложение	**3 946**	**100**	**387**	**11**	**–9**	**11**
доллар США	*2 777*	*70*	*305*	*12*	*–6*	*12*
евро	*1 110*	*28*	*68*	*7*	*–16*	*7*
продано физическими лицами и сдано на конверсию	1 451	100	142	11	3	5
доллар США	*998*	*69*	*102*	*11*	*4*	*2*
евро	*420*	*29*	*36*	*10*	*–1*	*9*
зачислено на валютные счета	2 495	100	245	11	–14	14
доллар США	*1 779*	*71*	*203*	*13*	*–10*	*18*
евро	*691*	*28*	*31*	*5*	*–23*	*6*

В январе 2017 г. физическими лицами было продано коммерческим банкам 1 млрд долларов наличной иностранной валюты, что на 29% меньше, чем в декабре 2016 года. Продажи американской валюты сократились на 30%, евро – на 27%. Количество сделок по реализации физическими лицами иностранной валюты в наличной форме в соотношении с данными за декабрь 2016 года снизилось на 20% и составило 1,4 млн сделок.

Средний размер сделки по продаже уменьшился на 10% и составил на 01.01.2017 г. 694 доллара. В июне 2017 года ситуация изменилась в положительную сторону, поскольку продажи выросли на 11%, составив на 01.07.2017 г. 1,5 млрд долларов, по европейской валюте рост составил 10%. Число сделок по продаже физическими лицами иностранной валюты в наличной форме в сравнении с маем возросло на 3% и составило на начало июля 2017 г. 1,9 млн сделок. При этом рост произошел и по показателю среднего размера сделки по продаже на 7%, что составило на 01.07.17 г. 752 доллара (таблица 4).

Таблица 4

Анализ предложения наличной иностранной валюты

	Июнь 2017 г.				Июнь 2016 г. к маю 2016 г., прирост, %
	значение показателя	к маю 2017 г., прирост		к июню 2016 г., прирост, %	
		соответствующих единиц	%		
Продажа физическими лицами наличной иностранной валюты в уполномоченных банках					
Количество сделок, тыс. ед.	1 866	50	3	–2	2
Средний размер сделки, долл.	752	49	7	5	2

На валютные счета в уполномоченных банках физическими лицами в январе 2017 года было зачислено около 2 млрд долларов наличной иностранной валюты, что на 43% меньше, чем месяцем ранее. Однако в июне 2017 года размер зачисленных средств составил 2,5 млрд долларов наличной иностранной валюты.

Что касается чистого спроса на наличную иностранную валюту со стороны физических лиц, то в январе 2017 года в сравнении с декабрем 2016 г. он сократился более чем в два раза и составил на 01.01.2017 г. 0,9 млрд долларов. При этом чистый спрос на доллары снизился на 44%, а по европейской валюте – в 4 раза. В июне 2017 года величина спроса выросла, составив на 01.07.17 г. 1,1 млрд долларов, а размер чистого спроса на американскую валюту за июнь 2017 г. уменьшился на 43%, в то время как по евро рост составил 51% (таблица 5, рисунок 4).

Таблица 5

Сальдо операций физических лиц с наличной иностранной валютой

	2017 г.		2016 г.	
	июнь	май	июнь	май
Чистый спрос (+) / чистое предложение (–) (СОФЛ)	**1 121**	**1 436**	**1 154**	**319**
из них: *доллар США*	*633*	*1 111*	*856*	*228*
евро	*470*	*311*	*278*	*81*
Чистый ввоз (+) / вывоз (–) по всем видам валют	**1 274**	**2 222**	**552**	**134**
из них: *доллар США*	*783*	*1 956*	*255*	*85*
евро	*463*	*260*	*275*	*41*

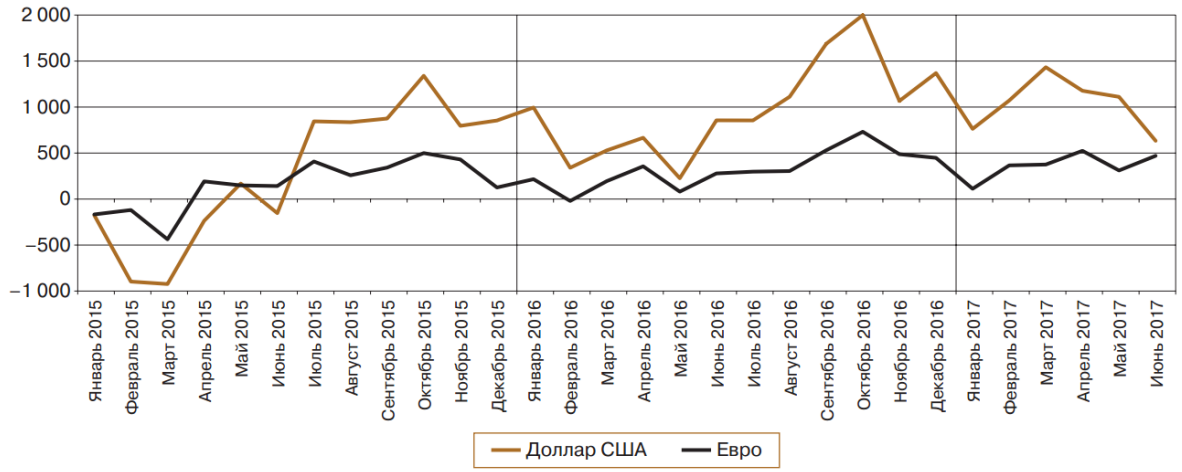


Рис. 4. Динамика чистого спроса на иностранную валюту

Как и в предыдущие анализируемые периоды, переводы иностранной валюты в наличном выражении со стороны физических лиц из России без открытия счета превышали ее переводы в страну. Так, в январе 2017 года в соотношении с данными за декабрь 2016 года сальдо переводов иностранной валюты в наличной форме со стороны физических лиц без открытия счета снизилось на 37% и составило на 01.01.2017 г. 0,2 млрд долларов. В январе 2017 года коммерческие банки ввезли в страну наличную иностранную валюту в объеме 3,2 млрд долларов, что на 20% меньше, чем в декабре 2016 г. Ввоз американской валюты сократился на 16%, по евро снизился – на 47%. В июне 2017 года относительно мая 2017 г. сальдо переводов иностранной валюты в наличной форме со стороны физических лиц выросло на 8% и составило на 01.07.17 г. 0,3 млрд долларов. В июне 2017 года ввоз американской валюты сократился на 37% в сравнении с маем 2017 г., а по евро – увеличился на 29% (таблица 6).

Таблица 6

Анализ ввоза и вывоза иностранной валюты в наличной форме

	Июнь 2017 г.					Июнь 2016 г. к маю 2016 г., прирост, %
	млн долл.	структура, %	к маю 2017 г., прирост		к июню 2016 г., прирост, %	
			млн долл.	%		
Ввоз по всем видам валют	**2 704**	**100**	**-589**	**-18**	**83**	**0**
из них: *доллар США*	*1 502*	*56*	*–872*	*–37*	*49*	*68*
евро	*1 168*	*43*	*259*	*29*	*164*	*–49*
Вывоз по всем видам валют	**1 430**	**100**	**359**	**34**	**54**	**-31**
из них: *доллар США*	*719*	*50*	*301*	*72*	*–5*	*46*
евро	*705*	*49*	*57*	*9*	*321*	*–80*

При этом размеры наличной иностранной валюты, вывезенной из Российской Федерации кредитными организациями, в январе 2017 года по сравнению с декабрем 2016 года уменьшился на 29% и составил на начало февраля 2017 г. 0,3 млрд долларов. В июне 2017 года по сравнению с маем 2017 года объемы вывезенной из России иностранной валюты подросли на 34% и составили на 01.07.17 г. 1,4 млрд долларов.

Нынешний этап развития валютных отношений концентрирует в себе все сложнейшие социально-экономические и политические проблемы переходного периода, отражает его противоречивость, незавершенность и неопределенность многих процессов и решений.

Одним из направлений развития валютных операций является расширение количества услуг в инвалюте и улучшение их качественных характеристик в первую очередь для физических лиц. Однако расширение спектра услуг влечет неизбежный рост рисков. Снижению рисков, а также выявлению оптимальной формы взаимовыгодного сотрудничества банка с клиентами будет способствовать следующая поэтапная схема, которую условно можно разделить на четыре этапа.

Первый из них – сотрудничество по отдельным направлениям банковского обслуживания. Как правило – это расчетно-кассовое обслуживание клиентов в инвалюте, и на этом этапе особое значение приобретает работа персональных менеджеров.

На первом этапе необходимо провести анализ количественных показателей клиентов (обороты по расчетному счету, остатки на счетах, объемы ссудной задолженности и другие). По данным критериям можно будет определить потенциальных клиентов, которые будут отнесены к группе приоритетных для банка. Можно использовать другой подход к установлению приоритетных клиентов – определение качественного критерия. Им может быть стратегическая ориентация банка на конкретный отраслевой сегмент (предприятия энергетики, нефтехимии, пищевой промышленности, железнодорожного транспорта и др.) или на целевую группу (фирмы-оптовики, занимающиеся поставкой зерна, сахара, продуктов питания и т.п.).

Следующий этап сотрудничества между банком и клиентом – это предоставление кредита в инвалюте. Данный продукт может быть представлен в форме открытой кредитной линии, наличие которой дает заемщику возможность привлечь в любой момент средства для проведения своих сделок. Стимулирование кредитных отношений с перспективным клиентом, а как следствие, возможность дальнейшего развития предлагаемой схемы, может осуществляться с помощью таких банковских инструментов, как уменьшение процентных ставок или применение льготного кредитования, пересмотра сроков погашения ссуды на основе персонифицированного подхода к задачам и проблемам клиента.

Успешно сотрудничая на первых двух этапах, банк реализует последовательную маркетинговую стратегию в отношении клиента, выясняя его потенциальные потребности для предоставления ему все большего количества банковских услуг. Причем основным критерием должен служить не количественный показатель, то есть не только и не столько широкий спектр предлагаемых услуг, сколько качественная составляющая. Это достигается путем разработки конкретных банковских услуг под существующие или максимально вероятные потребности конкретного клиента.

Третий этап реализации клиентского проекта представляет собой комплексное обслуживание клиента. При комплексном обслуживании клиентов банк должен применять различные инструменты и технологии.

Инструменты оптимизации расчетов между контрагентами:

- технология организации безналичных платежей;
- технология организации наличных платежей;
- технология расчетов через интернет, в том числе с использованием пластиковых карт;
- технология обеспечения сбалансированности денежных ресурсов и их контрагентов за счет использования финансовых инструментов банка и др.
- дисконтирование кредиторской задолженности,

К инструментам увеличения эффективности менеджмента финансовых ресурсов можно отнести:

- технологию создания расчетного центра крупного корпоративного клиента с разветвленной функциональной структурой;
- индивидуальную программу эффективного управления денежными средствами корпоративных клиентов;
- банковские продукты, позволяющие корпоративному клиенту ликвидировать дисбаланс в движении денежных средств: овердрафтное кредитование, краткосрочное финансирование.

Инструменты, направленные на развитие бизнеса корпоративных клиентов:

- построение сетей продаж для корпоративных клиентов;
- формирование совместных продуктов: дисконтных программ, накопительных программ и др.;
- содействие развитию деловых контактов клиентов банка на межрегиональном уровне;
- ведение совместного бизнеса;
- реализация программ по переоборудованию производства, обновлению основных средств корпоративных клиентов;
- комплексные предложения услуг от других компаний,
- организация сбора безналичных платежей.

И заключительный, четвертый этап носит название «стратегическое партнерство». Его концепция заключается в интеграции интересов банка и клиента на двусторонней основе. Цели, преследуемые сторонами, различны: для клиента – это создание благоприятных условий функционирования на рынке за счет наличия постоянной финансовой и консультационной поддержки со стороны банка, для банка – создание условий,

обеспечивающих постоянное увеличение спроса на свои услуги со стороны клиента (предприятия) и минимизация кредитных рисков за счет косвенного участия в его деятельности.

Деятельность банка и клиента в рамках стратегического партнерства осуществляется на основе следующих принципов:

- клиент сохраняет свою юридическую и хозяйственную самостоятельность в полной мере и добровольно передает банку лишь те управленческие функции, которые он способен реализовать за счет наличия у него квалифицированных специалистов, информации, иных ресурсов;
- банк не пытается превратить хозяйствующую структуру клиента в дочернюю компанию и строит свои финансовые отношения связи ним на условии не долевого участия, а рентабельного вложения средств или оказания услуг;
- клиент не имеет права реализовывать несогласованные финансовые риски стратегического характера, тем самым нарушая доверие банка и ставя под угрозу его финансовые интересы.

Конечно, внедрение такой схемы потребует от банка тщательно взвешенного и выверенного подхода, но это одновременно будет способствовать формированию условий для разнообразия предлагаемых банковских продуктов и увеличения стабильности и надежности клиентской базы.

Данная схема призвана рассматривать взаимоотношения клиента и обслуживающего банка на качественно новом уровне, исходя из принципа партнерства контрагентов банковских операций.

Особое место занимает проблема вовлечения банка в процесс обслуживания не только в качестве финансового посредника, но и в качестве партнера, готового оказать ряд дополнительных услуг, способствующих повышению эффективности деятельности клиента. Банки, развивая данное направление, смогут не только расширить клиентскую базу, но и спектр оказываемых услуг, причем как в рублях, так и в иностранной валюте.

Литература

1. Накастоева, Ф.Б. Глобальный финансовый кризис и проблемы совершенствования валютно-кредитных и финансовых отношений / Ф.Б. Накастоева, Е.А. Серебрякова // Сборник материалов II Международной научно-практической конференции Современные вызовы и реалии экономического развития России. 2016. С. 139-140.

2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/ru.

Теоретические аспекты формирования и использования инновационного потенциала

Колмыкова Т.С.
д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансов и кредита
Юго-Западный государственный университет
t_kolmykova@mail.ru
Астапенко Е.О.
аспирант кафедры финансов и кредита
Юго-Западный государственный университет
Артемьев О.Г.
аспирант кафедры финансов и кредита
Юго-Западный государственный университет

На современном этапе важно понимание и оценка роли и последствий финансово-экономического кризиса на развитие инновационных процессов, как на уровне национальной экономики, так и ее отдельных территорий. Проблемы обеспечения эффективной работы механизма инновационного развития являются крайне актуальными и будут оставаться таковыми в ближайшее десятилетие. Изучению этого вопроса посвящены работы многих зарубежных и отечественных специалистов [1, 2, 3, 5].

Исследование инновационного потенциала представляет особый интерес, поскольку эта категория представляет собой способность системы к трансформации, обеспечивает переход к новой технико-технологической парадигме развития. Исследователи рассматривают инновационный потенциал как «совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций» [4].

Использование инновационного потенциала, основанное на понимание его элементного состава и факторов, его определяющих, делает возможным эффективное воплощение скрытых возможностей отраслевого и регионального развития.

Инновационному потенциалу присущи функции:

– накопительная – основана на систематизированном опыте накопления и использования новшеств в технико-технологической, финансовой, организационной, маркетинговой среде;
– информационная – инновации выступают в качестве информационного отражения и хранения человеческого опыта в предметной форме;
– координирующая – возможности реализации инноваторами новых знаний и опыта при обеспечении условий сопряженности, координации их взаимодействия;

– развивающая – сосредоточение в инновационном потенциале субъектов и объектов специфической деятельности способствует выработке определенного алгоритма их действий, направленных на реализацию новых комбинаций ресурсов.

Достижению эффективного использования и управления инновационным потенциалом способствует комплексная и своевременная информация о факторах, обеспечивающих его развитие, их динамике и взаимообусловленности. Условия формирования инновационного потенциала определяются состоянием как внутренней среды (в частности, наличием высококвалифицированных кадров, обеспеченностью материальными ресурсами и проч.), так и внешней среды (развитие объектов инновационной инфраструктуры; реализации мероприятий государственной поддержки, налогового и законодательного стимулирования, государственно-частного партнерства). Основными факторами, способствующими развитию инновационного потенциала, являются: определение потребностей в инновациях и реализация последовательной государственной стратегии инновационного развития; создание системы кооперации и коммуникации, что позволит обеспечить независимую и достоверную экспертизу инновационных проектов; финансирование приоритетных инновационных проектов, составляющих основу нового технологического уклада (биотехнологии, высокотехнологичная медицина, судо- и авиастроение, космос, ВПК).

Процесс формирования инновационного потенциала включает большой комплекс работ – НИОКР, маркетинг, перестройка технологической базы выпуска новой продукции и др. В процессе формирования и развития инновационного потенциала можно выделить следующие стадии (рис.).

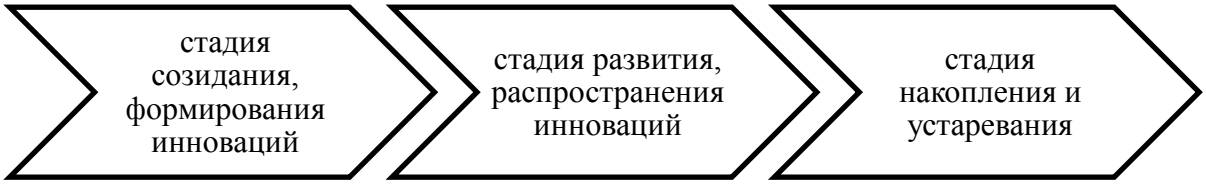


Рис. Стадии развития инновационного потенциала

На стадии созидания происходит формирование инновационного потенциала за счет факторов труда и капитала (характерно активное потребление ресурсов, концентрация капиталов, расширение рынков сбыта). Данный этап можно охарактеризовать как экстенсивное развитие, в процессе которого происходит накопление знаний и ресурсов, осознание обществом потребностей в инновационном развитии. На этом этапе определяются приоритетные технико-технологические направления в развитии общества.

На второй стадии происходит реализация накопленных знаний, интенсификация производства за счет углубленной переработки ресурсов и повышения качества продукции. Стадия интенсивного роста сопровождается перераспределением знаний в сферы практического применения, в результате чего социально-экономическая система переходит на новый качественный уровень, соответствующей современной парадигме технико-технологического развития.

Третья стадия характеризуется активным распространением и использованием наработанного потенциала. Знание цикла развития инновационного потенциала предполагает необходимость разработки и реализации стратегии, позволяющей поддерживать его и развивать. При отсутствии мер, обуславливающих использование инноваций, происходит устаревание инновационного потенциала.

Литература

1. Брагин Н.И., Колмыкова Т.С., Щербаков А.П. Структурно-инвестиционные преобразования в экономике: монография / Н. И. Брагин, Т.С. Колмыкова, А.П. Щербаков. – М.: Информ.-внедренческий центр «Маркетинг», 2008

2. Казаренкова Н.П., Обухова А.С. Конвергенция в развитии банковского и реального секторов экономики // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2015. № 3 (16). С. 106-113.

3. Колмыкова Т.С., Мерзлякова Е.А. Государственные программы модернизации национального промышленного комплекса: направления и перспективы // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 4. С. 22-29.

4. Колмыкова Т.С., Мерзлякова Е.А. Компаративное исследование инновационного потенциала регионов // Регион: системы, экономика, управление. 2015. № 3 (30). С. 140-148.

5. Сироткина Н.В. Методы и приемы эффективного индикативного управления / Н.В. Сироткина, А.А. Черникова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2008, № 2. – С. 69-71.

Ключевые этапы развития систем стратегического управления внедрением ИКТ в макроэкономической среде

Колодийчук А.В.
к.э.н., доцент кафедры менеджмента туристического и гостинично-ресторанного бизнеса
Ужгородский торгово-экономический институт
Киевский национальный торгово-экономический университет
kolodiychuka360@gmail.com

Стратегическое управление внедрением ИКТ невозможно рассматривать без изучения его эволюционных этапов. Исследуя генезис системы "Стратегическое управление внедрением ИКТ", можно выделить в ее развитии четыре этапа. Этапы и сущность концепций на каждом из этапов приведены на рис.

Рис. Этапы эволюции систем стратегического управления внедрением ИКТ

В контексте данного исследования мы остановимся на втором, третьем, и четвертом этапах генезиса систем стратегического управления интрузией ИКТ.

Второй этап (это конец 60-х и 70-е годы прошлого века) – период формирования модели стратегического планирования, который связан с изменениями основных направлений стратегий и возможностей предприятий сферы ИКТ. Предпосылка этого этапа заключается в том, что экстраполяции в будущее прошлых тенденций недостаточно. Компьютерно-коммуникационная бизнес-среда в это время становится недостаточно стабильной для того, чтобы тренды давали реальные результаты. Усиление конкуренции, борьба за организации-потребителей нуждались в пересмотре в сфере концептуальных положений долгосрочного планирования. Поэтому планирование становится целевым, ресурсы рассматриваются как средство достижения целей на рынке ИКТ, план являет собой набор возможных альтернатив в соответствии с прогнозируемыми изменениями среды. Отклонение от прогнозных оценок и появление новых тенденций нуждается в соответствующей корректировке стратегии, возможного выхода на новые рынки, развитие новых компетенций, максимального повышения внимания к инновациям.

Определяя А. Чандлера, К. Ендрюса, И. Ансоффа как основателей концептуальных основ модели стратегического планирования, которые базировались на презумпции предсказуемости изменений во внешней среде предприятия, аргументируются их реальный вклад в становление стратегического управления. В рамках исторического анализа Чандлер впервые исследовал генезис фирмы через соотношение внешней среды, стратегии развития и организационной структуры управления. Участию высшего руководства в процессе разработки и реализации стратегии развития посвятил свое внимание К. Ендрюс. Он дает определение стратегии в концептуальном аспекте, рассматривая ее как результат сознательного регулируемого процесса мышления, как последовательность целеустремленных решений, которые определяют целые фирмы, пределы бизнеса, ценности, вклад фирмы для владельцев, работников, клиентов, общества и предусматривают наработку принципиальных политик и планов. Ставятся требования к уникальности стратегии, которая нуждается в творчестве, дизайне, простоте и модели формирования стратегии.

Стратегическое планирование как одна из методологий стратегического подхода имеет ограниченную область применения и непригодная для условий турбулентной среды. По мнению научного работника И.В. Смолина, в системном формате стратегическое планирование играет роль объединительной методологии, которая составляет базис для использования всех существующих стратегических подходов в управлении

[3]. Система стратегического планирования обеспечивает формирование перспективных целевых решений, в основе которой лежит выбор адекватной модели стратегического управления и обоснования сущности стратегических направлений развития предприятия, характера стратегических действий и средств их реализации, которые вместе составляют сущность его стратегии [2].

В системе стратегического планирования на смену экстраполяции пришел развернутый стратегический анализ, который связал перспективы развития и цели организации между собой для выработки стратегии. При стратегическом анализе особенное внимание уделяется факторам макроэкономического развития, социально-демографическим факторам, новейшим технологическим разработкам. Интегрирование финансовых и долгосрочных планов в систему стратегического планирования позволяет обеспечить выполнение как текущих краткосрочных программ, бюджетов оперативных подразделов в их повседневной деятельности, так и стратегических заданий, которые закладывают основы будущей рентабельности и нуждаются в отдельной системе выполнения, построенной на управлении проектами.

Следовательно, основными организационными последствиями этого периода стали: 1) интеграция финансового и стратегического контроля. Управление инновационным развитием на данном этапе заключалось в формировании корпоративного портфеля продуктовых инноваций; 2) стратегическое планирование как диалог между корпоративной штаб-квартирой и стратегическими подразделениями ведения хозяйства.

В состав инструментария концепции стратегического управления можно отнести матрицы портфельного анализа, анализ кривых опыта, учета конъюнктуры рынка, “овладения стратегическим мышлением”, выработкой “стратегических ответов” на действии конкурентов.

В середине 70-х годов после известного мирового экономического кризиса динамизм и неопределенность внешней среды усилилась. Методология стратегического планирования начала терять свои позиции. Возникла необходимость качественного “прыжка” в функционировании систем управления. Впервые концепция стратегического управления была изложена И. Ансоффом. Большое внимание уделяется непрерывным, итеративным процессам разработки и реализации стратегии с корреляцией на динамизм внешней среды. Стратегическое управление базируется на предпосылке, что циклическое планирование не срабатывает в условиях быстрых изменений внешней среды. Внезапное возникновение угроз и возможностей при разработке и принятии стратегических решений не должно быть привязано к циклу планирования. Стратегическое управление – это система управления ИТ-предприятием, которое базируется на стратегическом планировании и механизмах согласованности текущих решений со стратегическими. Согласно мнению известного экономиста Х. Виссема, в 80-х годах внедрения предприятиями концепции стратегического управления основывалось на сочетании стратегического планирования с политикой коммуникаций планового отдела и линейных подразделов, определенной политикой взаимодействия с внешним окружением. По мнению Г. Акоффа, стратегия являет собой сугубо системный подход, который обеспечивает сбалансированность и общее направление развития [1]. Формирование стратегии развития ИТ-фирмы естественно ограничивается ресурсными возможностями, которые одновременно разделяются на решение как стратегических, так и тактических заданий. Антагонизм проходить по линии занятости и распределению рабочего времени как важнейшего ресурса практически у каждого менеджера на любом уровне управления фирмы. Именно здесь возникает особенная потребность в инструментарии, который бы позволял если и не полностью, то в значительной мере снять такого рода противоречие. Этот инструментарий должен быть, инструментом коллективного, а не индивидуального пользования. То есть его центральным заданием должно быть не столько грамотное распределение временных, финансовых и других ресурсов определенного менеджера или определенного подраздела, сколько соответствующее согласованное распределение этого ресурсного пакета в интересах достижения заданной стратегической цели. Но, что особенно важно, с другой же стороны, этот инструментарий не должен просто подчинять всю оперативную и тактическую работу руководителей решению стратегических заданий ИКТ-развития.

Инновационный менеджмент в данный период заключался в управлении инновациями на основе совместно принятых решений. Основным инструментарием концепции стратегического управления стал анализ конкурентов и конкурентной структуры отрасли. Организационными последствиями этого этапа стали реинвестиции непривлекательных стратегических подразделений ИКТ-фирм, управления активами.

Следовательно, можно признать логическим и объективно обоснованным вывод, что стратегия, ее разработка как процесс возводят воедино все важнейшие элементы теории М. Портера, который при этом не противоречит основным аспектам разработок, которые были осуществлены Акоффом и Ансоффом, характерные для нормального парадигмального развития в соответствии с теорией Томаса Куна. Стратегия, цепочка и система ценности выступают инструментом обеспечения сбалансированности, поскольку создание “новой ценности”, практически невозможно без обеспечения стойкого баланса между отдельными элементами цепочки или системы, или того и другого вместе, что создают дополнительную стоимость. Стратегия, как концентратор ресурсов, эффективная лишь тогда, когда она позволяет фирме занять новую стратегическую позицию или существенно интенсифицировать операционную эффективность в рамках движения к большей ценности для потребителя. Следовательно, на новом витке своего развития парадигма стратегического управления полностью подтвердила теорию, вобрав у себя самые ценные элементы предыдущего этапа, продолжая развитие в рамках ресурсной концепции [2]. Этот этап связан с теоретическими разработками Г. Хамела и К. Прахалада, которыми определены составляющие, что лежат в основе создания и реализации конкурентных преимуществ высших порядков: нематериальные активы; учеба; инновация; способности;

знание; лидерство [4]. Отмеченные элементы, взятые в системном взаимодействии друг с другом, могут сформировать знание фирмы о возможных рынках будущего и о том, каким образом фирма может сформировать эти рынки и быть на них первой. Сущностью концепции стратегического управления стала стратегическая ориентация всех работников и синхронизация планов подразделений ИКТ-корпораций, ответственных за достижение целей развития.

Инструментарий данной концепции составляют: анализ ресурсного потенциала, анализ преимуществ предупреждения, динамический подход к разработке и реализации стратегии. Инновационный менеджмент на данном этапе заключается в формировании инновационной среды. Организационными последствиями стратегического предпринимательства стали корпоративная реструктуризация, а также развитие корпоративного потенциала через информационные системы управления человеческими ресурсами, стратегические ИКТ-альянсы.

Литература

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.

2. Артеменко Л.П. Инновационное развитие стратегического управления / Л.П. Артеменко. – 2010. – №1 (3). – Том 2. – С. 3-9.

3. Смолин И.В. Стратегическое планирование развития организации / И.В. Смолин. – К.: КНТЭУ, 2004. – 344 с.

4. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынка завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад. – М.: ЗАО “Олимп и бизнес”, 2002. – 288 с.

Государственное управление процессами глобализации и интеграции в регионах

Колягин Д.В.
старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет путей сообщения»
den_irk75@mail.ru

Государственное регулирование процессов глобализации и интеграции возможно лишь в определенном круге вопросов, так как глобализация – это процесс происходящий в рамках воздействия мировых неденций на развитие бизнеса и общества, он имеет неопределенный широкий круг объектов на которые оказывается воздействие. Интеграция же затрагивает конкретные субъекты социально-экономической системы региона, которые чаще всего обладают экономической свободой от прямого государственного регулирования.

Одним из основных моментов государственной политики в области управления развитиием процессов глобализации и интеграции в регионах является определение ее принципов.

Рассматривая принципы регулирования процессов глобализации атор предлагает следующие направления:

1. Принципы защищенности от неблагоприятных экономических последствий:
- обеспечение экономической, продовольственной, энергетической, информационной безопасности;
- защищенность региональных рынков;
- протекционизм местным бизнес-структурам;
- оптимальная стратегия природопользования;
- сохранение лучших практик национальных стандартов.

2. Принципы защищенности от неблагоприятных социальных последствий:
- обеспечение сохранности национальной культуры и этноса;
- обеспечение развития интеллектуального потенциала;
- обеспечение религиозной толерантности;
- обеспечение совершенствования менталитета и образа жизни нации;
- социальная защищенность

3. Принципы использования экономических преимуществ глобализации:
- вхождение в мировые торговые союзы;
- участие в международных транспортных коридорах;
- использование мировых инвестиционных ресурсов;
– использование (трансфер) инновационных технологий и продуктов;
- участие в мировом разделении труда;
- снабжение населения и бизнеса необходимыми товарами и услугами.

4. Принципы использования социальных преимуществ глобализации:
- обеспечение высокого качества товаров и услуг для населения;
- обеспечение свободы передвижения, отдыха, трудовой мобильности;
- обеспечение интеллектуального развития;
- обеспечение культурного обмена и развития;
-- обеспечение передовых внедрения мировых стандартов и технологий во все области социальной сферы;
- обеспечение общественных свобод

Рассматривая процессы интеграции в регионе, автор считает что к базовым принципам их государственного регулирования относятся:

- принцип реализаци консолидированны интересов развития бизнеса, власти и общества в регионе;

- принцип сбалансированной интеграции, предаставляющей равные права участникам процесса;
- принцип приоритета формирования инновационной экономики в регионе;
- принцип развития конкурентного пространства в экономике;
- принцип развития экономической и социальной привлекательности региона.

Предложенная система принципов ориентирована на максимальное использование интеграционных эффектов и их закрепление в регионе.

В качестве основных инструментов государственного регулирования для реализации данных принципов предполагается использовать систему прямых и косвенных инструментов [1].

Прямая поддержка: государственно-частное партнерство; государственная инфраструктура; инвестиционная поддержка государства; система налоговых льгот; другие инструменты.

Косвенная поддержка [2]: государственное задание на подготовку кадров для интегрированных структур; государственные и муниципальные заказы на производимую продукцию с квотами для интегрированных структур (согласно возможностям действующего законодательства); другие инструменты, имеющиеся в рамках финансовых и нормативно-правовых возможностей у органов региональной и федеральной государственной власти.

Сущность предлагаемомого подхода к государственному регулированию заключается в придании региону активной роли в интеграционных и глобализационных процессах, в переспетиве даже роли их инициатора.

Для регулирования интеграционных процессов автор предлагает разработку и внедрение системы интеграционного планирования в рамках стратегического планирования развития региона. В данной системе определяются намерения и приоритеты интеграции крупных корпораций региона, а также государственных организаций в рамках реализации стратегии инвестиционной стратегии, стратегии развития социальной сферы и в других областях.

Анализ потенциала глобализации в Байкальском регионе позволяет выявить следующие основные направления развития:
- эколого-гуманитарное,
- транспортно-логистическое,
- природно-ресурсное.

Эколого-гуманитарное развитие может стать региональной идей глобализации, примером которой для субъектов, входящих в Байкальский регион (Иркутская область, Республика Бурятия, Забайкальский край, Монголия) является сохранение уникального потенциала экосистемы озера Байкал, которая, при определенном развитии, способна придать новый статус территориям мирового наследия, через формирования глобальных проектов их развития.

Другим направлением эколого-гуманитарного развития является сохранение этноса малых народов.

Транспортно-логистическая роль регионов обусловлено пространственным расположением, как одного из альтернативных путей стыковки Азии и Европы. Россия не должна упускать возможность вхождения в глобальный интеграционный проект «Шелковый путь». Чем больше регионов Сибири войдет в него, тем больше будет эффект для развития. При этом необходимо обеспечить кумулятивные эффекты для других отраслей экономики регионов.

Природно-ресурсное направление глобализации также непосредственным образом задевает Байкальский регион. Можно отметить, что оно формируется на стыке понимания необходимости устойчивого развития и формирования необходимого и справедливого уровня социально-экономического развития, обеспечивающего населению слаборазвитых регионов мира достойный уровень жизни именной на территории проживания.

Назрела необходимость объединения усилий всего человечества, и особенно, близлежащих регионов для обеспечения сохранности уникальной экосистемы Байкальской территории. Байкальская объединенная экологическая зона должна иметь международный характер и включать в себя экологические риски строительства ГЭС в Монголии и т.д. Такая зона должна быть создана под эгидой ЮНЕСКО, так как Байкал является объектом мирового наследия.

В качестве одного из ключевых мероприятий включения региона в процессы глобализации, автор предлагает расширить практику проведения экологических форумов в региона, в частности водного форума, придав им постоянный (ежегодный) характер и обеспечив международный статус.

Автор предлагает сформировать государственную программу развития Байкальского региона для российских субъектов федерации и придать ей международный статус, согласовав ее с Монголией.

Формирование программ развития группы регионов, тем более с международным статусом, является новым для экономики и требует своего научно-методического обоснования. По мнению ряда исследователей, процессы межрегиональной социально-экономической и хозяйственной интеграции ведут к снижению дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития.

Предложенные направления способствуют формированию новой диверсифицированной структуры экономики регионов и способствуют росту экономической и социальной привлекательности региона.

Литература

1. Беломестнов В.Г., Хардаев К.П. К вопросу о формировании региональной стратегии социально-экономического развития в условиях становления новой экономической политики (на примере Республики Бурятия) // Проблемы современной экономики, №1(61), 2017

2. Беломестнов В.Г., Ябжанова Т.Г. Потенциал развития экономики региона // Вестник БГУ, 2015, №52. – С. 75 – 81

Риски на рынке ценных бумаг

Коноплёва Ю.А.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Ylia-Konopleva733@mail.ru
Коноплёв Е.В.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Малютина В.В.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Инвестирование на рынке ценных бумаг, так же, как и обычная коммерческая деятельность, связано не только с получением прибыли, существенно превышающей норму, например, банковского процента, но и с рисками.

Если гипотетически представить, что можно было бы получать постоянный высокий доход от инвестиционной деятельности при отсутствии риска, то: во-первых, был бы ликвидирован главный принцип конкуренции как таковой, следствием чего невозможно было бы получить реальную оценку стоимости актива – ее бы просто не было ни со стороны покупателя, ни стороны продавца (яркий пример тому обычное натуральное хозяйство, для которого даже нет нужды в деньгах). Во-вторых, все прибыльные активы были бы распределены между всеми участниками в той или иной пропорции, и отсутствовал бы обмен, т.е. уровень ликвидности равнялся нулю и рынок бы прекратил свое существование.

Другими словами можно сказать, что риск на рынке – это та составляющая отношений между контрагентами, которая позволяет получать доход именно тем, кто умеет управлять рисками. Для того, чтобы эффективно управлять капиталом (не важно какой величины), необходимо знать не только торговые технологии, стратегии и тактики, но и иметь четкое представление о рисках ценных бумаг и методах управления ими.

Таким образом, можно отметить, что риск характеризует потенциальную возможность потери денег, вложенных в ценные бумаги и другие финансовые активы. Вопросы надежности ценных бумаг придается очень большое значение. Поэтому во всех странах с развитой рыночной экономикой разработаны и успешно действуют шкалы надежности ценных бумаг. Занимаются этим неправительственные коммерческие агентства, регулярно публикующие рейтинги качества выпущенных ценных бумаг, определяющие уровень риска для инвестора. Перемещение ценных бумаг с одного рейтинга на другой, оказывает заметное влияние на рыночные цены.

Так, при оценке риска необходимо решить следующие проблемы: обеспечить многовариантный подход и наличие критериев выбора варианта; предвидеть возможные экономические, политические, экологические, моральные и другие последствия, которые могут наступить в результате принятия решения; проводить интегральную оценку риска, учитывающую количественную и качественную оценки[7].

Общепринятая классификация рисков на рынке ценных бумаг (имеющих в некоторых случаях и правовое обоснование) подразумевает две основные их категории [3].

Систематические риски. В общем виде эта группа неблагоприятных факторов, влияющих прямо или косвенно на цену ценных бумаг и связанных прежде всего с рыночной конъектурой, спецификой и структурой сферы их обращения. Это тот вид риска, который задан для инвестора извне и на который он не может повлиять. Например, это инфляция, падение спроса на промышленную продукцию, экономические и политические кризисы, форс – мажорные обстоятельства различной природы и характера.

Несистематический риск. К этому виду риска относятся обстоятельства, связанные с конкретным финансовым активом, его правообладателем или компанией-эмитентом. Как правило, это связано, в первую очередь, с финансовой и производственной деятельностью корпорации, в чьи акции или облигации были вложены капиталы, банкротство, неисполнение обязательств или даже неэффективное управление бизнесом ее топ-менеджмента. Также этот риск является определяющим для понятия: что такое курсовая стоимость ценных бумаг, которая, по сути, является ценой всех рисков, учитываемой самим рынком в виде котировок на дисплее биржи[2].

К этому можно добавить еще некоторые формализуемые (которые можно определить, просчитать и управлять) виды рисков с ценными бумагами, например:

1. Бизнес – риск – отражает неопределенность будущего потока доходов из-за неопределенности финансового положения компании вследствие непредвиденного изменения условий ведения хозяйственной деятельности. На данный вид риска значительное влияние оказывают цены на нефть, спрос на продукцию.
2. Финансовый риск – отражает неопределенность, возникающие из-за способа, которым компания финансирует свои сбережения, если финансирование частично осуществляется за счет заемных средств – возникает риск, что после выплаты процентов по займам, на дивиденды акционеров не останется денежных средств.

3. Риск ликвидности – отражает неопределенность, вносимую рынком в цену, по которой инвестор может продать имеющийся актив. Чем ниже ликвидность, тем выше риск. Снижение этого риска обычно вызывает рост цен.

4. Риск неликвидности – риск, того, что инвестор будет вынужден продать ценную бумагу по цене, которая ниже ее истинной стоимости, определенной предыдущей трансакцией. Основным показателем риска неликивидности является величина спрэда между ценой предложения и запрашиваемой ценой устанавливаемой дилером. Чем больше спрэд между ценами покупателя и продавца, тем выше риск неликивидности. Ликвидный рынок характеризуется «небольшим спрэдом между ценами покупателя и продавца, который несущественно повышается при совершении крупных операций»[1].

5. Валютный риск – отражает неопределенность обменного курса при переходе из одной валюты в другую. Оценивается по стандартному отклонению валютного курса.

6. Страновой (политический) риск – отражает неопределенность будущих потоков, доходов в связи с возможность изменений в политическом или экономическом устройстве страны. При анализе данного вида риска обычно выделяют: политическую ситуацию; направления экономического развития (динамика валового национального дохода, индекс цен); бюджетная политика правительства (налоги и расходы и ее влияние на сбережения и инвестиции; кредитно-денежная политика, призванная стабилизировать цены и валютный курс.

Минимальный риск обычно присваивается США – политическая и экономическая система там, считаются наиболее стабильными. С наиболее высоким риском принято считать Россию. Мерой странового риска считают кредитный рейтинг страны, по оценке ведущих рейтинговых агентств[6].

7. Инфляционный риск, или риск снижения покупательной способности, возникает вследствие колебаний величины денежных потоков по ценной бумаги из-за инфляции.

8. Риск законодательных изменений.

9. Риск военных конфликтов представляет собой военные действия, проводимые на той или иной территории и приводящие к нарушению функционирования организованных рынков, в том числе фондовых бирж. При этом необходимо отметить, что существует ряд общих правил по защите от рисков на фондовом рынке[5].

Так, для оценки риска отдельного торгуемого на рынке инструмента можно предложить максимально изучать эмитента ценной бумаги, и непосредственно выделить основные составляющие его возможных рисков. По каждому компоненту, каждой угрозе провести тщательный анализ и сделать экспертную оценку вероятности каждой компоненты неблагоприятного исхода, на весах SWOT-анализ взвесить целесообразность приобретения указанного актива.

Наиболее распространенным способом оптимизации рисков предлагается использовать диверсификацию портфеля. Так, снизить риск можно, за счет диверсификации – распределении инвестиций по разным финансовым инструментам[4]. Таким образом, диверсификация или распределение портфеля – удобный способ ограничить риски при долгосрочном портфельном инвестировании. Если инвестор выбирает активы от 15-20 и более эмитентов, причем из разных отраслей экономики, то связанный с одним эмитентом риск значительно снижается. Но при этом риск падения рынка не пропадает. Для сформированного диверсифицированного портфеля также нужно проводить оценку суммарного риска. Распространенной методикой оценки величины рисков портфелей является метод VAR. Данную методику используют для оценки рыночного риска, в виде единственного параметра. Параметр VAR как количественная оценка риска – это такая величина потерь, при которой потери в стоимости за определенный период времени с заданной вероятностью не превысят этой величины.

Стоп-приказы, стоп-заявки или stop-loss – это поручение брокеру осуществить покупку или продажу актива при достижении им определенной цены. Так инвесторы определяют возможные для себя финансовые потери, и выставлением стоп-приказа ограничивают свои риски при совершении конкретной сделки. При этом инвестор рискует неправильно установить стоп-приказ, для применения данного подхода необходим большой практический опыт.

Но, зачастую инвестору приходится самому подбирать страховочные механизмы и активы, которые могут помочь минимизировать крупные риски. В инвестиционном процессе крупные рыночные риски обычно пытаются застраховать хеджирующими сделками. Например, инвестиционную идею, что акция выделенного эмитента будет расти опережающими рынок темпами, можно реализовать покупкой пакета таких акций, а страховкой от возможного снижения всего рынка может быть эквивалентная хеджирующая продажа индекса. Идея покупки привилегированных акций под ожидаемые высокие дивидендные выплаты может быть захеджирована продажей обыкновенных акций. В качестве страховки часто наряду с покупкой актива используют продажу фьючерсном рынке встречных контрактов по этому активу. В более широком контексте использование механизмов хеджирования финансовой деятельности организации для управления рисками может помочь снижению неопределенности относительно будущих денежных потоков.

Таким образом, можно отметить, что для успешной торговли на фондовой бирже критично важно понимать приемлемый для инвестора уровень риска и, принимая торговые решения, не превышать этот уровень.

Литература

1. Берзон Н.И., Буянова Е.А., и др. Фондовый рынок, уч. пособие для высших учебных заведениях экономического профиля, под ред. Н.И. Берзона. – М.: изд-во «Вита – Пресс», 2012г.

2. Боровкова, В.А Рынок ценных бумаг: учеб. пособие / В.А. Боровкова – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2015. – 352 с.

3. Габов, А.В. Ценные бумаги: вопросы теории и правового регулирования рынка. / А. В. Габов. – М.: Статут, 2012 – 1104 с.
4. Деловой вестник инвестора Инвестпрофит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.invest-profit.ru/malyi-biznes/organizacija-biznesa/2234-chastnye-investory-rossii.html
5. Жукова, Е.Ф. Рынок ценных бумаг: учебник / Е.Ф. Жукова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 567 с.
6. Миркин, Я.М. Экономико-статистический анализ финансовой глубины экономики / Я.М. Миркин // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2015. – № 4. – С. 194-197.
7. Пакова, О.Н. К вопросу о сущности рисков // В сборнике «Актуальные проблемы развития кредитно-финансовых институтов в Российской Федерации». Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Ставрополь, 2014. С. 149-151.

Теоретические основы технического анализа фондового рынка

Коноплёва Ю.А.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Ylia-Konopleva733@mail.ru
Елисеева Н.В.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Современный финансовый рынок характеризуется значительной сложностью протекающих на нем процессов. Возрастают риски, происходит глобализация международных рынков, увеличивается волатильность валют, процентных ставок, курсов ценных бумаг и цен на сырьевые товары все данные факторы, способствуют, что финансовые рынки стали более нестабильными, сложными и рискованными.

В сложившихся условиях технический анализ будет являться наиболее эффективным инструментом прогнозирования краткосрочного движения цены на различных объектах торговли.

Технический анализ – это совокупность инструментов прогнозирования вероятного изменения цен на основе закономерностей изменений цен в прошлом в аналогичных обстоятельствах.

Исторически технический анализ развивался под влиянием статистических методов анализа временных рядов, изредка испытывая воздействие эмпирической психологии[2].

Наиболее известным человеком, который способствовал становлению технического анализа, несомненно, был Чарльз Доу (1851-1902). Он написал ряд статей, в которых изложил теории, применяемые на фондовом рынке и по сегодняшний день. Они были созданы для того, чтобы служить барометром всеобщей деловой активности.

Необходимо отметить, что главная цель проведения технического анализа заключается в определении направления движения цены, а также лучших цен и времени для заключения сделок.

Технический анализ имеет две основные функции – подтвержающую и предсказательную.

Так, с помощью подтверждающей функции можно определить или опровергнуть силу текущей тенденции. Часто бывает, что курс акции растет, но покупать страшно, потому что мы не уверены, что эта тенденция завтра не сменится на противоположную. В этом случае на помощью приходят подтверждающие функции, которые могут сигнализировать о том, что движение носит ложный характер, так как в него не вовлечено большое количество игроков.

Предсказательная функция способствует определению уровня на графике, где текущее движение может «сломаться». Так, если правильно выбрать такие точки, можно купить актив вблизи минимальной цены, а продать вблизи максимальной. Но, не стоит забывать, что предсказательные функции используемые в техническом анализе менее сильны, чем подтверждающие.

Но, необходимо отметить, что базовым понятием технического анализа является тренд[4].

Доу установил, что на рынке одновременно существуют три разных типа движения – основной, вторичный и малый (внутридневной) тренды. В основном теория Доу направлена на прогнозирование основного тренда продолжительностью от 3 до 6 лет, но теоремы, позволяющие анализировать вторичные тренды длительностью от 3 недель до нескольких месяцев формируют базу для краткосрочного трейдинга [1].

Именно Доу дал классическое определение тренда, которое базируется на вторичных реакциях рынка. Для растущего тренда характерно такое поведение цен, при котором происходит одновременное увеличение максимумов и минимумов цены, то есть последующий максимум выше предыдущего и последующий минимум, соответственно, также выше предыдущего минимума.

Падающий тренд характеризуется ценовым поведением, при котором последующий максимум ниже предыдущего, а также последующий минимум ниже предыдущего. Тренд остается нетронутым до того времени, пока он не изменится в соответствии с описанными определениями, и, кроме того, продолжение тренда всегда имеет больше шансов, чем его разворот.

Чарльзом Доу были сформированы принципы технического анализа.

Так, первым принципом, сформированным Доу, был принцип действия/противодействия (action/reaction). Он заключается в том, что движение рынка происходит волнообразно, то есть фаза повышения сменяется фазой понижения. Необходимо обратить внимание на то, что каждое движение рынка ограниченно определенным временным интервалом, и, в одно и то же время, разные временные интервалы могут характеризоваться противоположной направленностью присущих им трендов. Например, основной тренд может иметь тенденцию к росту, но одновременно с ним, краткосрочный или среднесрочный тренды могут снижаться.

Наиболее известная теорема Доу гласит: «Средние значения учитывают всё». Рынки – это совокупность всей имеющейся ценовой информации и превалирующих эмоций. Это остается краеугольным камнем биржевой торговли, в том числе технического анализа, и на сегодняшний день – все известные переменные уже учтены в движении текущих цен на активы [3].

Доу также создал концепцию «подтверждения и неподтверждения», которой пользуются практически все опытные биржевые игроки. Он утверждал, что изменения в одном тренде должны быть подтверждены двумя индексами – Dow Industrial и Transportation Averages. Сегодня этот принцип известен как «дивергенция» и используется для сравнения одного рынка с другим рынком или индексом на краткосрочной или долгосрочной основе. Этот принцип может использоваться и для сравнения движения цены с множеством технических индикаторов. «Неподтверждение» – один из сигналов о возможном неблагоприятном изменении направления движения тренда. Доу обратил внимание на важную роль объема в подтверждении движения вторичных реакций. Например, перепроданный рынок будет показывать небольшой объем во время продаж и увеличение объема во время безудержного роста. Движение вверх зачастую может начинаться с небольшого объема и заканчиваться чрезмерной активностью.

Последняя концепция боковых линий (sideways line) первоначально была определена как боковые движения длительностью в несколько недель с колебаниями цены в пределах 5%. Боковые линии являются периодом накопления или перераспределения и наиболее часто встречаются в середине вторичных колебаний. Однако маленькие боковые линии могут встречаться на любом временном интервале и на любом рынке.

Таким образом, можно отметить, что технический анализ строится на трех постулатах, которые остаются неизменными несколько десятилетий: Во-первых, рынок учитывает все факторы, но необходимо отметить, что данный постулат актуален для краткосрочной торговли, в случае если речь идет о долгосрочных вложениях, например сроком на один год и более, то для принятия инвестиционного решения использование только технического анализа будет недостаточно; второй постулат гласит, что движение цен подчинено тенденциям, заключается в правильном определении текущей биржевой тенденции, и в рамках данной тенденции определение правильной биржевой игры, то есть правильно распознать текущую тенденцию означает получить конкурентное преимущество перед другими участниками рынка, важно определить данную тенденцию и играть в ее сторону; третий постулат заключается в том, что история всегда повторяется. Так, например, если десять лет назад сочетание ряда факторов привело к росту цены на актив, то с большой долей вероятности и сейчас, повториться такое сочетание факторов, то есть цена на актив опять вырастет[4].

В техническом анализе принятие всех инвестиционных решений основывается на анализе графиков ценовой динамики, таких как: линейные графики, графики баров, графики японских свечей и многие другие. Существуют графики, к которым применимы схожие методы анализа, а некоторые имеют свои собственные, подходящие только для этого вида. Поэтому перед оценкой и рассмотрением различных методов принятия инвестиционных решений следует остановиться на способах построения различного вида графиков, которые используются для принятия этих решений. Для большей наглядности при рассмотрении всех методов представлен график одного и того же актива, меняется лишь способ его построения.

Таким образом, технический анализ – это исследование динамики рынка, которое имеет ряд преимуществ. Во-первых, технический анализ является важным компонентом дисциплинированного инвестирования. Дисциплина позволяет усмирить эмоции и отставить психологический фактор на второй план.

Во-вторых, технический анализ раскрывает тенденции развития фондового рынка и дает возможность прогнозировать его состояние.

В-третьих, технический анализ можно применять на разных сегментах рынка и, пользуясь графиками, можно анализировать различные периоды времени.

Учитывая все вышесказанное, можно с уверенностью заключить, что технический анализ актуален на сегодняшний день и по праву занимает почетное место в арсенале методов современного инвестора, ведь он может охватить те отрасли финансовых рынков и такие временные рамки, где фундаментальный анализ не даст результатов.

Литература

1. Акелис, С. Технический анализ от А до Я: учебн. пособие/ С. Акелис. – Диаграмма, 2014. – 376 с.
2. Кравченко П.П. Курс лекций для портфельного инвестора. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 304 с.
3. Ляшенко, В.И. Фондовые индексы и рейтинги / В.И. Ляшенко. – Д.: Сталкер, 2012. – 320 с.
4. Марков В.М. Фондовый рынок для начинающих. / В.М. Марков, Е.В. Шишкина, Н.А. Подлевских, Н.В. Авакян. –М.: Издательство «Перо», 2015.-316с.

Теоретические аспекты финансового лизинга

Коноплёва Ю.А.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Ylia-Konopleva733@mail.ru
Бытдаева А.Х.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Коноплёва Л.А.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

С переходом страны на рыночные отношения перед каждой организации остро встала проблема изыскания денежных средств для приобретения и обновления основных фондов. Эта проблема может быть частично решена за счет развития инвестиционной деятельности в организации.

Как известно, под инвестициями следует понимать вложение капитала с целью его последующего увеличения.

Согласно федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39-ФЗ от 25.02.99г. инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта[3].

При этом, нужно отметить, что одним из видов инвестиционной деятельности по приобретению движимого и недвижимого имущества, и передаче его во временное пользование и владение является лизинг.

Согласно федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998г. № 164-ФЗ под лизингом понимается совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга[2].

Таким образом, можно отметить, что лизинг является видом инвестиционной деятельности по приобретению движимого и недвижимого имущества и передаче его на основе договора лизинга физическим и юридическим лицам за определенную плату, на оговоренный срок и на определенных условиях с последующим правом выкупа оговоренных условиями договора.

В настоящее время выделяют три вида лизинга: финансовый лизинг, операционный (оперативный) лизинг, возвратный лизинг.

Наиболее распространенной форма лизинга в России является финансовый лизинг.

Под финансовым лизингом следует понимать систему экономических и финансовых отношений, связанных с приобретением в собственность оборудования и сдачей его в аренду за определенную плату во временное пользование [1]**.**

При этом нужно отметить, что данный вид лизинга примерно равен сроку полной амортизации имущества, и в конце финансового лизинга возможен выкуп предмета следки по остаточной стоимости.

Операционный (оперативный) лизинг – это финансовая операция, заключающаяся в использовании объекта лизинга существенно меньше срока полезного использования передаваемого в лизинг объекта. Обычно в данном случае предметом лизинга выступают активы уже имеющиеся в распоряжении лизингодателя.

Отличие данного вида лизинга от финансового заключается, прежде всего, в том, что по окончании договора лизинга предполагается не переход предмета лизинга в собственность лизингополучателя, а возврат предмета сделки лизинговой компании. В настоящее время в Российской Федерации рынок операционного лизинга отсутствует.

Еще одним из видов является возвратный лизинг, предполагающий осуществление финансовой операции, в которой одна сторона (клиент) продает активы другой стороне (компания-лизингодатель), при соблюдении следующего условия, что компания впоследствии сдает данные активы в лизинг продавцу, то есть в данном виде лизинга лизингополучатель выступает одновременно и в роли продавца. Этот вид лизинга позволяет использовать все преимущества и налоговые льготы, предоставляемые при финансовой аренде (лизинге), а также получить на длительный период (срок действия договора лизинга) оборотные средства для развития текущей деятельности. При этом, нужно отметить, что возвратный вид лизинга является объектом повышенного внимания со стороны налоговых органов[1].

Предметом лизинга могут выступать не потребляемые вещи, а также организации, имущественные комплексы, здания, сооружения, транспортные средства, оборудование, то есть движимое и недвижимое имущество, которое может использовать в предпринимательской деятельности. При этом, согласно федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. №164-ФЗ предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения и для которого установлен особый порядок обращения[2].

При этом, лизинг обладает рядом преимуществ перед другими источниками финансирования инвестиционной деятельности.

Рассмотрим основные преимущества лизинга и проведем его сравнение с такой формой финансирования, как банковский кредит. Условия компаний, которые предоставляют лизинг, значительно гибче, чем в тех же банках. Поэтому данный вид кредитования наиболее выгоден для большинства современных предпринимателей. Во-первых, при оформлении банковского займа практически всегда требуется обеспечение, в то время как при оформлении лизинга предоставление залога совершенно не обязательное условие. Во-вторых, для того чтобы успешно получить заём в банке на покупку оборудования, предприниматель должен подтвердить свою финансовую стабильность и тот факт, что бизнес рентабелен. Поэтому получить заём в том случае, если баланс предпринимателя имеет отрицательное значение, практически нереально. А вот если оформлять договор лизинга, у предпринимателя есть возможность получить в кредит оборудование, даже в том случае, когда его финансовое положение нестабильно и бизнес ушёл в убытки. В-третьих, момент рассмотрения заявления на получение займа в банковских организациях может затянуться на долгий срок – от одной до трёх недель. В то время как рассмотрения заявления в лизинговой организации обычно проводится в срок не более пяти суток. В-четвертых, оформление займа в банке требует тщательного изучения кредитного досье заёмщика и его финансовой состоятельности. Поэтому для того чтобы получить кредит в любом банке от предпринимателя потребуется довольно солидный перечень различной подтвердительной документации. В случае оформления лизинга, от лизингополучателя потребуется предоставить минимальный пакет документов. В – пятых, сроки предоставления лизинга значительно превышают сроки предоставления банковских займов. Лизинг является наиболее долгосрочным проектом финансирования по сравнению с кредитом, поэтому для предпринимателей будет выгоднее вариант именно с оформлением лизинга. В-шестых, для лизингополучателей зачастую действуют различные скидки при страховании и дальнейшем обслуживании взятого в аренду оборудования. В то время как банковские учреждения подобных скидок своим клиентам не предоставляют [4].

Так, следует, отметить, что как и любая другая финансовая сделка, лизинг связан с определенной степенью риска для каждой из сторон лизинговых отношений. Тем не менее, в России лизинг позволяет продавцам увеличить объем своих продаж, предоставляет лизингополучателям механизм приобретения крайне необходимых для них активов и через капиталовложения стимулирует экономику.

Литература

1. Иванов А.А. Договор финансовой аренды (лизинга): учебно-практическое пособие / А. А. Иванов.- Проспект, 2011. – 64 с.

2. О финансовой аренде (лизинге): федер. закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: http:// base.consultant.ru

3. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: http:// base.consultant.ru

4. Особенности финансового лизинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://utmagazine.ru/posts/13038-osobennosti-finansovogo-lizinga

Совершенствование фискальных механизмов устойчивого развития предприятий рыбной отрасли

Корнева О.В.
доцент кафедры отраслевых и корпоративных финансов
ИНОТЭКУ ФГБОУ ВО «КГТУ»
korneva.r39@gmail.com

Рыбный промысел в Калининградской области является экономически и социально значимым видом деятельности благодаря географическому расположению региона, наличию незамерзающего порта и близости к богатым промысловым районам в Атлантике и Тихом океане.

Рыбохозяйственный комплекс Калининградской области вносит существенный вклад в экономику и развитие региона и страны в целом. Он включает в себя рыбодобывающие и рыбоперерабатывающие предприятия, транспортный флот, обслуживающую инфраструктуру, отраслевую науку и систему подготовки и переподготовки кадров рыбной промышленности.

Рыбодобывающие предприятия обеспечивают 5% национального объёма вылова (230 тыс. тонн). Производственные мощности рыбоперерабатывающих предприятий региона обеспечивают 10% общероссийского объема производства рыбной продукции и консервов (360 тыс. тонн). Калининградская область экспортирует более 15 тыс. т рыбы и морепродуктов, при этом по доле экспорта рыбы в общем его объеме регион значительно превышает показатели Северо-Западного федерального округа и общероссийские в целом [2].

Численность работающих в рыбной отрасли региона составляет более 6 тыс. человек, это 2 % общей численности работников, занятых в организациях области.

Оборот организаций рыбопромышленного комплекса области вырос за последние шесть лет на 13,5%, с 19,6 млрд руб. в 2012 до 26,6 млрд. руб. в 2016 г. Его доля в ВРП области за анализируемый период составляла в среднем 7%.

Рыбная отрасль играет важную роль в пополнении областного бюджета. Так, если в 2011 году рыбопромышленными предприятиями уплачивалось налогов на сумму 0,29 млрд. руб., то к 2016 году этот показатель вырос до 0,72 млрд. руб. [1].

Существенный рост налоговой нагрузки наблюдается в рыбодобывающем секторе региона: если в 2011 году на 1 рубль улова приходилось 4 коп. налоговых платежей, то к 2016 году уже – 10 коп. При этом текущая налоговая нагрузка предприятий рыболовства Калининградской области в 2 раза выше среднего уровня по народному хозяйству.

Таким образом, рыбохозяйственный комплекс Калининградской области играет важную роль как в поддержании национальной продовольственной безопасности и улучшении качества жизни населения, так и социально-экономическом развитии страны и региона.

Рыбная отрасль находится под пристальным вниманием государства, в частности это проявляется в установлении особого режима налогообложения использования водных биологических ресурсов (гидробионтов), которые являются даром природы. Сезонность вылова водных биологических ресурсов, нерегулярность поступления денежных средств и другие объективные факторы оказывают прямое влияние на эффективность отрасли и особенности налогообложения данного сектора экономики.

Специфика налогообложения предприятий рыбной отрасли заключается в следующем:

1) наличие в составе налоговых платежей сбора за пользование водными биологическими ресурсами, своего рода природной ренты. Повышенный контроль со стороны государства за использованием водных биологических ресурсов обусловлен тем, что рыбные ресурсы находятся в государственной собственности, а рыбодобывающие и обрабатывающие организации – в частной. Данный сбор уплачивают организации, предприниматели и граждане, которые имеют разрешение на добычу рыбы, морепродуктов и водных млекопитающих во внутренних водах, в территориальном море, на континентальном шельфе и в исключительной экономической зоне России [6].

При этом Россия – единственная рыболовная держава, которая взимает с рыбаков природную ренту в такой форме. Все страны наделяют своих рыбаков водными биологическими ресурсами бесплатно.

2) наличие достаточного количества налоговых льгот, предусмотренных федеральным и региональным законодательством, к числу которых относятся льготы по водному и транспортному налогу, сбору за пользование водными биологическими ресурсами, таможенным пошлинам и пр.

3) наличие возможности применения специального налогового режима – системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, снижающей налоговое бремя и упрощающей условия налогообложения рыбопромышленных предприятий.

Право на использование режима ЕСХН имеют российские рыбохозяйственные предприятия, где численность работающих не превышает 300 человек, которые эксплуатируют только находящиеся у них на праве собственности рыбопромышленные суда, зарегистрированные в качестве юридического лица, у которых объем реализованной ими рыбной продукции и (или) выловленных объектов водных биологических ресурсов составляет в стоимостном выражении более 70 % общего объема реализуемой ими продукции [6].

Таким образом, ЕСХН действует только для рыбодобывающих предприятий и не распространяется на предприятия берегового рыбоперерабатывающего комплекса и портовой инфраструктуры, что создает налоговое неравноправие между секторами отрасли и не способствует их устойчивому развитию в эпоху возрастающей неопределенности.

Сегодня значительным фактором сдерживания развития береговой рыбопереработки является и ее низкая эффективность. Так, среднеотраслевой региональный показатель рентабельности продукции за последние пять лет был на уровне 7 %, в то время как данный показатель в рыболовстве в среднем составил 49 %, что на 43 % больше среднеотраслевой рентабельности продаж в экономике региона [1].

Данные факты свидетельствуют о том, что действующая в России налоговая система не стимулирует развитие рыбоперерабатывающей промышленности, одного из приоритетных секторов национальной экономики. Налоговое законодательство в первую очередь претворяет в жизнь фискальную функцию, при этом регулирующая функция отодвигается на второй план. Налоговые механизмы, стимулирующие инвестиционную, инновационную и предпринимательскую деятельность в рыбной отрасли отработаны недостаточно.

В настоящее время возникает необходимость поддержки береговых рыбоперерабатывающих предприятий, которые не имеют права перейти на систему налогообложения в виде ЕСХН и несут более высокую налоговую нагрузку. Их переход на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей позволит инвестировать в данный сектор экономики финансовые потоки в целях стимулирования его устойчивого развития.

Эти изменения сыграют положительную роль в развитии экономики приморских территорий и решении проблем продовольственной безопасности страны.

Литература

1. Информационно-справочные материалы Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fedstat.ru.

2. Информационно-справочные материалы официального сайта территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kaliningrad.gks.ru.

3. Концепция развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2003 г. №1265-р // Собрание законодательства РФ – 2003. – №36. – Ст. 3557.

4. Мнацаканян, А. Г. Приоритетные направления развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области / А. Г. Мнацаканян, О. В. Корнева // Известия Калининградского государственного технического университета. – 2014. – №33. – С. 218-226.

5. Мнацаканян, А. Г. Управление финансами береговых рыбоперерабатывающих предприятий в условиях кризиса / А. Г. Мнацаканян, О. В. Корнева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – №33(267). – С. 18-28.

6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ.

7.О состоянии рыбохозяйственного комплекса Калининградской области в 2016 году: аналитическая записка. – Калининград: Калининградстат, 2017. – 30 с.

Проблемы финансирования АПК в условиях кризиса

Корсунов Д.В.
магистрант кафедры менеджмента устойчивого развития
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»
Доможилкина Ж.В.
к.э.н., доцент кафедры менеджмента устойчивого развития
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»

В современной практике антикризисного финансирования агропромышленного комплекса России существует большое количество проблем, которые в основном связаны с медленным и неэффективным проведением антикризисных мероприятий. Главным недостатком при определении и формировании комплекса антикризисных действий является недостаточное понимание сути и целей антикризисного финансирования АПК с учетом его специфики и условий функционирования.

Современная антикризисная политика, проводимая Правительством по отношению к АПК, предполагает меры рефинансирования сельскохозяйственных предприятий коммерческими банками под залог кредитных договоров, а также снижение уровня рисков по кредитам, выданным под залог продукции.

Недостатками подобного подхода является перенасыщение национальной экономики кредитными ресурсами, а также невозможность наращения позиций предприятиями малого и среднего бизнеса.

Необходимо отметить, что на федеральном и региональном уровне не уделяется должное внимание формированию плана мероприятий, которые должны проводится на всех этапах кризиса. Это снижает возможность экстренной реализации антикризисных мер.

Примером неэффективно проводимой антикризисной политики можно назвать период развития финансового кризиса 2008 года, когда, Министерство сельского хозяйства опиралось лишь на выделенные Правительством РФ средства, не имея детально проработанной и обоснованной антикризисной стратегии, что заставило крупнейшие коммерческие структуры привлекать кредитные средства. Основная масса кредитных ресурсов для предприятий АПК была выделена крупным сбытовым и перерабатывающим предприятиям исходя из их реальных финансовых показателей, и так как кредитование малых предприятий в данном случае напрямую было невозможно, они получили минимальные дотации попав под угрозу разорения [1].

Следующей проблемой антикризисного финансирования АПК, основанного на привлечении кредитных средств является их ограниченность, которая особенно остро чувствуется в кризисных условиях. Недостаточный объем денег, выделяемых государством для решения антикризисных задач, почти не оказывает эффекта на низовое производство, в следствие чего предприятия малого и среднего бизнеса испытывают на себе максимальное кризисное воздействие. Финансовые отношения, выстроенные при подобном подходе, приводят к обострению социально-экономической ситуации и способствуют распространению кризиса.

Для того, чтобы наиболее эффективно противостоять кризисам необходимо уделять большее внимание предприятиям низового звена экономики при решении антикризисных задач. Недопущение кризисных явлений на отдельно взятом предприятии может служить барьером для возникновения кризиса на региональном уровне. Например, удаленные от областных центров, стабильно работающие предприятия АПК могут удовлетворить потребности населения близлежащих населенных пунктов в продовольственных товарах [3].

Следовательно, требуется создание целостной системы антикризисных мер в АПК, суть которой будет заключаться не только в мониторинге кризисных явлений, но и в оперативном решении проблем на местах, для предотвращения социально-экономических потрясений.

Важнейшей упреждающей мерой будет моделирование вариантов развития кризисных ситуаций, определение плана мероприятий по выходу из кризисной ситуации, а также определение источников финансиро-

вания антикризисных мероприятий. Необходимо адаптировать нормативно-правовую базу для представителей антикризисных комитетов, снижать барьеры для осуществления их координационной деятельности.

Также важным аспектом в рамках антикризисной политики является развитие сельскохозяйственной кооперации всех форм, что положительно скажется на деятельности наиболее уязвимых хозяйств и повысит эффективность их финансирования.

На низовом уровне подобный подход поможет устранить зарождающиеся кризисные явления и препятствовать их развитию. Жесткая организация и контроль будут способствовать экономии финансовых ресурсов. Касаемо кооперации, необходимо развивать нормативно-правовую базу для обеспечения законности действий руководителей хозяйств по предоставлению финансовой помощи соседним хозяйствам в период кризиса, а также для упрощения деятельности кредитных кооперативов [2].

Учитывая существующие проблемы, следует принимать во внимание особую социальную значимость тех предприятий, от которых зависит продовольственная безопасность региона и не допускать со стороны фискальных органов необоснованных мер, которые могут приостановить деятельность предприятия АПК.

Литература

1. Алтухов А. Мировой продовольственный кризис: причины возникновения и проблемы преодоления / А. Алтухов // АПК: экономика, управление. – 2010. – № 2. – С.13–25

2. Исраилов А. Х., Ананиади А. К., Дышеков Х. Л. Методические рекомендации антикризисного управления предприятием // Пространство экономики. 2008. №1-2. С.151-153

3. Суразаков В. Э., Основные меры антикризисного управления сельскохозяйственными организациями и пути их финансового оздоровления // Вестник ЧГУ. 2010. №1. С.488-494

Участие России в деятельности международных органов (организаций) финансового контроля

Кривченко В.А.
магистрант
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Viktoriya.krivchenko@mail.ru

Международные органы и финансовый контроль играет большую роль в деятельности и управлении экономикой любой страны, потому что именно контроль помогает бороться с правонарушениями и коррупцией, то есть помогает сделать государственную власть более крепкой. Существует мнение, что в условиях быстро развивающихся экономических отношений между странами целью финансового контроля и аудита является именно поиск отклонений и ошибок [3]. По нашему мнению, это не совсем так. Многие аудиторы развитых стран признают целью финансового контроля правильность и, главное, достоверность бухгалтерской отчетности. Для осуществления этой цели применяются процедуры, подходы и методы, отраженные в таких регламентирующих документах, как Стандарты и Правила аудита.

Для борьбы с финансовыми преступлениями используется международный финансовый контроль, который основывается на международно-правовых мерах. Главной основой контроля является Конвенция по противодействию «отмывания» доходов, которые получены преступным путем или осуществлением финансового терроризма. Норма конвенции прописана в российском законодательстве [1].

На международном уровне существует такая проблема как «отмывание» преступных доходов, которая с каждым годом становится достаточно острой, угрожая всем национальным интересам. Развитые страны осознают сложность выявления и определения отмытых денежных средств в международной финансовой системе, поэтому многие государства решили выработать коллективные меры борьбы с существующей проблемой.

Следует отметить, что международные организации были организованы для обмена опытом в области именно финансового государственного контроля. Первый международный орган государственного финансового контроля был создан при ООН в 1953 г. Государственный финансовый контроль является единственным атрибутом демократического государства и общества в целом, а также является важным элементом общественных финансов [2].

Государственный финансовый контроль в зарубежных странах исходит из опыта национального государственно-правового развития и принципов именно Лимской декларации.

От особенностей формы правления зависит и система полномочий высших контрольных органов [4]. Так, например, в парламентских республиках осуществляется парламентский контроль, то есть создаются парламентские счетные палаты. Но в президентских республиках существует не только парламентский контроль, но и контрольные структуры исполнительной власти, которые наделены значимыми полномочиями. В Странах с социалистической политической структурой органы финансового контроля входят в исполнительную власть [5].

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что хоть и существуют различия в структуре финансового контроля в иностранных государствах все стремятся осуществлять свою финансовую деятельность на основе всем знакомых принципов Лимской декларации.

Достаточно мощной финансовой системой является финансовая система США, имеющая структурированную и разветвленную систему государственного финансового контроля.

Что касается России, то органы финансового контроля представляют собой государственные структуры, которые отвечают за осуществление развития экономической и финансовой активности. К органам финансового контроля в РФ относятся: Центральный банк Российской Федерации, Министерство финансов, Счетная палата Российской Федерации, Министерство РФ по налогам и сборам и Государственный таможенный комитет.

Высший орган государственного финансового контроля Российской Федерации осуществляет развитие деловых контактов со своими зарубежными партнерами со всех сторон. Так, например, Счетная палата входит в международные, азиатские и европейские органы государственного финансового контроля. Именно международные отношения Счетной палаты оказывают содействие в создании в России системы государственного внешнего финансового контроля, которая будет соответствовать мировой практике на условии интеграции Российской Федерации в мировое сообщество, а также повышению инвестиционной привлекательности.

Особого внимания заслуживает международный опыт, полученный Счетной палатой в обработке вопросов, которые связаны обеспечением ее независимого статуса, с определением роли в системе государственного управления, а также с установлением взаимоотношений с органами исполнительной, законодательной и судебной власти [6].

Международные отношения Счетной палаты и наших иностранных коллег, а также заинтересованных кругов мировой общественности основываются на перспективном развитии внешнего финансового контроля РФ.

С первого дня создания Счетная палата России взяла курс на активное разветвленное участие в деятельности международных органов финансового контроля.

После получения опыта от иностранных органов государственного финансового контроля, Счетная палата осуществляет свою деятельность через призму экспертно-аналитических и контрольных мероприятий.

Резюмируя вышеизложенное следует отметить, что международный финансовый контроль представляет собой систему организационно-правовых мер по надзору за операциями.

Опыт западных государств в финансовом контроле свидетельствует о том, что в современном мире эффективное политическое и экономическое развитие государства невозможно без продуктивного государственного финансового контроля, соответствующего уровню как политического развития, так и экономического.

Литература

1. Бабич, А. М. Государственные и муниципальные финансы: учеб. для вузов / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М.: Финансы : ЮНИТИ, 2012. – 687 с.

2. Васильева, М.В. Эффективность государственного и муниципального финансового контроля: организационный, институциональный и системный ракурсы / М.В. Васильева // Финансы и кредит. – 2011. – №33 (465).

3. Василькова, И.Ю. Роль и влияние международных стандартов аудита на эффективность национальной системы финансового контроля / И.Ю. Василькова // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – № 5. – С. 40 – 42.

4. Демидов, М.В. Внешний государственный финансовый контроль как форма реализации парламентского финансового контроля в России / М.В. Демидов // Конституционное и муниципальное право. – 2008. – № 2.

6. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации: Режим доступа :http: //www.ach..gov.ru .

Роль и место малого и среднего предпринимательства в формировании инновационного потенциала России

Кузин С.И.
к.э.н., доцент кафедры статистики
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова»
skouzine@mail.ru
Аббас Н.Ю.
к.э.н., доцент кафедры теории и систем отраслевого управления
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
nadezhda_abbas@mail.ru
Манухина А.В.,
к.э.н. amanukhina@bk.ru

Инновации на сегодняшний день являются одним из основных факторов, обеспечивающих долгосрочный рост экономики. В условиях экономического спада наличие эффективных инновационных процессов является важнейшим внутренним ресурсом роста. С другой стороны, инновации и инновационные процессы могут рассматриваться как элемент глобальной конкурентоспособности, так, в концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020г. переход отечественной экономики на инновационный путь развития выступает одним из ключевых элементов обеспечения национальной безопасности.

В этой связи изучение факторов, формирующих и влияющих на инновационный потенциал, вызывает особый интерес.

Инновационный потенциал представляет собой комплексное понятие, формируемое под влиянием множества социально-экономических факторов, и отражающее как ресурсное обеспечение, результаты, эффективность действующей инновационной системы, так и возможности по её развитию. В настоящее время

наблюдаются существенные диспропорции между основными составляющими инновационного потенциала: наукой, образованием и бизнесом, дополняемые неравномерностью в развитии различных секторов экономики. Одним из путей нивелирования указанных различий, по нашему мнению, является более активное вовлечение малого и среднего предпринимательства в инновационные процессы.

В 2015г. объем инновационной продукции всех предприятий страны составил 3 843, 4 млрд. руб. или 4,5% ВВП, а удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг не превысил 8,4%, при этом для промышленных организаций этот показатель составил 7,9%, а для организаций сферы услуг – 12,9%.

В формировании инновационного потенциала МСП играют двоякую роль: с одной стороны, представители МСП могут являться создателями инноваций, с другой – потребителями, внедряющими инновации в свою деятельность.

В соответствии с Законом Российской Федерации от 24.07.07 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства Российской Федерации», к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, соответствующие установленным условиям:

1. для хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств должно быть выполнено хотя бы одно из следующих требований:

✓ суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью не превышает 25%, а суммарная доля участия иностранных юридических лиц и (или) юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, не превышает 49%;

✓ акционеры – Российская Федерация, субъекты РФ, муниципальные образования, общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды (за исключением инвестиционных фондов) владеют не более чем 25% голосующих акций акционерного общества, а акционеры – иностранные юридические лица и (или) юридические лица, не являющиеся субъектами малого и среднего предпринимательства, владеют не более чем 49% голосующих акций акционерного общества;

✓ акции акционерного общества отнесены к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики;

✓ деятельность заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) – бюджетным, автономным научным учреждениям либо образовательным организациям высшего образования, являющимся бюджетными или автономными учреждениями;

✓ получение статуса участника проекта в соответствии с Федеральным законом от 28 сентября 2010 года N 244-ФЗ "Об инновационном центре "Сколково";

✓ учредители (участники) включены в перечень юридических лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности;

Для хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств, (соответствующих одному из вышеуказанных требований), производственных кооперативов, потребительских кооперативов, крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных предпринимателей:

2. Среднесписочная численность работников за календарный год не должна превышать: от 101 до 250 человек включительно – для средних предприятий; до 100 человек включительно – для малых предприятий, среди которых выделены микропредприятия – до 15 человек.

3. доход, полученный от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год, не должен превышать предельные значения. Постановлением Правительства Российской Федерации от 04.04.2016 N 265 для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства установлены следующие предельные значения по показателю "доход" за предшествующий календарный год: микропредприятия – 120 млн. рублей; малые предприятия – 800 млн. рублей; средние предприятия – 2 млрд. рублей.

Согласно последним данным официальной статистики на конец 2014г. было зарегистрировано 2117,5 тыс. малых и средних предприятий. Их вклад в общий оборот товаров и услуг составлял 13,3%, в общий объем инвестиций в основной капитал – 6,2% в 2014г., что является несопоставимым с долей малого и среднего предпринимательства в занятости (23,6% и 3,5% работников по основному месту работы, 49,7% и 2,2% внешних совместителей, 24,2% и 3,7% работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, были заняты на малых и средних предприятиях соответственно). Отмеченные диспропорции свидетельствуют о возможном недостаточном уровне использования трудового потенциала МСП, низкой эффективности, либо наличии теневой экономической деятельности.

Возможности оценки степени вовлеченности МСП в инновационную деятельность ограничиваются особенностями информационной базы в данной сфере. Если для характеристики инновационной деятельности в целом используются такие показатели как инновационная активность предприятий; объем инновационных товаров, работ, услуг; затраты на инновации и удельный вес организаций, осуществлявших инновации, в общем числе обследованных организаций отдельно по видам инноваций (технологические, маркетин-

говые, организационные, экологические), то инновационная деятельность МСП освещается по ограниченному кругу показателей только в части технологических инноваций и только по трем видам деятельности: «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

В 2015 г. инновационная активность организаций промышленности, определяемая как доля организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций, составила 10,6%, только технологические инновации осуществляли 9,5% всех промышленных предприятий страны. При этом лишь 4,5% малых предприятий промышленности оказались инновационно-активными (Таблица 1).

Наибольший удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации, приходится на обрабатывающие производства – 4,8% (среди них преобладают малые предприятия, занимающиеся химическим производством (10%) и производством электрооборудования (11,2%)) , что, тем не менее, является весьма низким значением.

Таблица

Основные показатели инновационной деятельности малых предприятий (без микропредприятий) в 2015г.

Показатели	Всего по МП промышленности	по видам деятельности		
		добыча полезных ископаемых	обрабатывающие производства	производство и распределение электроэнергии, газа, воды
Удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных предприятий, %	4,5	2,8	4,8	2,2
Затраты на технологические инновации, млн.руб.	12151,8	222,1	11414,5	515,3
в % от общего объема затрат на технологические инновации всех организаций данного вида деятельности	1,65	0,18	2,03	1,10

В 2015г. в общем объеме продаж промышленной продукции всех предприятий удельный вес инновационной продукции составил 7,9%. Из общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг малых предприятий лишь 1,6% являются инновационными. Число промышленных организаций, занимающихся инновациями в нашей стране, остается ограниченным. Инновационная деятельность концентрируется в относительно небольшом числе крупных предприятий, а средним и малым предприятиям мешает внедрять инновации отсутствие инвестиционных и инновационных льгот.

Следует отметить, что большинство малых и средних предприятий осуществляют свою деятельность в других видах экономической деятельности: по результатам сплошного обследования малого и среднего предпринимательства, проведенного Росстатом в 2015г., только 7,4% субъектов МСП относились к предприятиям промышленности.

С другой стороны, именно от малых и средних предприятий сферы услуг можно ожидать более высокую инновационную активность в сравнении с малыми предприятиями промышленности. Это подтверждает тот факт, что доля инновационной продукции организаций сферы услуг в общем объеме отгруженных товаров и оказанных услуг в 1,6 раз превосходит аналогичный показатель промышленных предприятий. К сожалению, малые и средние предприятия сферы предоставления услуг, а также информация о внедрении ими маркетинговых и организационных инноваций в настоящий момент остаются без официального статистического освещения.

Особую обеспокоенность вызывает отсутствие какой-либо официальной статистической информации о деятельности МСП в сфере научных исследований и разработок, в том числе созданных при ВУЗах и учреждениях науки в соответствии с 217-ФЗ.

Создание малых и средних предприятий в сфере НИОКР, повышение инновационной активности малого бизнеса остаются первостепенными задачами модернизации отечественной экономики. Управление данными процессами, разработка мер по стимулированию инновационной деятельности и оценка их эффективности требует более широкой информационной базы, позволяющей оценить объемы, особенности, условия и результаты внедрения инноваций малыми и средними предприятиями.

Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 26.07.2017) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".

2. Результаты сплошного наблюдения за деятельностью малого и среднего бизнеса за 2015 год, режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/splosh.html.

3. Манухина А.В. Статистический анализ состояния и перспектив развития малого предпринимательства в регионах Российской Федерации//Автореферат на соискание ученой степени кандидата наук -М.:ГУУ, 2012 -27с.

Тенденции развития рынка нефти и нефтепродуктов Северо-Кавказского федерального округа

Куницына Н.Н.
д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Димурина Н.Е.
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
kitty26@bk.ru

Нефтяная промышленность Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) – старейшая отрасль экономики региона. Государственным балансом полезных ископаемых на Северном Кавказе учтено 201 месторождение нефти. Нефтяные провинции занимают территорию всех административных единиц региона, кроме Карачаево-Черкессии и Республики Северная Осетия – Алания.

Следует отметить, что лидерство по добыче нефти с 1970 г. принадлежало Чеченской Республике, но с 2000 г. она уступила ведущую роль Ставропольскому краю, за исключением 2005 и 2010 гг. (таблица 1). При этом более 95,0% нефти добывается дочерними предприятиями ОАО «НК «Роснефть». Существенными препятствиями для развития добычи углеводородов является выработанность большинства месторождений и сокращение запасов нефтяных ресурсов.

Таблица 1

Динамика добычи нефти, включая газовый конденсат, на территории СКФО в 1970-2015 гг., млн. тонн

Регион	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2015 к 1970,%
Республика Дагестан	2,18	1.02	0,73	0,62	0,64	0,32	0.33	0,35	0,33	0,18	0,16	0,17	7,80
Республика Ингушетия	20,27	8,83	7.38	5,30	4,21	0.11	0,16	0,19	0,11	0.06	0,06	0,06	0,30
Чеченская Республика						0,63	0.07	2,20	2,28	0.50	0,45	0,39	1,92
Кабардино-Балкарская Республика	-	-	-	-	-	-	0.01	0.01	0.01	-	-	-	-
Ставрополь-ский край	6,42	7,21	6,04	2,68	1,78	0.74	1,02	0,98	0,96	0,85	0,80	0,86	13,40
Итого	28,87	17,06	14,15	8,60	6,63	1.80	1,59	3,73	3,69	1,59	1,47	1,48	5,13

Необходимо отметить тот факт, что объемы добытого в СКФО нефтяного сырья не покрывают его потребностей в нефти и нефтепродуктах, а перерабатывающих мощностей недостаточно, так как существовавшие на территории СКФО, по данным ГП «ЦДУ ТЭК», 4 мини-нефтеперерабатывающих завода (ООО «Ростоп» и ИП Дзотов Ф.Т. в Республике Северная Осетия – Алания, ООО «ТрансТек» в Республике Дагестан и ООО «Юг-1» в Ставропольском крае) прекратили свою деятельность в начале 2012 г. Поэтому вопрос строительства нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) на Северном Кавказе стоит уже на протяжении нескольких лет, так как его наличие позволило бы снизить цены на топливо на территории округа.

Подчеркнем, что на территории СКФО действуют 2 крупных нефтехимических завода («Ставролен» и «ПЭТФ»), а также несколько нефтеперекачивающих станций и сеть магистральных транзитных нефтепроводов ЗАО «Каспийского Трубопроводного Консорциума-Р» (КТК-Р) и «Баку-Махачкала-Новороссийск», обеспечивающие поставки нефтяного сырья стран каспийского региона и России на внешние рынки через акваторию Черного моря.

Для снабжения регионов Северного Кавказа создана система внешних поставок нефтепродуктов вертикально интегрированными нефтяными компаниями (ВИНК) и мелкими независимыми компаниями с ближайших российских НПЗ (таблица 2). Реализация производится по более высоким ценам, чем в регионах с собственными нефтеперерабатывающими мощностями, что оказывает отрицательное воздействие на развитие СКФО.

Таблица 2

Ввоз автомобильных бензинов всех марок в СКФО, тыс. тонн

Регионы	2011	2012	2013	2014	2015	2015 к 2011,%
Республика Дагестан	239,8	245,0	265,5	261,0	264,8	+10,4
Республика Ингушетия	80,5	84,2	37,9	38,6	39,3	-51,2
Кабардино-Балкарская Республика	39,9	40,8	35,9	47,8	50,1	+25,6
Карачаево-Черкесская Республика	40,8	41,3	36,4	36,0	36,3	-11,0
Республика Северная Осетия – Алания	91,5	95,4	108,0	95,5	98,9	+8,1
Чеченская Республика	45,7	46,9	44,8	40,9	42,1	-7,9
Ставропольский край	538,2	525,2	605,7	582,5	599,6	+11,4
СКФО	1076,4	1078,8	1134,2	1102,3	1131,1	+5,1

Из таблицы видно, что основными потребителями ввозимых автомобильных бензинов на Северный Кавказ является Ставропольский край – 599,6 тыс. тонн или 53,0%, а также Дагестан (264,8 тыс. тонн или 23,4%). Остальные регионы потребляют ниже уровня 100,0 тыс. тонн в год.

Объемы потребления дизельного топлива в 2015 г. снизились на 81,9 тыс. тонн (-19,9 процентных пункта) к уровню 2011 г. Доминирующим потребителем также выступает Ставропольский край – 233,7 тыс. тонн.

В общероссийском производстве нефти доля Ставропольского края составляет 0,16% в 2015 г., в ВРП – 0,92 %. Нефтяная отрасль края не является ключевой, формирующей региональный бюджет (6,9% от всех налоговых поступлений) и влияющей на эффективность развития региональной экономики, но, тем не менее, нефть и нефтепродукты занимают значительное место в балансе энергоресурсов региона. Основная доля запасов уже добыта − 46,6%, извлекаемые запасы занимают 26,5%, а перспективные ресурсы составляют 26,9%.

В период с 1980 по 1994 гг. объемы добычи резко упали до 700 тыс. тонн в год в связи с прогрессирующим обводнением запасов, отставанием в обустройстве и ремонте скважин, а также из-за чеченского кризиса 1993-1994 гг. С 1995 года добыча нефти стабилизировалась и ежегодно увеличивалась (рисунок 1). В 2015 году на Ставрополье добыто 862 тыс. тонн нефти.

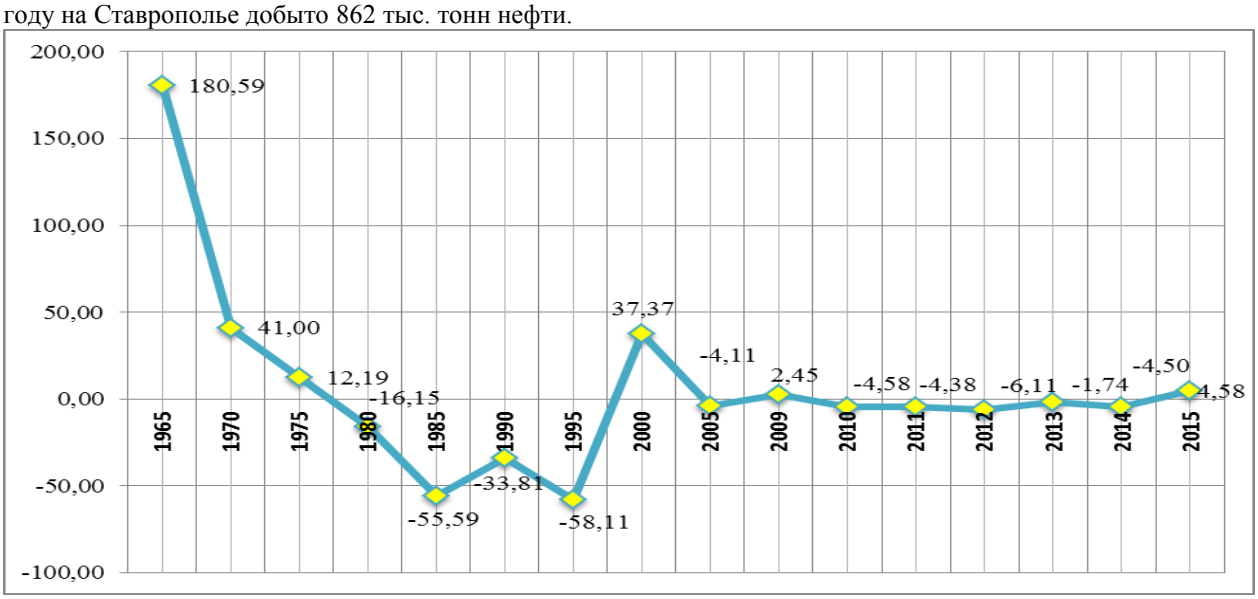


Рис. Прирост добычи нефти в Ставропольском крае по сравнению с предыдущим годом с 1965 по 2015 гг., тыс. тонн

В нефтяной отрасли края осуществляют свою деятельность 19 организаций. Основным нефтедобывающим предприятием края является дочерняя компания ОАО «НК «Роснефть» – ООО «РН-Ставропольнефтегаз» (г. Нефтекумск). Остальные предприятия осуществляют доразведку и освоение ранее законсервированных месторождений сырой нефти, в том числе ООО «Журавское» (г. Благодарный), ОАО «Кировское нефтегазодобывающее управление» (г. Новопавловск).

В денежном выражении оборот организаций нефтяной отрасли имел неуклонный рост (2337,9 млн. руб. в 2015 к 2011 г.), но в 2015 г. снизился на 166,3 млн. руб. по сравнению с уровнем 2014 г. Также наблюдался рост за рассматриваемый период налоговых отчислений в бюджеты всех уровней (50,8% или 1620 млн. руб.), инвестиций в основной капитал нефтедобывающих предприятий (3,8 раза или 4119,8 млн. руб.), сальдированного финансового результата.

Региональной особенностью краевого рынка нефтепродуктов является практическое выпадение из технологической цепи «добыча–переработка–распределение и сбыт» звена «переработка», как уже отмечалось выше, так как из-за отсутствия НПЗ на территории Ставропольского края поставки нефтепродуктов из других регионов и их реализацию осуществляет ряд дочерних предприятий ВИНК (таблица 3).

На оптовом рынке реализации бензинов автомобильных и дизельного топлива края доминирующее положение занимает ООО «РН-Ставропольнефтегаз», которое сдерживает развитие конкурентных отношений на рынке нефтепродуктов в регионе и, соответственно, приводит к экономической дискриминации мелких независимых производителей нефти.

Розничная реализация нефтепродуктов края осуществляется такими компаниями, как ООО «РН-Ставропольнефтегаз», ООО «Ставнефть», АО «НК «Роснефть»-Ставрополье».

Для повышения эффективности развития нефтяной отрасли края неоднократно совершались попытки привлечения стратегических партнеров, В 2003 году правительство края подписало с компанией «Газ-Ойл» (калининградским филиалом «Газпрома») протокол о проведении мероприятий по реанимации малодебитных скважин и разработке новых месторождений.

Таблица 3

SWOT-анализ нефтяной отрасли региона

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1. Наличие разведанных запасов нефти, развитая транспортная и энергетическая инфраструктура являются объективными условиями для создания промышленного кластера в регионе со специализацией на добычу и производство нефтепродуктов. 2. Высокая концентрация промышленного производства и наличие квалифицированных кадров позволяют создать предпосылки для формирования территориального кластера в городах Буденновске, Ставрополе и других. 3. Наличие краевых инновационных программ и стремление руководства края к инновационному пути развития региона.	1. Доминирование ВИНК на территории края и непрозрачность формирования цен. 2. Недостаточное развитие малого и среднего бизнеса. 3. Нехватка инвестиционных ресурсов в сфере нефтедобычи. 4. Слабая инициатива ВИНК в области привлечения инноваций в производственную сферу. 5. Высокая степень износа основных производственных фондов, преобладание устаревших технологий, высокая энергоемкость производства.
Возможности (O)	**Угрозы (T)**
1. Привлечение инвесторов в нефтяную отрасль края. 2. Увеличение количества малых предприятий в нефтяной сфере региона на основе новейших технологий. 3. Стимулирование НИОКР. 4. Более тесное сотрудничество с ВУЗами Ставропольского края по вопросам подготовки современных кадров для нефтяной отрасли края. 5. Развитие инновационных производств с импортозамещающими товарами.	1. Угроза загрязнения окружающей среды в результате развития нефтяного производства. 2. Недостаточный объем и невыгодные условия кредитования на развитие предприятий и создание технологически новых производств. 3. Рост тарифов на электроэнергию и отсутствие конкуренции на рынке сбыта этой услуги.

В ноябре 2006 года американо-канадской компанией StratPetroleum был предложен новый проект – переработка отходов нефтедобычи (так называемых шламов) на мини-НПЗ, который должен был появиться на востоке Ставрополья. Это позволило бы перерабатывать «вторичную» нефть в высокоценные продукты – мазут, дизельное топливо и бензин.

В 2012 г. «Роснефть» заключила со знаменитой норвежской Statoil соглашение о стратегическом сотрудничестве. По договоренности, она согласна была предоставить своих специалистов и технологии для разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами на востоке Ставрополья, а также провести ГРР, включая сейсмическую разведку и бурение вертикальных и горизонтальных скважин. Однако проекты не были реализованы.

В 2017 году правительством края намечено сохранить в том же объеме добычу углеводородного сырья на месторождениях, расположенных в регионе. Между Правительством Ставропольского края и ОАО «НК «Роснефть», ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «Газпром» заключены соглашения о сотрудничестве, Партнерские отношения налажены и с КТК-Р.

Наиболее значимым является проект по реконструкции установки по производству этилена, полиэтилена и полипропилена на базе предприятия ООО «Ставролен», относящегося к ПАО «ЛУКОЙЛ». Кроме того, в 2017 году планируется ввести в строй две нефтеперекачивающие станции ЗАО «КТК-Р» на территории Ипатовского и Изобильненского районов стоимостью около 7 миллиардов рублей каждая.

Компания «Роснефть» в лице своего дочернего предприятия ООО «РН-Ставропольнефтегаз» ведет строительство нефтяной базы в Георгиевске, а также планирует вложить 1,3 миллиарда рублей в реконструкцию двадцати трех скважин ООО «РН-Ставропольнефтегаз».

Перечисленные факты подтверждают, что краевой топливно-энергетический комплекс является успешной, уверенно растущей отраслью, имеет перспективы дальнейшей динамики и расширения производства.

Литература

1. Нефтегазовые месторождения: Ставропольский край [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.nftn.ru/oilfields/russian_oilfields/stavropolskij_kraj/38

2. Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 г. № 1715-р «Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа. http://www.consultant.ru

3. Рейтинг крупнейших компаний СКФО по объёму реализации продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://expert.ru/ratings/rejting-krupnejshih-kompanij-skfo-po-ob_yomu-realizatsii-produktsii_0/

4. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.gks.ru

Оценка проблемы сиротства в Республике Беларусь и пути ее решения

Лазакович М.Е.
магистрант
УО Белорусский государственный экономический университет
maria.lazakovich@bk.ru

Проблеме сиротства в Беларуси уделяется достаточно много внимания, как на уровне государственных органов, так и со стороны организаций гражданского общества. В стране ведется подробный учет сирот, на постоянной основе собирается большое количество статистической информации о положении данной группы детей.

Сиротство – это социальное явление, характеризующее образ жизни детей, оставшихся без попечения родителей. Длительное время сиротами считались дети, потерявшие родителей вследствие их смерти. «Дети-сироты – это лица в возрасте до 18 лет, у которых умерли оба или единственный родитель». Социально-экономические и нравственные процессы в обществе, происходящие в XX веке во многих странах мира обусловили появление социального сиротства, выражающегося в устранении родителей от обязанностей по отношению к своим детям [1].

Воспитание и образование детей-сирот является актуальной социально-педагогической проблемой. Дети-сироты в силу их особого социального статуса часто более подвержены негативному воздействию общественных процессов, таких, как апатия, потребительское отношение к жизни, асоциальное поведение, наркотизация и т. д. Среди многих проблем вхождения в жизнь общества для детей-сирот доминируют неумение жить самостоятельно, строить свою семью. Разрыв между их представлениями о жизни и реальностью проявляется в отсутствии способностей ориентироваться в современной ситуации, изменять свое поведение и запросы в зависимости от обстоятельств, в неумении работать и др. Большинство детей-сирот не могут успешно адаптироваться в жизни, не в состоянии решить многие проблемы, с которыми им приходится сталкиваться ежедневно без поддержки взрослых [2, с. 312]. Они испытывают большие трудности с устройством на работу, получением жилья, обустройством своего быта, составлением и соблюдением бюджета, отстаиванием своих юридических прав.

По состоянию на первое января 2017 года в Республике Беларусь на воспитании в семьях граждан находятся 16840 детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, что на 394 ребенка меньше, чем на 1 января 2016 года. Из них:

– 9677 чел. (в прошлом году 9740 чел.) находятся на воспитании опекунских семьях (кроме того в опекунских семьях находятся 36 лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, получающих выплаты на содержание и заканчивающих обучение в школе (в прошлом году-36), и 57 несовершеннолетних иностранных граждан или лиц без гражданства, имеющих статус детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей);

– 5480 чел. (в прошлом году 5861 чел.) – в приемных семьях;

– 1683 чел. (в прошлом году 1633 чел.) – в детских домах семейного типа.

Всего в Республике Беларусь 11698 семей, в которых воспитываются дети-сироты и дети, оставшихся без попечения родителей (в прошлом году 11975), из них: 7973 – опекунские семьи (прошлый год – 8087), 3463 – приемные (прошлый год – 3645), 262 – детские дома семейного типа (в прошлом году 243).

Решение проблемы профилактики социального сиротства должно включать целый комплекс мероприятий, осуществляемых на разных уровнях государства и общества.

Важными мероприятиями в масштабах государства являются:

1) увеличение продолжительности декретного отпуска и меры его оплаты;

2) открытие и распространение учреждений, помогающих семьям в воспитании детей начиная с яслей, детских садов и домов социальной опеки сирот, опекающими семьями, интернатами и пр.

Очень важным фактором являются также бесплатные службы здравоохранения. Специальной формой социальной деятельности, нацеленной на молодежь, является воспитание родительских чувств и обязанностей.

Так как одной из главных причин социального сиротства является неблагополучие семьи, одной из форм профилактики социального сиротства является работа с семьями, оказавшимся в сложных жизненных обстоятельствах, экономическая, законодательная, социальная поддержка семьи, материнства и детства, формирование позитивных родительских установок через разработку и реализацию программ, которые способствовали бы формированию правильного подхода к созданию семьи у молодых людей [2, с 75].

Абсолютной целью любых изменений государственной политики, в первую очередь, видится уменьшение интегральных эффектов сиротства. Уменьшение может быть достигнуто двумя взаимодополняющими способами: сокращением общего количества вновь выявленных сирот и обеспечением лучшей социальной интеграции существующих сирот (а также тех, которые появятся по объективным причинам в будущем). Сокращение общего количества сирот возможно через: а) более активную профилактику сиротства и б) поддержку реинтеграции биологических семей. К лучшей интеграции детей-сирот в общество приведет в) деинституционализация государственной опеки (переход на семейные формы) и г) улучшенная система постинтернатного сопровождения сирот. Реализации данных задач может поспособствовать принятие комплекса дополнительных мер, представленных ниже.

А. Активная профилактика сиротства.

1) Изменение характера государственной системы профилактики сиротства с пенитенциарного на превентивный. Целью профилактических действий должно стать не наказание родителей и как можно более раннее отобрание ребенка, а предотвращение деградации и распада семьи и появления социальных сирот как таковых.

2) Создание института семейных ассистентов. Целью работы подобных специалистов могло бы стать сохранение семей, находящихся в группе риска, от распада. Такие вопросы, как служебная принадлежность данных специалистов, их обязанности, необходимая квалификация и источники финансирования, требуют дальнейшей проработки.

3) Задействование углубленных форм индивидуальной профилактики в особо тяжелых случаях. Цель данного метода – вырвать проблемную семью из неблагоприятного окружения, таким образом обеспечивая возможность её социальной реабилитации. Имеются в виду, в первую очередь, дневные стационары для матерей с детьми и подростков, а также постоянные стационары для семейного проживания на период от нескольких недель до 6 месяцев.

Б. Поддержка реинтеграции семей.

4) Переориентация целей политики в сфере защиты детства с необратимого наказания родителей на реинтеграцию биологических семей, а в случае невозможности – семей происхождения ребенка-сироты.

5) Продление периода рассмотрения вопроса о лишении родительских прав. Необходимо также предусмотреть законную возможность передачи ребенка назад в семью с регламентацией всех необходимых процедур, ровно, как и четкие требования к родителям в отношении возможной реинтеграции.

6) Предусмотреть обязательные действия служебных персон в направлении реинтеграции семей. Данные действия могут осуществляется как новыми штатными единицами в системе органов опеки и попечительства или учреждений опеки, так и уже существующими специалистами при расширении их служебных обязанностей.

В. Деинституционализация государственной опеки.

7) Придерживаться закрепленного в ряде действующих нормативных документов курса на деинституционализацию государственной опеки. В этой связи необходимой является разработка поэтапной программы деинституционализации интернатных учреждений страны с учетом возможного перепрофилирования отдельных учреждений.

8) Усилить работу с опекунскими семьями в случаях родственной опеки. Необходим действенный механизм поддержки родственных опекунских семей, где опекуны являются пенсионерами, находятся в сложной ситуации из-за состояния здоровья, низких доходов, инвалидности или иных причин.

Г. Улучшение системы пост-интернатного сопровождения сирот.

9) Усовершенствовать систему трансфертов детям-сиротам в период полусамостоятельного проживания и по выходе из-под опеки. Получение материальных благ детьми-сиротами (денежных пособий и квартир) должно носить кондициональный и стимулирующий характер.

11) Разработать и внедрить новые услуги по пост-интернатной адаптации. Период полусамостоятельного проживания и первые годы после выхода из-под опеки (в среднем, с 15 до 20 лет) являются самыми важным в процессе социальной интеграции детей-сирот. В этот период критическим является обеспечение их необходимой поддержкой, меры которой были бы специально разработаны для данной группы подростков.

12) Создать эффективную программу реабилитации неблагополучных детей-сирот. Доля неблагополучных подростков среди сирот значительно выше, чем в общей совокупности несовершеннолетних жителей страны.

Стоит добавить также и несколько общих рекомендаций, релевантных для каждой из описанных выше сфер.

Во-первых, это необходимость приоритетного финансирования вложений в персонал. Множество проблем детей-сирот возникает, к сожалению, из-за того, что труд людей, которые ими занимаются, начиная от первых проверок их семьи и заканчивая выпуском из интерната, вознаграждается далеко не в соответствии со значимостью последствий сиротства для общества. Это, в свою очередь, порождает ещё большую проблему – текучесть кадров. Постоянная смена специалистов по работе как с семьями, так и с детьми приводит к множеству отрицательных последствий. В конечном итоге, именно от квалификации и умений данных специалистов и зависит будущий жизненный путь ребенка. Вложения в персонал – это не только повышение заработной платы, но и реструктуризация штата специалистов, а также повышение качества их работы через постоянное повышение квалификации, обучающие программы и курсы.

Во-вторых, на каждом из этапов работы с проблемными семьями или детьми сиротами существует множество возможностей для сотрудничества с негосударственными организациями и фондами. Как показывает мировая практика, такое сотрудничество может быть эффективным как на этапе профилактики сиротства, так и на этапе устройства детей-сирот, а также их социальной адаптации и интеграции. В Беларуси потенциал негосударственных организаций в данной сфере до сих пор остается не до конца востребованным. В будущем при правильной организации взаимодействия государственных структур и организаций гражданского общества возможно получение существенных выгод от такого сотрудничества в сфере охраны детства и противодействия развития негативных социальных явлений, связанных с сиротством.

В-третьих, в настоящее время в Беларуси существует дефицит современных исследований, которые позволяют количественно выразить долгосрочное влияние воспитания детей-сирот в семьях на общее благосостояние. С этой целью необходимо в рамках проводимой политики создать репрезентативную группу детей-сирот с целью сбора данных об их здоровье, образовании, заработной плате и др., и после утраты статуса

сироты в связи с возрастом, что позволит в дальнейшем использовать указанные данные для оценки и совершенствования проводимой политики.

Внедрение данных предложений поможет повлиять на проблему социального и сиротства и снизить процент данной группы населения.

Литература

1. Министерство образования Республики Беларусь / Официальный сайт министерства образования Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://edu.gov.by. – Дата доступа: 28.07.2017.

2. Истратова, О.Н. Семейное неблагополучие как социально-психологическая проблема / О.Н. Истратова [Электронный ресурс] // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2013. – Выпуск № 10. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/semeynoe-neblagopoluchie-kak-sotsialno-psihologicheskaya-problema. – Дата доступа: 20.07.2017.

3. Социальная сфера / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/. – Дата доступа: 28.07.2017.

Кластерная концепция повышения инновационной конкурентоспособности акторов в региональной системе в контексте государственно-частного партнерства

Лазарева Е.И.

д.э.н., профессор, зав. кафедрой инновационного и международного менеджмента

Южный федеральный университет

elazareva@sfedu.ru

Современные тенденции инновационно-ориентированного развития многоуровневых экономических систем и адекватных этим трендам управленческих технологий, вероятностный характер которых вызван условиями глобальной нестабильности, обострения конкурентной борьбы определяют ориентацию организаций российских регионов на позиции повышения собственной эффективности путем создания долгосрочных конкурентных рыночных преимуществ. Важнейшую роль в данной ситуации играют процессы проектного менеджмента, определяющие основные направления развития хозяйствующего субъекта.

Поскольку в современной экономике эффективное управление проектами является важным фактором обеспечения конкурентоспособности, возникает потребность увеличения объемов инвестиций в менеджмент проектов, включая проекты государственно-частого партнерства (ГЧП) как один из наиболее перспективных механизмов решения накопившихся проблем в различных секторах региональной экономики. Государственно-частное партнерство при этом обычно трактуют как организационно-институциональный альянс между бизнесом и государством, нацеленный на реализацию социально значимых проектов в отраслях промышленности и сферах научных исследований [5]. В качестве ключевых критериев отнесения различного вида партнерств, к категории государственно-частных выделяют такие как институциональность, присутствие правительства в качестве одного из партнеров, наличие совместных целей и четко идентифицированного государственного интереса, а также совместное инвестирование ресурсов [2].

Особенно ярко необходимость государственно-частных проектов, как демонстрирует общемировая практика, связана с инновационной ориентацией современной экономики, с формированием национальных (НИС) и региональных (РИС) инновационных систем, рассматриваемых как единство государственных, частных, общественных организаций и процессов их взаимодействия [3].

Государственно-частное партнерство в целях взаимовыгодного решения значимых для общества задач в современных условиях интенсивно развивается как в США, Канаде, многих европейских странах, в которых на этих принципах реализуется до 20 процентов инвестиционных проектов [1], так и в России. Однако Россия, к сожалению, несмотря на исторически сложившиеся традиции активного участия государства в экономике, пока остается далеко позади в использовании этого института. В российских условиях государственно-частные партнерства наиболее часто реализуются в форме концессий и охватывают преимущественно инфраструктурные проекты. Среди проблем, замедляющих процесс развития ГЧП в современной бизнес – среде, следует, прежде всего, выделить несовершенство нормативно-правовой базы регулирования данного вида партнерства.

Признание регионов субъектами инновационного экономического роста невозможно без всесторонне обоснованной инвестиционной политики правительства страны и региональных органов власти, целью которой является многоканальное привлечение инвестиций не только в форме прямого финансирования приоритетных проектов, но и путем создания благоприятного инвестиционного климата. Формирование масштабной полиструктурной стратегии устойчиво-инновационного развития, трактуемой как интегративное единство экономико-динамической и «расселенческой» траекторий, базируется на Парето-оптимальном сочетании конкурентных процессов интернационализации частного сектора, привлечения мобильных масштабных инвестиций в инфраструктуру и создания благоприятной социально-экономической среды, обеспечивающей воспроизводство качественных ресурсов экономического роста инновационного типа.

С точки зрения процедуры селекции инвестиционные решения, основанные на многокритериальной оценке ряда, как правило, разнонаправленных экономических, социальных и экологических факторов и тенденций, относятся к числу наиболее сложных. «Рыночно – нерыночная» двойственность современной мезоорганизации хозяйствования накладывает неизбежный отпечаток и на инструменты активизации инвестиционной активности, спо-

собствующей качественному экономическому росту, обосновывает необходимость «оптимизации» сочетания процессов совершенствования государственной поддержки общественно значимых проектов развития и повышения инвестиционной привлекательности территорий для частных инвесторов.

Государственная поддержка проектов территориального развития базируется на единственно реалистичном системном принципе «предвидеть и предотвращать» и ориентирована на региональные приоритеты социоэкономического развития, повышающие качество жизни населения, эффективно сочетая «инициативы сверху» («top-down») и «инициативы снизу» («bottom-up»), объективные оценки эффективности и консенсус ключевых «игроков» по отбору конкретных проектов. В качестве критериев государственной поддержки таких проектов, включаемых в ФЦП на конкурсной основе, выступают показатели социальной, бюджетной и экономической эффективности [3]. При оценке проекта во многих случаях проводится не только финансовый, но и экономический анализ. В отличие от финансового анализа, задачей которого является изучение потоков денежных средств, рыночных цен, экономический анализ должен четко отслеживать общую экономическую стоимость с учетом социальных и экологических последствий проектов развития, вне зависимости от того, нашли они отражение на рынке или нет.

В практике оценки территориальных проектов используются различные подходы к определению эффективности политики. Например, в Европейской практике чаще всего применяются те или иные методики определения результативности, продуктивности и/или стоимостной эффективности региональной политики. В первом случае оцениваются результаты проекта, например, количество обученного персонала и новых рабочих мест, число проведенных мероприятий и т.д. Во втором – степень достижения цели. Например, результат – 24 компании при целевом значении «создание 30 новых компаний» будет означать достижение 80% от целевого значения. В третьем случае производится сопоставление эффекта и затрат в денежном значении. Характер проекта определяет использование того или иного подхода, поэтому эти подходы не следует рассматривать как альтернативные.

Далеко не для всех проектов по региональному экономическому развитию выгоды можно связать с реальной рыночной ценой, либо непосредственно измерить в денежных единицах. Так, понимание того факта, что принятие эколого-сбалансированных инвестиционных решений на основе действенной интеграции экологической экспертизы в процесс подготовки проектов позволит повысить конкурентоспособность природного капитала российских регионов, инициировало разработку методик эколого-экономической оценки и ранжирования природоохранных проектов государственно-частного партнерства в соответствии с критериями экологической значимости, финансовой самоокупаемости, а также бюджетной эффективности [3].

Оценка проектов производится экспертной комиссией в соответствии со следующей процедурой. На предоценочном этапе в соответствии с ежегодным финансовым планом устанавливаются приоритеты для отдельных категорий проектов, оговаривается стоимость проектов, которым планируется оказывать помощь и/или выделять средства в зависимости от статуса заявителя или способа расходования средств. На втором этапе анализируются «жесткие критерии», включающие информацию о соблюдении нормативных требований и соответствии приоритетам экологической политики. Наиболее важным этапом является оценка природоохранного эффекта проекта. Далее анализируются уровень документальной подготовки проекта, отзывы внешних организаций, органов власти, местного населения и НПО, источники финансирования, показатель, определяемый как отношение объема финансовой помощи к непосредственному природоохранному эффекту. Если этот показатель проекта больше, чем на 30 процентов превышает средний показатель по проектам рассматриваемого кластера за последние годы (например, слишком дорогой на единицу природоохранного эффекта), такой проект не следует финансировать, даже если он занимает высокую позицию в списке приоритетов. После завершения оценки по каждому типу проектов составляется список приоритетов.

Наиболее разработанными к настоящему моменту методами выявления стоимостных (экономических) эффектов природоохранного проекта являются оценочные технологии, измеряющие тем или иным способом «излишек потребителя». Апробация одной из таких технологий для оценки стоимости упущенной «экологической» выгоды от изъятия сельскохозяйственных земель при строительстве нефтепровода «Суходольная – Родионовская» показало, что учет экологического качества отчуждаемых пахотных земель увеличивает величину ущерба сельскохозяйственному производству на 1,4 процента стоимости проекта [3]. Очевидно, что данная сумма могла бы внести свой вклад в решение насущных социальных задач региона, составив наряду с другими компонентами базовую основу регионального фонда социальных гарантий – источника общественных (государственных и муниципальных) инвестиций в системе долгосрочного планирования и оптимально эффективной кооперации ресурсов государственно-частного долевого участия.

Положительным примером частно – государственного партнерства в жилищно-коммунальном хозяйстве Ростовской области является заключение договора на управление ростовским «Водоканалом», заключенный мэрией донской столицы с компанией «Евразийское водное партнерство» в целях проведения эффективной модернизации водопроводно-канализационного хозяйства города. Подписанный городскими властями и «Евразийским водным партнерством» договор – пока уникальный в истории российского ЖКХ.

В качестве недостатков современного взаимодействия государства и бизнеса, негативно влияющих на процессы формирования инновационно-инвестиционной привлекательности региона, можно выделить такие, как:

– отказ частного бизнеса от участия в конкурсах из-за неумения составить адекватный бизнес-план с учетом наложенных государством ограничений и опасений передачи всех рисков частному сектору;

– расхождение в реализации финансовых интересов государственных и частных партнеров вследствие асимметрии имеющейся у них информации;

– оппортунистическое в той или иной мере поведение обоих партнеров;

– чрезвычайная сложность и «запутанность» многих моделей ГЧП;

– опасение партнера со стороны государства, связанное с риском возможного банкротства частного партнера и полной ответственности за реализацию проекта, что уже на первоначальном этапе препятствует заключению договора о партнерстве.

Преодоление выше названных недостатков неразрывно связано с повышением эффективности механизма государственно-частного партнерства, прежде всего, путем разработки единой федеральной концепции и конкретных программ развития ГЧП, в которых будут определены четкие правила разделения ответственности и рисков партнеров, а также их взаимодействия. Кроме того, в качестве одного из важнейших приоритетов стратегии развития данного института является трансформация региональной политики государства, ее переориентация на ресурсное обеспечение инновационно-инвестиционной стратегии и расширенное воспроизводство качественного человеческого капитала [4].

Литература

1. Государственно-частное партнерство в мировой практике и российский опыт // Экономические науки. 2015. № 61. С. 112-117.

2. Лазарева Е.И., Анопченко Т.Ю. Эконометрическая оценка инвестиционной привлекательности как основа формирования кластерной инвестиционной стратегии региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 5. С. 21-26.

3. Лазарева Е.И., Косолапова Н.А., Пашкова А.Ю., Рунова Л.П., Шаль А.В. Модели экологической ориентации государственно-частных стратегий инвестирования человеческого капитала в инновационной экономике. – Ростов н/Д.: Изд-во Южного федер. ун-та, 2012. – 386 с.

4. Лазарева Е.И. Стратегия развития человеческого капитала в системе инновационно-региональных кластеров // Проблемы современной экономики. 2008. №.1. С. 200-204.

5. Технологический прорыв России: стратегическое партнерство государства и бизнеса: матер. науч.-практ. конф. в рамках Московского международного салона инноваций и инвестиций. – М.: Изд-во ФГУ НИИ РИНКЦЭ. 2014. – 178 с.

Социально-экономическое положение незащищённых слоёв населения

Латышев О.Ю.
академик МАЕ, МАС, ISA, МОО АД ЮТК, профессор РАЕ,
п.д.н.(ScD h.c.), к.филол.н.(PhD),
заслуженный деятель науки, техники и образования
Международная Мариинская Академия им. М.Д. Шаповаленко
Papa888@list.ru
Терзиев В.К.
академик, член-корр РАЕ, д.э.н, д.инж.н., профессор
Национальный венный университет «Васил Левски»
terziev@skmat.com
Кюскиева-Арабска Е.Д.
академик, д.э.н, к.социол.н., доцент
Академия инноваций и устойчивости
katya.arabska@gmail.com
Банабакова В.К.
академик, д.воен.н., профессор
Национальный венный университет «Васил Левски»
v.banabakova@abv.bg

Как в России, так и в Болгарии, наметился устойчивый рост количества социально незащищённых людей. Более того, отмечается возрастание также и количества собственно слоёв населения, последовательно попадающих в число незащищённых. Безусловно, существуют определённые отличия в сценарии происходящего в данном отношении у каждой из наших стран. Республика Болгария, в отличие от России, не имеет столь значительной протяжённости и наличия множества климатических поясов вплоть до арктического. Следовательно, в некоторой степени это уменьшает количество проблем, связанных с необходимостью строить особо утеплённое жильё, иметь массу тёплой одежды на душу населения, а также большую часть сезона использовать дорогостоящие материалы для отопления жилых и производственных помещений. Но это – только в абсолютном выражении. В относительном же выражении следует принимать во внимание географическую близость высокоразвитых в экономическом отношении стран, их достаточную доступность для населения – как Болгарии, так и России, в виду чего каждый гражданин наших стран при посещении европейских государств способен сделать вывод о принципиальной разнице в уровне жизни данных стран.

Какие же усилия, на наш взгляд, следует предпринять для того чтобы уровень жизни в наших странах был максимально приближен к уровню жизни в державах с высокоразвитой экономикой? Мы понимаем, что гостеприимство обеих наших стран может быть подкреплено повышением темпов развития туристической инфраструктуры. Это позволило бы не только принципиально увеличить приток финансовых средств в каждую из наших стран, но и предоставить значительное количество рабочих мест представителям социально незащищённых слоёв населения. Что могло бы позитивно сказаться на качестве их материального положения и социально-экономического положения в целом. Расширение сферы торговли, общественного питания, экскурсионного обслуживания туристов, а также гостиничного бизнеса в совокупности могло бы удовлетворить потребности многих тысяч граждан, чьё социальное самочувствие нуждается в незамедлительной поправке.

Наряду с этим, значение принципиальной важности для выравнивания социально-экономического положения граждан, принадлежащих к различным социальным слоям, имеет открытие новых рабочих мест в сельскохозяйственной и перерабатывающей промышленности. Учитывая постоянное повышение доли автоматизации производства в данной сфере человеческой жизнедеятельности, мы понимаем, что необходимо постоянное повышение квалификации и профессиональная переподготовка специалистов, а также массовая подготовка новых специалистов для работы на заводах и фабриках по переработке овощей, фруктов, молока, мяса и т.д. Этим самым могут быть достигнуты цели импортозамещения, или, по крайней мере, переход на отношения импорта-экспорта между двумя нашими странами. Представители старшего поколения жителей Российской Федерации хорошо помнят консервную продукцию высокого качества, например, болгарской фирмы «Bulgarplod». Она была особенно актуальна в средней полосе и северных районах России. Безусловно, произошли определённые изменения в отношениях наших стран, традициях экономического сотрудничества как следствие распада «Варшавского договора». И, тем не менее, есть основания полагать, что и в условиях новых политико-экономических реалий такие вопросы по-прежнему остаются в числе решаемых.

Хорошо исследованы вопросы, связанные с последствиями введения экономических санкций, направленных против Российской Федерации. В одной только Германии это привело к сокращению сотен тысяч рабочих мест и появлению многочисленных актов гражданского недовольства действиями правительства. Возросла непопулярность правительства в глазах многих граждан страны. Более того, мы осознаём бессмысленность и недопустимость подобных действий политиков внутри славянского мира. Существует немало отраслей производства, в том числе – наукоёмкого, которое существует в России. С нашей точки зрения, оно могло бы значительно повысить исследовательский потенциал вузов и научных центров Республики Болгария, наиболее ожидаемые позитивные последствия таких шагов выражаются как в росте экономической мощи обеих стран, так и в удовлетворении разносторонних потребностей каждого гражданина, в первую очередь – социально незащищённого.

В настоящее время много и совершенно справедливо пишется о разноплановых факторах, препятствующих налаживанию жизни в стране, подразумевая засилье коррупции, усиленного оборота наркотиков, разрушение вертикали власти и т.д. В данном случае нам представляется продуктивным опыт современного развития Сингапура, где эти и подобные вопросы были решены кардинально и в чрезвычайно короткие сроки. Перенимая такой опыт, следует предавать каждый акт «выражения народной признательности» представителям правительственных кругов, равно как и «теневой экономики», препятствующих устойчивому экономическому росту страны, широкой огласке. При этом следует использовать все виды СМИ, включая возможности повсеместных онлайн-трансляций, размещение в интернете общедоступных протоколов следствия, характера вынесенных приговоров и убедительных документальных свидетельств – фото, видео и т.д. – своевременного приведения их в исполнение.

Из сказанного мы считаем своим долгом сделать следующие выводы:

1. Болгария и Россия, имеющие многовековые традиции дружбы и плодотворного сотрудничества, совместного продуктивного решения стратегических задач развития, могут помочь друг другу в укреплении социально-экономического положения большого количества своих граждан, на протяжении долгого времени входящих в социально незащищённые слои населения.
2. Проблема импортозамещения может быть либо полостью решена, либо переведена в разряд отношений импорта-экспорта между Россией и Болгарией, сообразно совершенствуемым алгоритмам товарообмена, а также взаимопомощи граждан двух славянских стран сообразно ранее накопленному разностороннему опыту.
3. Россия и Болгария в среднесрочной перспективе могут оказать друг другу практическую помощь в развитии туристической инфраструктуры. В ней может быть занято большое число граждан, в настоящее время либо не имеющих высокооплачиваемой работы, либо тех, у кого отсутствует любая работа.
4. Развитие сельскохозяйственной и перерабатывающей промышленности обеих стран также способно существенно уменьшить долю безработных граждан и привести социально-экономическое положение своих граждан в подобающее состояние.
5. Большую роль в решении проблем безработицы может сыграть и пищевая промышленность обеих стран. Это может привести к принципиальному повышению качества жизни жителей Болгарии и России.

Благодарности. Авторы выражают признательность трудовым коллективам Академии инноваций и устойчивости, а также Международной Мариинской Академии имени Марии Дмитриевны Шаповаленко за неоценимый вклад в подготовку данного исследования.

Литература

1. Финансы: учебник / А. Ф. Арсланов, В. К. Бурлачков, Е. К. Воронкова и др.; под ред. проф. В. А. Слепова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2015. – 336 с.

2. Дружиловская, Т. Ю. Особенности нормативного регулирования бухгалтерского учета в государственных (муниципальных) учреждениях / Т. Ю. Дружиловская, Э. С. Дружиловская, Т. С. Маслова // Международный бухгалтерский учет. – 2016. – № 23. – С. 2-18.

Институциональный аспект реализации концепции реиндустриализации и импортозамещения в условиях турбулентной внешней среды

Лачинина Т.А.
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)
t_lachinina@mail.ru
Чистяков М.С.
аспирант
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)
shreyamax@mail.ru

По мнению экспертного сообщества за временной промежуток после распада СССР так и не было предпринято действенных мер для диверсификации экономики, улучшения структуры промышленного потенциала, по реформированию общего состояния народного хозяйства. Пришло осознание необходимости не просто модернизации действующей экономической модели, а, фактически, реализации стратегии воссоздания или генерирования обновленной структурной конфигурации, функционала и технологических цепочек отдельных видов производств, поскольку дальнейшее затягивание с преобразованиями чревато их безвозвратной утратой, что повлечёт за собой всевозрастающую угрозу индустриально-технологического отставания, деградации промышленного развития, зависимости в технологическом аспекте от индустриально развитых государств, являющаяся первостепенным фактором утраты национальной безопасности России.

После кризиса 2008-2009 годов Россия так и не вышла на прежние темпы роста ни в 2011 году, когда цена на нефть выросла на 36 %, ни в 2012 году, когда она почти достигла предкризисного максимума [1,573].

Сегодня в России растет понимание необходимости широкомасштабной модернизации экономики как главного условия ее устойчивого роста, и при этом все очевиднее становится неспособность реально в заданные сроки и по заданным параметрам осуществить такую модернизацию. Отечественная экономика не смогла обеспечить возросший внутренний спрос за счет увеличения инвестиционной активности и оказалась в структурно-интитуциональной «ловушке». Основная причина сложившейся ситуации – отсутствие целеполагания в экономической политике, т.е. целостной картины перспективной структуры российской экономики и, как следствие, «локомативных» проектов модернизациие основных секторов [3,169].

Процессы глобализации и санкционного принуждения со стороны англосаксонской коалиции к геополитическим уступкам остро актуализируют необходимость обеспечения национальной, экономической и технологической безопасности РФ, сохранения субъектности российского государства в мировом финансово-экономическом и политическом пространстве

Реиндустриализация с направленностью на конкурентоспособное импортозамещение является стратегией обеспечения национального экономического и политического баланса, предполагающей создание сдерживающего потенциала прочности государства, препятствующего деструктивному воздействию дестабилизирующих факторов внешней турбулентной среды и элементов геополитического давления санционного характера со стороны государств русофобской направленности.

Под реиндустриализацией можно понимать переход к новой модели экономического роста за счет повышения эффективности использования ресурсов для производства конкурентоспособной инновационной продукции (преимущественно с использованием отечественных наукоемких технологий) через развитие и модернизацию производственной и технологической базы национальной промышленности.

Политика реиндустриализации в этом смысле прямо ориентирована на обеспечение заявленной руководством страны стратегии импортозамещения. На самом деле можно говорить о проведении *импортозамещающей* и *экспортоориентированной реиндустриализации* [2,56].

Важно определить вид индустриальной политики. Обобщение опыта индустриальной политики в разных странах в XX веке позволяет многим авторам прийти к 3 основным видам проведения этой политики: *экспортно ориентированная, внутренне ориентированная* (включая замещение импорта), так называемая *стратегическая* промышленная политика, связанная с проведением реструктуризации промышленной системы [4,12].

Реиндустриализация российской экономики не является самоцелью, она направлена на создание соответствующей инфраструктуры, способной обеспечить благоприятный инвестиционный, технологический и предпринимательский климат для развития отечественной промышленности. Опыт развитых в экономическом отношении стран показывает, что конкурентоспособность и инновационность экономики обеспечивается не только динамикой роста промышленного сектора, технологического и инновационного предпринимательства, но и целым рядом институциональных условий, среди которых – новые институциональные нормы, формальные и неформальные [1, 575].

При имеющемся наукоёмком заделе оборонно-промышленного комплекса и космической отрасли развитие институциональной среды в условиях дезориентационного воздействия глобальных турбулентных процессов становится необходимым определяющим фактором развития высокотехнологичной промышленности и реализации концепции экспортоориентированного импортозамещения. Формированию эффективного высокотехнологичного потенциала будет способствовать формирование и целенаправленное развитие совокупности соответствующих институтов. Проблематика промышленного развития в новейшей истории свидетельствует об определяющей роли институциональных факторов, устанавливающих нормы взаимодействия экономических субъектов; в общем понимании является сложной многоаспектной конфигуральной конструкцией, определяющей институциональную среду, включающую формальные и неформальные элементы и регуляторные инструменты, механизмы их эволюционного функционирования.

Формируемая институциональная среда создаёт возможности для государственного управления процессом высокотехнологичной реиндустриализации и импортозамещения через становление адаптивных институциональных элементов национальной экономической модели. Данное институциональное пространство в масштабах страны позволит решить такие задачи, как регулирование процесса создания и эволюционного развития промышленных резидентов народного хозяйства, их взаимодействия на региональном и федеральном уровне; развитие институтов поддержки реиндустриализации промышленного комплекса, в т. ч. финансово-экономического формата; выработке мер по повышению конкурентоспособного потенциала отечественной промышленности; способствование генерированию сенситивной среды для становления, развития и реализации бизнес-проектов в высокотехнологичном формате промышленного производства; протекции адекватной реализации концепции экспортоориентированного импортозамещения с целью обеспечения национальной и экономической безопасности России.

Одним из аспектов конструктивной реиндустиализации экономического потенциала является формирование эффективной *институциональной среды.* Институциональный аспект чаще всего рассматривается с точки зрения устойчивых, циклически обновляющихся социальных отношений, приводящий общественные взаимоотношения в определенную структурную систему, позволяющую управлять экономическим пространством, представляющим собой сложным комплексом взаимоотношений сетевой конфигурации экономических субъектов.

Элементы институциональной среды как искусственно сформированные правила поведения и ограничения, рычаги воздействия и принуждения, регламентирующие деятельность системы, имеют первостепенное значение для приведения в соответствие реализуемых подходов трансформации промышленного потенциала со стратегией экспортоориентированной реиндустриализации и импортозамещения. Особо необходимо упомянуть о значении и роли в данном процессе формальных институтов.

Стратегия экспортоориентированного реиндустриализации в фарватере импортозамещения подразумевает со стороны органов государственной власти проработку и внедрение конструктивных формальных норм, регламентирующих применение мер стимулирования, поощрения и принуждения к реализации приоритетных задач в данной области, имеющей государственное значение для обеспечения национальной безопасности.

Успешная реализация концепции реиндустриализации и импортозамещения является первостепенным фактором нивелирования экономической инерции, обеспечения высокотехнологичного конкурентоспособно промышленного потенциала, что повлечёт за собой социально-экономическую и политическую устойчивость, самодостаточность национальной экономики, предполагающей формирование выверенных институциональных условий и стабильного политического фона для реализации концептуальных положений трансформации народного хозяйства РФ, являющейся прагматичным ответом на турбулентные процессы и внешние агрессивные вызовы, ингибитором нарастания индустриально-технологической неопределенности. Необходимо уточнить, что, в свою очередь, реализация данных концептуальных положений предполагает принятие мер по сдерживанию и нивелированию дестабилизирующих факторов экономического и политического характера для гармоничного развития общества.

Литература

1. Афонасова М.А. Реиндустриализация и импортозамещение: ответ на глобальные вызовы и угрозы безопасности // Фундаментальные исследования. – 2015. – №7. – С. 573-577.

2. Бодрунов С.Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы /Монография/ С.Д. Бодрунов. – Спб. ИНИР. им. С.Ю. Витте, 2015. – 171 с. ISBN 978-5-00020-020-9

3. Бодрунов С.Д. Формирование стратегии реиндустриалищации России /Монография/ Изд. 2-ое, перераб. и доп. В двух частях. Часть первая. – Спб.: ИНИР,2015. – 551 с. ISBN 978-5-00020-014-8

4. Хрусталёв Е.Ю., Стрельникова И.А. Разработка инвестиционной стратегии наукоемкого предприятия и методики балльной оценки по результативности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 36.

Механизм выявления направлений развития инновационной деятельности в высокотехнологичном бизнесе

Лебединская О.Г.
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО "Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова"
Lebedinskaya19@gmail.com
Тимофеев А.Г.
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО "Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова"
rea101@mail.ru
Абызова Е.В.
к.э.н., доцент
ОЧУ ВО «Московская международная академия»
Aev_home@mail.ru

О создании НТИ президент России Владимир Путин сообщил в послании Федеральному собранию 4 декабря 2014 г., назвав эту программу одним из приоритетов государственной политики. При ее реализации возник вопрос о механизме выявления развития инновационной деятельности. Целью выработки подобного механизма стала " необходимость понимания, с какими задачами столкнётся Россия через 10–15 лет, какие передовые решения потребуются для того, чтобы обеспечить национальную безопасность, высокое качество жизни людей, развитие отраслей нового технологического уклада".

С этой точки зрения, и с точки зрения особенностей высокотехнологичного бизнеса сформулированы семь критериев выбора рынка для НТИ:

1. Выбранный рынок станет значимым и заметным в глобальном масштабе: будет "весить" более $100 млрд. к 2035 г.
2. На текущий момент рынка нет, либо на нем отсутствуют общепринятые / устоявшиеся технологические стандарты
3. Рынок в первую очередь ориентирован на потребности людей как конечного потребителя (приоритет B2C над B2B).

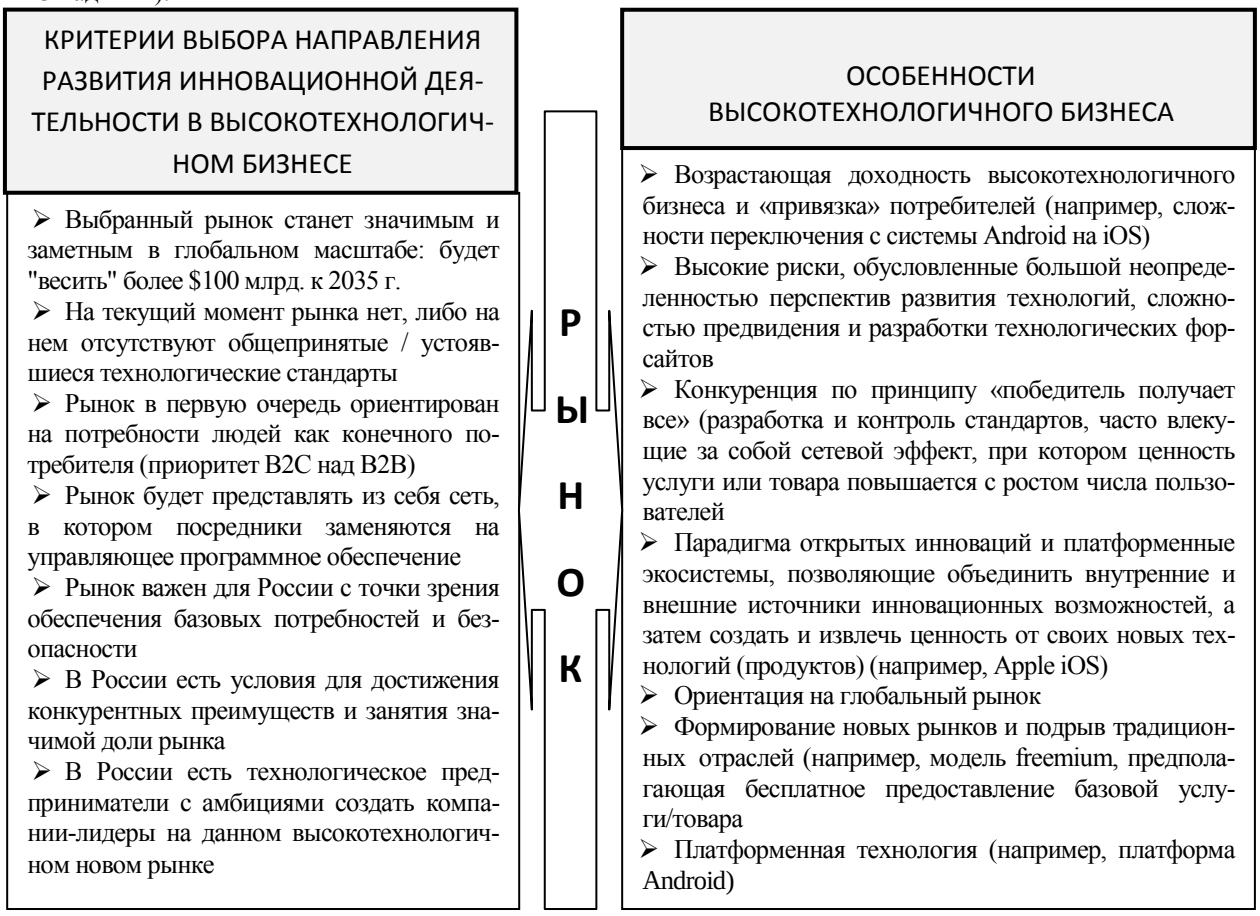


Рис. 1. Взаимосвязь особенностей высокотехнологичного бизнеса и критериев определения направлений развития инновационной деятельности

4. Рынок будет представлять из себя сеть, в котором посредники заменяются на управляющее программное обеспечение

5. Рынок важен для России с точки зрения обеспечения базовых потребностей и безопасности

6. В России есть условия для достижения конкурентных преимуществ и занятия значимой доли рынка

7. В России есть технологическое предприниматели с амбициями создать компании-лидеры на данном высокотехнологичном новом рынке

На рис. 1 представлена взаимосвязь выделенных особенностей (на основе работ В.Б. Артур, S. Muegge, Дж. Мур, Г. Хэмел, В. Тамберг и др.) и критериев выявления направлений развития инновационной деятельности в высокотехнологичном бизнесе.

Основой такого набора критериев стали следующие три гипотезы:

- Отправная точка – потребности людей
- Новые рынки будущего будут основаны на сетевом принципе
- Планирование работы НТИ строится от будущего

В связи с этим, выделим следующие принципы формирования механизма развития приоритетных рынков:

- создание "зон пилотирования", основной целью которой будет демонстрация, верификация, тестирование и сертификация конкурентоспособных продуктов НТИ, выработка регламентации условий их применения (в т.ч. разработка стандартов)
- формирование необходимой нормативной базы
- масштабирование применения продуктов НТИ на начальном этапе за счет предоставления госзаказа и закупок госкомпаний
- транспарентность нормативной базы на глобальный рынок
- поддержка экспорта товаров и услуг НТИ

Схема организации подобного механизма представлена рис. 2.

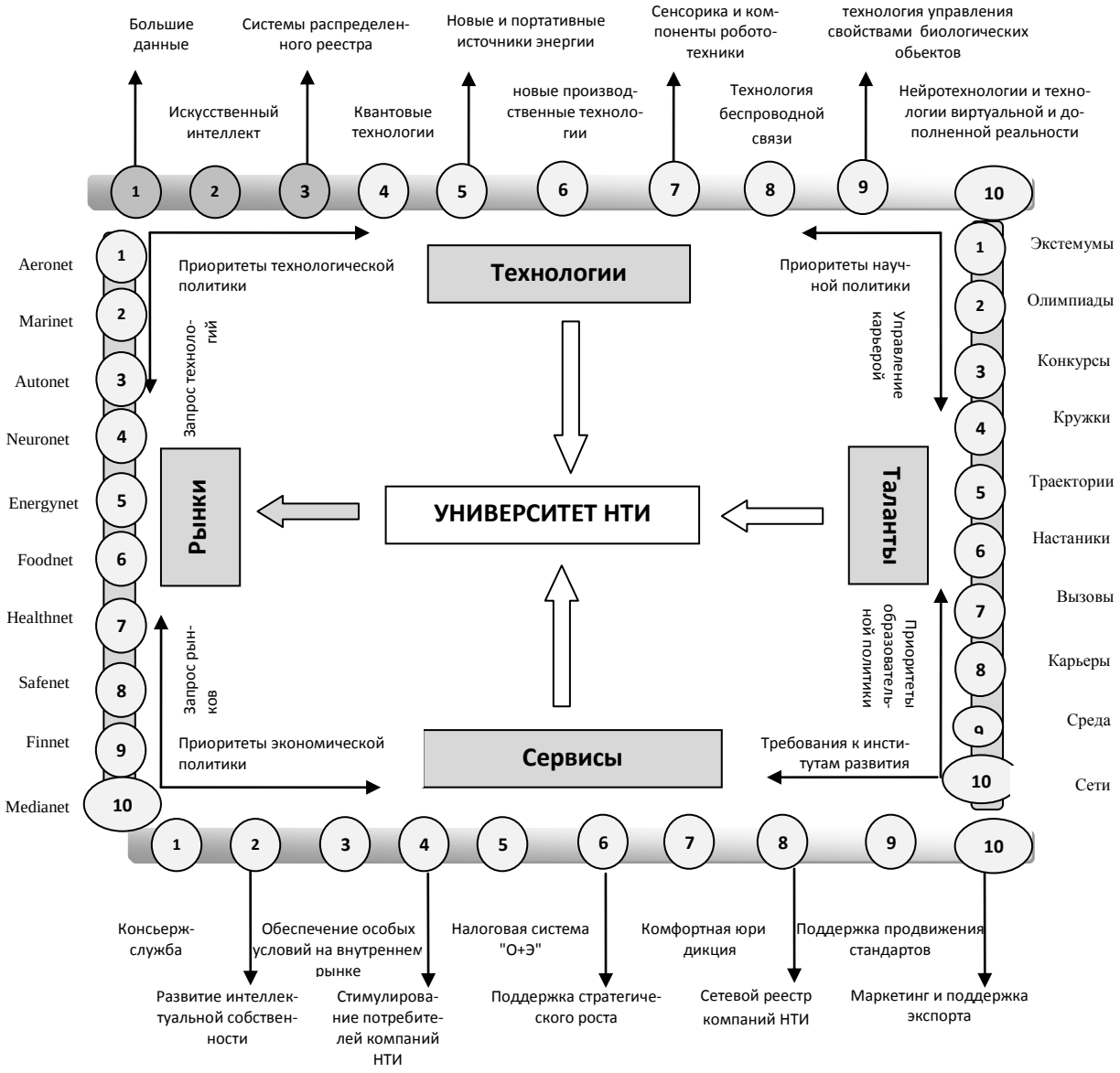


Рис. 2. Организация механизма развития приоритетных рынков

Организация подобного механизма предполагает скоординированную работу трех уровней управления:

- стратегический (работа межведомственных групп)
- оперативный – работа федеральных органов исполнительной власти РФ, субъектов РФ, национальных исследовательских университетов, ИР
- тактический – типовые проекты

Объем инвестиций в высокотехнологичный сектор экономики России говорит сам за себя. В федеральном бюджете текущего года на проекты НТИ заложено 12,46 млрд руб. В 2018 г. на нужды НТИ планируется направить 8,2 млрд руб., а в 2019 г. – 8 млрд руб. Таким образом, в ближайшие три года финансирование составит 28,6 млрд руб

К концу 2016 г. было утверждено шесть дорожных карт НТИ, которые рассматривают использование новых технологий в области автомобилестроения, авиации, судостроения и освоения морских ресурсов, энергетики, медицины, а также в нейрокоммуникации человека и машины, сообщил представитель Минобрнауки.

Приоритеты, в свою очередь, детализируются в виде 27 критических технологий, являющихся наиболее перспективными технологическими областями. По оценкам экспертов, эффективное функционирование российских организаций в указанных направлениях позволит им стать более конкурентоспособными как на внутренних рынках сбыта, так и на мировых

Достижение Россией лидерства по предполагаемым направлениям НТИ требует экстраординарных усилий. Новые производственные технологии, бесспорно, обладают огромным потенциалом для развития экономики, однако имеются существенные проблемы для реализации запланированной программы. Портфель патентов российских резидентов в сотни раз меньше, чем у стран-лидеров по новым производственным технологиям. Среди них такие страны, как Китай, США, Япония и Южная Корея. До 60-95% патентов РФ выдаются нерезидентам России. В мире в области новых промышленных технологий лидируют компании. В России патентообладателями в основном выступают исследовательские и образовательные учреждения Решение этих и многих других проблем требует ориентации на долгосрочную перспективу. Однако мировой опыт показывает, что достижение технологического лидерства возможно и в чрезвычайно короткие сроки. Например, Китаю понадобилось только около семи лет. В основе такого результата лежит формирование кадрового состава, преумножение существующих заделов, взаимодействие между университетами и бизнесом

Литература

1. Бендиков М.А. Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития / М.А. Бендиков, И.Э. Фролов. – М. : Наука, 2007 – 584 с.
2. Science, technology and innovation in Europe, European Communities, 2008 – URL : http://www. eurosfaire.prd.fr/7pc/doc/1205427572_ks_em_08_001_en.pdf.
3. Arthur W.B. Increasing Returns and the New World of Business / W.B. Arthur // Harvard Business Review. – 1996 – July-Aug. – P. 100–109.
4. Чесбро Г. Открытые инновации / Г. Чесбро. – М. : Поколение, 2007 – 336 с.
5. Хэмел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хэмел, К.К. Прахалад. – М.: Олимп-Бизнес, 2002 – 288 с.
6. Muegge S. Platforms, Communities and Business Ecosystems: Lessons Learned about Technology Entrepreneurship in an Interconnected World / S. Muegge // Technology Innovation Management Review. – 2013 – №3. – P. 5
7. Тамберг В. Семь принципов развития сетевого эффекта / В. Тамберг, А. Бадьин. – URL: http:// www.e-xecutive.ru/community/articles/1456688/.
8. Мур Дж. Стратегия сильной руки / Дж. Мур // Harvard Business Review. – 2006 – №5. – С. 46–56.
9. Межов С.И. Эффективность бизнеса в условиях инноваций / С.И. Межов // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2015 – №1. – С. 82–85.
10. Управление высокотехнологичным бизнесом. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007 – 256 с.

Статистическая оценка готовности экономики к национальной технологической инициативе

Лебединская О.Г.
к.э.н., доцент lebedinskaya19@gmail.com
Овешникова Л.В.
д.э.н., доцент lud_proz@mail.ru
Тимофеев А.Г.
к.э.н., доцент rea101@mail.ru
ФГБОУ ВО "Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова"

В рамках гранта "Разработка и совершенствование научной базы для комплексных программ мониторинга готовности экономики к национальной технологической инициативе" была разработана комплексная система статистической оценки инфраструктуры программы Национальной технологической инициативы (НТИ). Данная система включает шесть взаимосвязанных блоков. Статистическая оценка показателей каждого блока рассматривается в соответствии с паспортом оцениваемого показателя.

НТИ включает системные решения по определению ключевых технологий, необходимых изменений в области норм и правил, работающих мер финансового и кадрового развития, механизмов вовлечения и вознаграждения носителей необходимых компетенций.

В настоящее время сформированы два основных направления работы НТИ: "Рынки" и "Технологии". Для выработки эффективной стратегии их работы необходим качественный мониторинг ее инфраструктурной составляющей, т.е. формирование информационной базы данных для комплексных программ мониторинга готовности экономики к национальной технологической инициативе, включающей такие направления, как интеллектуальная собственность, инвестиции и финансирование, стандарты, научная инфраструктура, законодательство, кадры и система образования [1].

Инфраструктура интеллектуальной собственности НТИ (26 показателей)	Инфраструктура НТИ, отражающая состояние кадров и системы образования (26 показателей)
Инфраструктура инвестиций и финансирования (26 показателей)	Инфраструктура НТИ, отвечающая за стандарты (7 показателей)
Фундаментальные исследования и научная инфраструктура (26 показателей)	Инфраструктура НТИ, определяющая вопросы законодательства и регулирования (9 показателей)

Рассмотрим некоторые из них. Первый блок – инфраструктура интеллектуальной собственности НТИ. Проведенный анализ показал, что взрывной рост регистрируемых прав на программные продукты и базы данных обусловлен требованиями экономики.

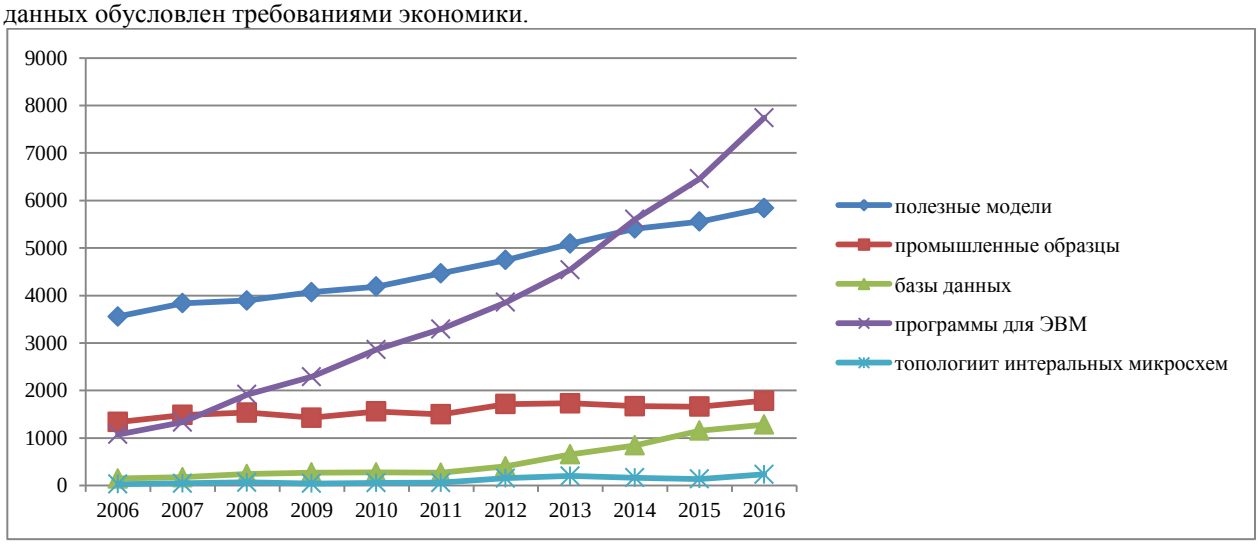


Рис. 1. Динамика использования объектов интеллектуальной собственности

Тем не менее, сегодня можно констатировать, что в патентной и изобретательской сферах с точки зрения достижения целевых параметров НТИ сложилась достаточно напряженная ситуация. Так, динамика значений коэффициентов самообеспеченности и зависимости (соотношения числа иностранных и отечественных патентных заявок на изобретения) не меняется уже несколько лет (с 2008 года), остановившись на значениях 0,68-0,67 и 0,51-0,56 соответственно. Трехкратный рост количества заявок от иностранных заявителей за последние 16 лет имеет объективную основу - в международной практике подача одной патентной заявки внутри страны сопровождается подачей нескольких заявок в другой стране.

В 2015 г. в мире удельный вес российских национальных заявок на изобретения составил 1,2 % (к примеру, доля аналогичных заявок США - 18,2 %, Японии - 15,7 %). По выданным российским национальным заявителям охранных документов в сравнении с национальными заявителями ведущих зарубежных стран мира также очень существенное отставание: Россия - 2,0 %, США - 20,6 %, Япония - 21,8 %.

Отраженная в таблице статистика свидетельствует об очень серьезном отставании России от ведущих зарубежных стран.

Анализируя второй блок инфраструктуры НТИ, отвечающий за инвестиции и финансирование, авторы также пришли к неутешительным выводам. Согласно стратегии НТИ, к 2035 году суммарные расходы на науку и технологии достигнут 4% ВВП. Доходы российских компаний и университетов от управления интеллектуальной собственностью составят 1% от оборота мирового рынка, а Россия войдет в топ-5 стран по рейтингу количества профессионалов, занимающихся исследованиями и разработками. В этих целях в федеральном бюджете на реализацию проектов дорожных карт НТИ предусмотрено 12,5 млрд руб. (планы на

2018 г. – 8,2 млрд., на 2019 г. - 8 млрд. руб.). Однако, официальная статистика показывает, что в РФ использование выделенных средств пока не приносит желаемого эффекта (рис. 2).

Таблица

Рейтинг стран по показателям изобретательской активности и результативности за 2015 год [2]

Национальные патентные заявки в расчете на 10 000 населения (коэффициент изобретательской активности)* / название страны		Соотношение патентных заявок, поданных отечественными заявителями за рубежом и в стране (коэффициент распространения)* / название страны		Национальные патентные заявки в расчете на 1 млн долл. затрат на НИОКР (шт.)** / название страны	
Значение показателя	Страна	Значение показателя	Страна	Значение показателя	Страна
33,05	Корея (1)	10,26	Израиль (1)	2,79 (2014)	Китай (1)
20,39	Япония (2)	5,36	Ирландия (2)	2,54 (2014)	Корея (2)
10,35	Швейцария (3)	4,73	Канада (3)	1,88 (2014)	Япония (3)
9,51	Люксембург (4)	4,35	Италия (4)	1,15 (2013)	Новая Зеландия (4)
8,97	США (5)	4,19	Швейцария (5)	0,96 (2014)	Россия
2,57	Исландия (19)	0,41	Бразилия (39)	0,11 (2014)	Австралия (39)
2,05	Россия (20)	0,34	Польша (40)	0,10 (2014)	Бельгия (40)
0,16	ЮАР (40)	0,14	Россия (42)	0,09 (2014)	Ирландия (42)
0,04	Коста Рика (43)	0,04	Китай (43)	0,06 (23014)	Коста Рика

Рис. 2. Динамика показателей инвестиционной активности

Значения показателя "Удельный вес внутренних затрат на исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники, в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки" с момента разработки программы также существенно не изменился, а по среднетехнологичным видам бизнеса даже снизился в 65,2% в 2014 году до 46,3% в 2015.

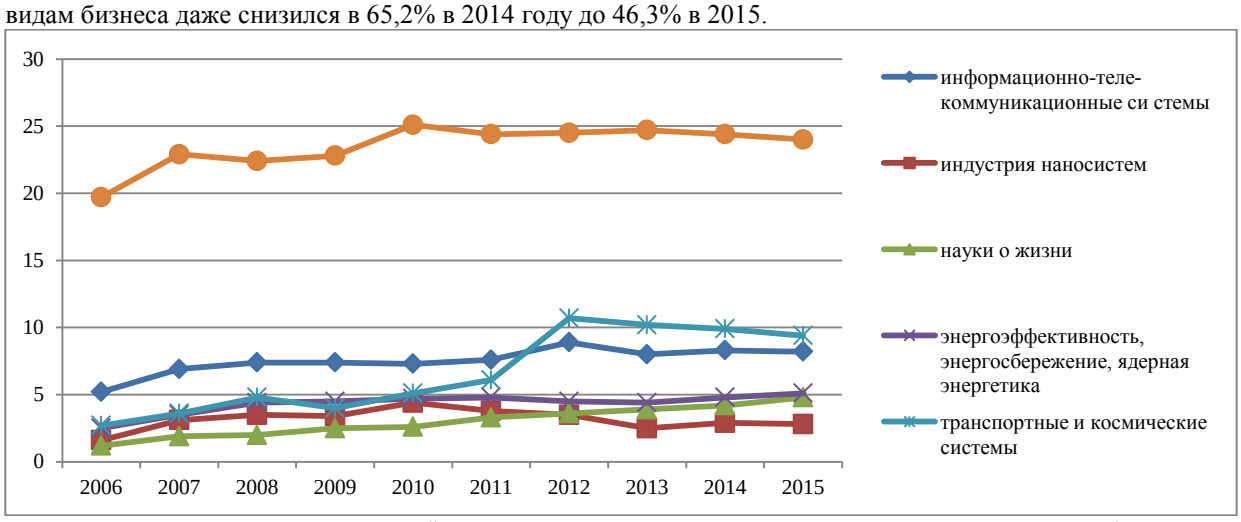


Рис. 3. Динамика показателя " Удельный вес внутренних затрат на исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники, в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки" за 2006-2015гг.

Статистическая оценка реализации показателей по третьему блоку – Фундаментальные исследования и научная инфраструктура НТИ выявила некоторые положительные результаты. Так, в 2015 году по сравнению с 2014 годом существенно выросло число организаций, осуществляющих научные исследования и разработки как в государственном, так и в предпринимательском секторах секторе (на 4,6% и 10,7%), на 7,3% вырос объем инновационных товаров, работ, услуг в целом по РФ. Показатель Используемых передовых производственных технологии в целом по РФ в 2016 году по отношению к 2013 году составил 119,9%, в т. ч. за 2015 год прирост составил 6,6%. Лидерами роста стали технологии по производственной информационной системе (121,893% и 13,4% соответственно). Однако, впервые с 2012 года сократилась доля новых для рынка сбыта организаций инновационных товаров, работ, услуг в объеме инновационных товаров, работ, услуг в сфере НИР с 1,1 до 0,9 в 2015 году, что, безусловно, связано с действием санкций.

Что касается блока научной инфраструктуры и той ее части, которая отражает состояние кадров и системы образования, то главная проблема, которая есть сегодня на уровне управления доступом к ней – отсутствие единого органа, уполномоченного и способного осуществлять координацию использования всех видов научной инфраструктуры. По своей организации это должен быть надведомственный орган, поскольку разобщенность отдельных инфраструктурных объектов разного ведомственного подчинения сегодня значительно затрудняет даже систематизацию объектов, не говоря уже об их использовании.

Инфраструктура стандартов НТИ, т.е. система нормативных документов, включающих определение необходимой ресурсной базы для формирования и развития новых рынков и инновационных продуктов в Российской Федерации – один из самых динамичных блоков. Речь идет о создании стандартов того, чего пока не существует как готового продукта.

И заключительный блок инфраструктуры НТИ – законодательный. В настоящее время действует пять программ и стратегий в той или иной степени связанных с инновациями: Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года; Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года; Государственная программа РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика (2013-2020 гг.)»; Государственная программа РФ «Развитие науки и технологий на 2013-2020 годы»; ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направления развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы». Из 104 индикаторов, представленных в данных документах, только 7 совпадают. Все это говорит об отсутствии скоординированной национальной инновационной стратегии

Учитывая все вышесказанное, можно утверждать, что причины низкой оценки качества и динамики развития инфраструктуры НТИ носят преимущественно институциональный характер, включая и дефицит финансовой поддержки, стимулирующих факторов, слабое развитие соответствующей инфраструктуры, что, безусловно, препятствует более полной реализации целей НТИ. Необходим учет интенсификации создания экономико-правовых условий, в том числе при доработке Стратегии научно-технологического развития России на долгосрочный период, федерального закона «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Российской Федерации» и др.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 18 апреля 2016 г. № 317 “О реализации Национальной технологической инициативы”

2. Волкова Т. И., Усольцев И. А. Изобретательская активность исследователей: межстрановые рейтинговые оценки // Экономика региона. - 2017 - Т. 13, вып. 1 - С. 290-307

Перспективы подготовки квалифицированных бухгалтеров в России

Левенкова В.Н.

магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет

vika_dl@mail.ru

Адинцова Н.П.

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Статья посвящена проблеме подготовки квалифицированных бухгалтеров в России в современных экономических условиях с учетом образовательных традиций. Актуальность исследования продиктована стремительными изменениями в экономических отношениях в стране и необходимостью повышения престижа профессии бухгалтера.

Развитие рыночных отношений в стране, сопровождаемое созданием принципиально новых организаций, расширением торговых связей с выходом на иностранный рынок и ряд иных не менее важных факторов поставили профессию бухгалтера перед фактом: чтобы стать нужной, необходимо развиваться. Безусловно, современные экономические условия делают роль бухгалтера общественно значимой, что само определяет необходимость нового подхода к подготовке кадров.

«Российская практика показывает, что бухгалтер и аудитор – одна из наиболее массовых профессий в нашей стране. Сегодня она занимает первое место не только в рейтингах наиболее популярных профессий, но и является достаточно распространенной среди других специальностей экономической направленности» [1, с. 12].

Престиж профессии бухгалтера носит не только конъюнктурный характер. Общество всегда нуждается в высококвалифицированных специалистах. Во все времена профессия бухгалтера была наделена особенной общественной значимостью. «От уровня квалификации и соблюдения высоких этических принципов бухгалтеров и аудиторов во многом зависит соблюдение экономических интересов хозяйствующих субъектов, органов государственной власти, акционеров, инвесторов и других участников рыночных отношений. Качественный учет и аудит – основы информационной и экономической безопасности страны и перехода к устойчивому развитию» [1, с. 13].

Профессия бухгалтера имеет довольно давнюю историю. Еще в XV веке итальянский математик Лука Пачоли «обосновал необходимость ведения бухгалтерского учета в любой области финансово-хозяйственной деятельности» [4].

По мнению профессора Я.В. Соколова, обучать бухгалтерской премудрости в России стали при Петре I. «В Указе Правительствующему Сенату 10 ноября 1721 г. Петр I предписал: «Учинить школу, где учить подьячих их делу, а именно, цифири и как держать книги, ко всякому делу пристойные. И кто тому не выучится, к делам не употреблять»[5, с. 26].

Уже с середины XVIII века отечественные специалисты перестали проходить подготовку за границей, а в 1772 году в Москве было открыто первое в мире коммерческое училище. «К 1895 г. таких училищ стало 8, к 1912 г. –219, из них 117 общественных и 102 частных»[5, с. 26].

Произошедшая в 1917 году революция положила начало новому этапу развития бухгалтерского образования в России. В 1922 году Московский промышленно-экономический институт начал вузовскую подготовку бухгалтеров. Позже эту инициативу поддержали и другие ВУЗы новой страны. Отныне бухгалтер приравнивался к интеллигенции. Бухгалтерия получила свои научные кадры: стали появляться кандидаты и доктора экономических наук.

Перестройка экономики в 80-х годах XX века способствовала резкому увеличению спроса на бухгалтеров. Но и требования к ним предъявлялись уже принципиально иные. Большой вклад в образование бухгалтеров внесли иностранные аудиторские фирмы.

На современном этапе перед системой экономического образования России стоят две взаимодополняющие друг друга задачи. С одной стороны, очевидна необходимость воспитания достаточного количества квалифицированных бухгалтеров, владеющих навыками формирования информации в бухучете, понимающих концепцию данного процесса. С другой стороны, развитие системы бухгалтерского учета невозможно без необходимого количества пользователей, которым в ходе их деятельности необходима информация, формируемая в бухгалтерском учете и отчетности [3].

На современном этапе профессию бухгалтера можно получить в огромном количестве учебных заведений среднего специального и высшего уровня. Формы обучения самые разные: от очной до дистанционной. Кроме того, развитие коммуникационных технологий позволяет получить элементарные знания в области бухгалтерского учета, не выходя из сети Интернет. Сегодня масса сервисов предлагает пройти платное и бесплатное обучение азам бухучета, работе со специализированными программными продуктами. Система форумов позволяет обратиться с вопросами к знающим людям и получить исчерпывающий ответ, основанный на практике. Современные образовательные возможности поражают воображение. Одним словом, хочешь быть бухгалтером – будь им!

Однако ученые сходятся во мнении, что определенные образовательные принципы требуют к себе особого внимания. Во-первых, необходимо провести глубокий анализ и мониторинг уже работающих образовательных программ с целью их переквалификации по международным стандартам. В России разработан государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», соответствующий международным образовательным учебным программам в данной области получения знаний и являющийся одним из приоритетных проектов развития образования в стране. В соответствии с ним в российских вузах отсутствует бакалавриат для данной специальности, что, по мнению ряда исследователей[1, с. 11-16], «не способствуют реализации поставленных ранее задач по подготовке квалифицированных специалистов в данной области»[1, с. 14]. При этом обучение в магистратуре доступно студентам, получившим непрофильное образование, с чем связан целых ряд проблем: от необходимости «выравнивания» разных знаний в области экономики до формирования мышления бухгалтера. Еще одной современной тенденцией является сокращение бюджетных мест в вузах на специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»[2, с. 2-9].

Во-вторых, разработка российских стандартов образования бухгалтеров, обновление учебно-методического материала, внедрение дополнительных образовательных программ.

В-третьих, формирование в процессе обучения принципиально новых навыков: активного использования накопленной информации, ее обработка путем математической статистики, вероятностных расчетов и т.д., формирование навыка «профессионального суждения при квалификации, стоимостном измерении и оценке значимости (существенности) фактов хозяйственной жизни для целей бухгалтерского учета, отчетности и аудита» [3].

И, наконец, понимание норм профессиональной этики и осознанное следование им. Кроме того, современная система образования, подчиняясь требованиям общества, значительно расширяет границы понятия профессиональной этики, включая в него экологические и этические нормы, ценности и отношения, профессиональные навыки и образ жизни специалиста.

Таким образом, профессия бухгалтера имеет давнюю и богатую историю. Ее общественная значимость сама собой диктовала необходимость разработки системы профессиональной подготовки специалистов в данной области. Функционирование современной российской системы профессиональной подготовки бухгалтеров связано с противоречием. С одной стороны, престиж профессии бухгалтера продолжает держать свои позиции, с другой – образовательный стандарт предусматривает условия, способствующие затруднению решения задач по подготовке высококвалифицированных специалистов. Тем не менее, интерес к бухгалтерской профессии и ее важность никогда не иссякнут, ведь она имеет международное признание и международную координацию. Завершить статью нам бы хотелось словами А.А. Шапошникова, доктора экономических наук, члена Президентского совета ИПБ России: «Порядок в мировом хозяйстве зависит от разумных и точно исполняемых правил, и бухгалтер здесь едва ли не ключевая фигура!»[6, с. 16].

Литература

1. Аверина О. И., Горбунова Н. А., Меркулова И. Ф. Экономическое образование для устойчивого развития: проблемы и перспективы // Интеграция образования. 2014. №4 (77). С.11-16
2. Гетьман В. Г. Современные проблемы вузовской подготовки бухгалтеров и аудиторов // Все для бухгалтера. 2011. №11. С.2-9
3. Горев А.С. Перспективы развития бухгалтерской профессии и роль Профессиональных объединений бухгалтеров России в повышении ее престижа и общественной значимости. – URL: http://www.misbfm.ru/article/perspektivy-razvitiya-buhgalterskoy-professii-i-rol-professionalnyh-obedineniy-buhgalterov. – [Дата обращения 21.06.2017].
4. Данные сайта http://www.uralucheba.ru. – URL: http://www.uralucheba.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=174. – [Дата обращения 19.12.2016]
5. Соколов Я.В. Традиции и перспективы подготовки бухгалтеров в России//Сибирская финансовая школа.-2007.-№1.
6. Шапошников А.А. Слово о профессии//Сибирская финансовая школа.-2007.-№1.

Лизинг как финансовый инструмент эффективного развития

Лесина А.В.
студентка кафедры экономики и финансов
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет»
A-lesina96@mail.ru

Лизинг в настоящее время является перспективным финансовым инструментом, который способен эффективно развивать инвестиционный процесс и производство в стране. Под лизингом обычно понимают долгосрочную аренду оборудования, купленного арендодателем (лизингодателем) для арендатора (лизингополучателя) с целью его производственного использования. Имущество лизинга будет сохраняться на весь срок договора за арендодателем.

В Российской Федерации лизинг регулируется следующими нормативными актами:

- Гражданским кодексом РФ (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ [1];
- Федеральным законом от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» [4];
- Приказом Министерства финансов РФ от 17.02.1997 г. № 15 «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга».

Предметом лизинга являются любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество.

Субъектами в лизинговой сделке могут быть две и более стороны. Лизингодатель и лизингополучатель являются главными участниками лизинговых операций. Лизингодатель – физическое или юридическое лицо, приобретающее имущество за счет привлеченных и (или) собственных денежных средств. Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга принимает предмет лизинга на определенный срок, за определенные денежные средства и на определенных условиях во временное владение и пользование в соответствии с договором лизинга. Продавец – это юридическое или физическое лицо, которое в соответствии с договором купли – продажи с лизингодателем продает ему в назначенный срок имущество [2].

Действующим российским законодательством в части форм лизинга предусматриваются международный и внутренний лизинг. При международном лизинге договор аренды заключается между субъектами лизинга, находящимися в разных странах. Международным лизинг будет считаться в том случае, если арендодатель и арендатор находятся в одной стране, но при этом используют материальные ценности другой страны или одна из сторон строит свою деятельность и имеет совместный капитал с зарубежной фирмой. *Внутренний лизинг* характеризует финансовую сделку, при которой субъекты лизинга находятся на территории одного государства.

Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)» [4] определены основные требования к договору лизинга, а именно:

1) договор лизинга независимо от срока заключается в письменной форме;

2) для выполнения своих обязательств по договору лизинга субъекты лизинга заключают обязательные и сопутствующие договоры. К обязательным договорам относится договор купли-продажи. К сопутствую-

щим договорам относятся договор о привлечении средств, договор залога, договор гарантии, договор поручительства и другие;

3) в договоре лизинга должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче лизингополучателю в качестве предмета лизинга. При отсутствии этих данных в договоре лизинга условие о предмете, подлежащем передаче в лизинг, считается не согласованным сторонами, а договор лизинга не считается заключенным;

4) на основании договора лизинга лизингодатель обязуется:

- приобрести у определенного продавца в собственность определенное имущество для его передачи за определенную плату на определенный срок, на определенных условиях в качестве предмета лизинга лизингополучателю;

выполнить другие обязательства, вытекающие из содержания договора лизинга;

5) по договору лизинга лизингополучатель обязуется:

принять предмет лизинга в порядке, предусмотренном договором лизинга;

выплатить лизингодателю лизинговые платежи в порядке и в сроки, которые предусмотрены договором лизинга;

по окончании срока действия договора лизинга возвратить предмет лизинга, если иное не предусмотрено указанным договором лизинга, или приобрести предмет лизинга в собственность на основании договора купли-продажи;

выполнить другие обязательства, вытекающие из содержания договора лизинга;

6) в договоре лизинга могут быть оговорены обстоятельства, которые стороны считают бесспорным и очевидным нарушением обязательств и которые ведут к прекращению действия договора лизинга и изъятию предмета лизинга;

7) договор лизинга может предусматривать право лизингополучателя продлить срок лизинга с сохранением или изменением условий договора лизинга.

Лизинг имеет множество достоинств и интересен не только для клиентов с небольшим бюджетом, но и для преуспевающих в финансовом отношении предприятий, так как он обеспечивает им получение экономической прибыли.

Так, например, лизинг дает возможность законно снизить налоговые платежи по налогу на прибыль за счет включения платежей по договору лизинга в себестоимость производимой продукции, а сумма НДС принимается к вычету в полном объеме. При длительном сроке действия договора лизинга, как правило, размеры платежей существенно ниже платежей по кредиту.

В целом применение лизинга, с помощью которого обновляется технологическое оборудование, увеличивает производственный потенциал предприятия-арендатора и способствует стабилизации его положения на рынке и финансового состояния.

Риск лизинговой сделки для арендодателя минимален, так как лизингодатель, как отмечалось ранее, сохраняет право собственности на передаваемое в пользование имущество, – данный фактор способствует расширению круга потенциальных лизингополучателей за счет предприятий, которым недоступны банковские кредиты.

В России лизинг – это сравнительно новый вид деятельности. Для стимулирования инвестиций в производственную сферу, для обновления промышленного потенциала, для повышения конкурентоспособности отечественных производителей нашей стране необходимо развивать лизинговые отношения. Как показывает опыт развитых стран мира, этому уделяют самое пристальное внимание. За рубежом для многих компаний лизинг – самый доступный способ наладить сложное производство, обеспечить необходимой техничекой базой транспортную сеть, модернизировать многие процессы.

К сожалению, в 2015 году в связи с кризисными явлениями в экономике российский рынок лизинга существенно сократился, в 2016 году прогнозировалось замедление темпов падения объемов лизинговых сделок [3]. Поскольку лизинг является весьма гибким финансовым инструментом, который показал хорошую приспособляемость к изменяющейся рыночной среде, есть основания надеяться на стабилизацию и дальнейшее развитие рынка лизинга в нашей стране.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: федеральный закон от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/

2. Данилова, Е.А. Лизинг на финансовом рынке России / Е.А.Данилова, Е.В.Родионова // Научный диалог: экономика и менеджмент: сборник трудов по материалам международной научной конференции. – Самара: ЦНК МНИФ «Общественная наука». – С. 5-6.

3. Ковалев, В.В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учебно-практическое пособие / В.В.Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 449 с.

4. О финансовой аренде (лизинге): фед. закон от 29 окт. 1998 г. № 164-ФЗ. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/

Обоснование необходимости модернизации предприятия питания в сельской местности

Лисицына А.С.
студентка
Технологический институт сервиса (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
nastena.lisitsyna@mail.ru
Чимонина И.В.
к.э.н., доцент
Технологический институт сервиса (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
servis-kafedra@yandex.ru

Пища была и остается основой жизни человека. От того, как человек питается, зависит его здоровье, настроение, трудоспособность. Следовательно, питание человека есть не только его личное, но и общественное дело. Сфера питания – это отрасль народного хозяйства, которая была, есть и будет самой рыночной сферой деятельности. Предприятия питания выполняют такие функции, как производство, реализация и организация потребления кулинарной продукции населением в специально организованных местах. Предприятия питания осуществляют самостоятельную хозяйственную деятельность и в этом отношении не отличаются от других предприятий. Создание субъекта рынка питания должно быть продумано как с технической, так и с экономической точек зрения, для того чтобы работа нового предприятия была успешной. При организации предпринимательской деятельности неизбежно приходится вкладывать в дело средства, создавая условия протекания процессов, и только затем получать желаемый результат, отдача от вложенных средств.

На сегодняшний день в России главное место в решении проблемы сокращения значительного разрыва уровня и качества жизни в сельской местности по сравнению с городскими территориями занимает сфера питания. Кафе сельского типа были созданы задолго до рыночных отношений и имеют большой стаж работы в условиях ограничения в финансировании.

По данным Всероссийской переписи, численность населения поселка Кирова Труновского района на 2016 год составляет 1789 человек, количество предприятий общественного питания – 4, из них 2 кафе [3]. Одним из них является кафе «Радуга», которое открыто в поселке с 2009 года. Количество посадочных мест 65 человек. Заведение рассчитано для повседневного посещения, а также свадеб, юбилеев с целью увеличения круга посетителей кафе.

Главным видом деятельности кафе «Радуга» является обеспечение питанием местного населения. К дополнительным услугам кафе относится организация банкетов и праздничных вечеров. Однако следует отметить, что сегодня существует ряд препятствий, тормозящих решение этой проблемы, это: отсутствие совершенствования и развития сферы питания, низкий уровень использования новых форм обслуживания и современного оборудования [1].

Основа концепции любого предприятия питания связана с маркетингом, именно эта наука дает ответы на вопросы: какими будут клиенты будущего заведения, какой тип кухни, обслуживания, интерьера они предпочитают, какую сумму готовы платить за посещение, откуда они приедут в это заведение и почему.

Проведя маркетинговый анализ потенциальных потребителей рынка питания в сельской местности отметим:

-ценовая политика кафе имеет высокий спрос на качественную продукцию, но низкий уровень предложения;

-нет предложений для детей, где напротив наблюдается демографический рост населения;

-предпочитают проведение дней рождений, выпускных вечеров, свадеб вне дома;

-нет уютной обстановки для отдыха.

Проведенный анализ позволил нам выделить направления модернизации исследуемого кафе, которые позволят решить ряд имеющихся для него возможностей. Например, перевод кафе в новый формат детского кафе, которое позволит увеличить приток новых посетителей. Для кафе «Радуга» с учетом его рыночной позиции и уровнем конкурентоспособности можно предложить расширить ассортимент предоставляемых блюд. Для этого необходимо разработать детское меню с учетом рекомендаций детской диетологии или педиатра. Следует отдавать предпочтение низкокалорийным диетическим блюдам, нежирным сортам мяса, неострым соусам, но также включить в состав меню любимые лакомства всех детей – кондитерские изделия и различные виды мороженого. Все детские блюда непременно должны быть полезными и не нагружать детский желудок.

Широкий выбор развлекательных мероприятий (продажа мороженного на улице, работа с аниматорами), расширит предоставляемые услуги кафе (рис.) [2].

Создание детской площадки на территории кафе позволит в летнее время привлекать больше клиентов, проводить развлекательные программы аниматоров. Перепланировка банкетного зала предоставит возможность проводить дни рождения и всевозможные детские праздники [5].

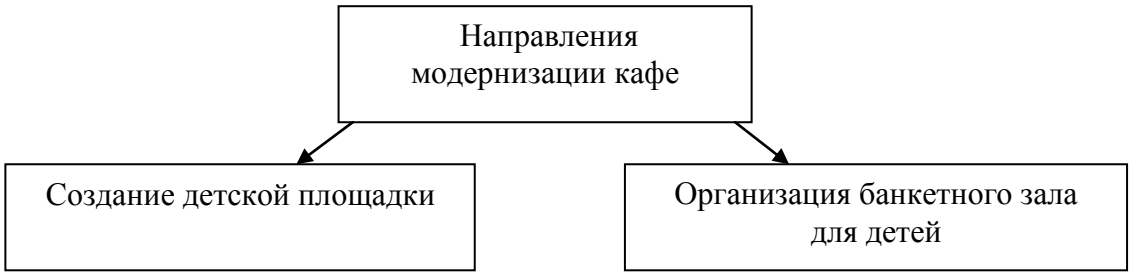


Рис. Направления модернизации кафе в сельской местности

Подводя итоги можно сделать вывод о том, что представленные направления модернизации детского кафе «Радуга» являются актуальными, а именно изменение его назначения, проведение реконструкции предприятия и оборудование детской площадки, изменение ассортимента блюд на детские будут способствовать созданию социально-экономических условий для устойчивого развития села. Данные мероприятия могут быть рекомендованы для других предприятий питания, что позволит повысить показатели эффективности деятельности и укрепить конкурентное положение на рынке [4, 6].

Литература

1.Маюрникова, Л.А. Анализ и перспективы развития рынка общественного питания в региональных условиях / Л.А. Маюрникова, Т.В. Крапива, Н.И. Давыденко и др. // Техника и технология пищевых производств. – 2015. – № 1. – С. 141-146.

2.Никуленкова, Т.Т. Проектирование предприятий общественного питания / Т.Т. Никуленкова, Г.М. Ястина. – М.: КолосС, 2012. – 247 с.

3.Численность населения поселка имени Кирова Труновского района Ставропольскогокрая [Электронный ресурс]. – Режим доступа :https://ru.wikipedia.org/wiki/Посёлок_имени_Кирова_(Труновский_район).

4. Богданова, Е.Н. Сфера сервиса в российском предпринимательстве – залог быстрых темпов развития конкурентоспособности предприятий / Е.Н. Богданова, Лазарева Н.В. // Электронный научно-практический журнал Культура и образование. – 2014. – № 5 (9). – С. 57.

5. Лазарева, Н.В. Особенности стратегий повышения конкурентных преимуществ предприятий промышленной индустрии / Н.В. Лазарева, Фурсов В.А. Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. 2014. Т. 1. С. 227-233.

6. Чимонина, И.В. Тенденции развития предприятий быстрого питания г. Ставрополя / Чимонина И.В. // В сборнике: Инновационные направления развития в образовании, экономике, технике и технологиях сборник статей: в 2-х частях. ФГБОУ ВПО "Донской государственный технический университет", Технологический институт сервиса (филиал). 2016. С. 8-12.

Малый бизнес: полоса препятствий

Литвиненко Н.А.
магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет
natalie513@mail.ru
Журавлева Е.П.
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский Федеральный Университет»

Сегодня СМИ переполнены сообщениями, связанными с малым предпринимательством. Отовсюду слышно, как регулярно издаются новые законы и указы в поддержку малого бизнеса. Создаются многочисленные программы, предоставляются разнообразные льготы – в целом, государство старается всячески стимулировать данную сферу экономической деятельности. Казалось бы, что может быть проще – открывай свое дело, развивайся, ведь все условия созданы специально для тебя. Но на деле все не так радужно. И субъекты малого предпринимательства регулярно сталкиваются с огромным множеством проблем.

Конечно, такие правительственные меры, как упрощение процедур регистрации предпринимателей, уменьшение числа проверок, реализация программ, направленных на оказание помощи начинающим предпринимателям, делают малый бизнес значительно более привлекательным для активного населения. [2] Но на деле оказывается, что при попытках открыть свой бизнес начинающий предприниматель наталкивается на серьезный барьер, который формируют местные власти.

Пожалуй, основной проблемой, с которой приходится сталкиваться малому предпринимательству, а именно предпринимателю, является недостаточная ресурсная база. Это означает, что, несмотря на высокую степень активности и значительный потенциал предпринимателя, создание своего дела может быть не реализовано из-за недостатка средств на формирование достаточной материально-технической и финансовой базы.

Да, государство выделяет средства на поддержку малого предпринимательства. Но эти ресурсы крайне ограничены, и их просто-напросто не хватает на то, чтобы сформировать прочный фундамент, который позволит субъекту малого бизнеса успешно функционировать на протяжении многих лет.

Собственных ресурсов чаще всего также не хватает. В связи с этим приходится прибегать к использованию кредитов, с чем связана вторая острая проблема малого предпринимательства.

Получить кредит на развитие малого предпринимательства все еще достаточно сложно – необходим залог или поручительство, которые малые предприятия, к сожалению, далеко не всегда могут предоставить. Трудности, связанные с получением кредита, особенно долгосрочного, приводят к тому, что возможность конкурировать с другими фирмами стремится к нулю.

Конечно, причины, по которым банки «неохотно» кредитуют малый бизнес, очевидны. Это и непрозрачность малого бизнеса, и недостаток экономической и юридической грамотности большинства российских малых предпринимателей, и высокие риски невозврата кредитов. Но со стороны предпринимателя также есть множество причин для сомнений:

1. Высокая стоимость кредитов.
2. Слишком жесткие условия получения кредитов.
3. Длительные сроки рассмотрения заявок на получение кредита.
4. Недостаточная государственная поддержка малого бизнеса.
5. Невозможность получения кредита на создание бизнеса «с нуля». [1]

В целом шансы на получение кредита у фирм, функционирующих на рынке менее одного года, ведущих упрощенную бухгалтерию и не имеющих поручителя или залога, минимальны. В таких случаях даже банки, которые пользуются государственной поддержкой, выдают кредиты на крайне невыгодных для развивающегося предприятия условиях.

Следующей проблемой малого бизнеса является несовершенство законодательной базы, регламентирующей деятельность малых предприятий. В настоящее время существует множество документов, которые так или иначе регулируют малое предпринимательство. Сюда можно отнести Федеральный закон от 24 июля 2007 года №209-ФЗ (в ред. от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»; Федеральный закон от 26 декабря 2008 года № 294-ФЗ (в ред. от 22.02.2017) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»; Федеральный закон от 08 августа 2001 № 129-ФЗ (в ред. от 28.12.2016) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»; Налоговый Кодекс Российской Федерации; Гражданский кодекс Российской Федерации и многие другие документы. Все это многообразие зачастую приводит к путанице и возникновению сложностей, связанных с необходимостью осуществления деятельности в соответствии с огромным множеством требований. Таким образом, насущной проблемой является отсутствие единой законодательной основы деятельности малых предприятий.

Еще одной проблемой является отсутствие как таковой подготовки предпринимателей, которые смогут работать в сфере малого бизнеса. Как правило, в настоящее время предпринимателями становятся люди, которые хотят получать доход, работая на себя. Они активны, ставят перед собой высокие цели и идут к ним. Кто-то достигает, кто-то сталкивается с неразрешимыми для него трудностями и останавливается. Но чаще всего все достижения предпринимателей происходят благодаря их личному развитию, самообразованию, многочисленным пробам и ошибкам. Так почему же не сформировать специальную обучающую программу, которая поможет любому действительно желающему человеку узнать о специфике развития предпринимательства, позволит ему получить качественное образование в данной сфере, избежать множества ошибок и создать стабильный, прибыльный бизнес, который в итоге будет полезен государству. Проблема подготовки кадров, таким образом, стоит для малого предпринимательства крайне остро.

Последней проблемой, на которой хотелось бы остановиться – недостаточность общественной поддержки предпринимательства. Она ему необходима, как никакой другой сфере деятельности. Здесь необходимо создавать заинтересованность для фондов занятости, поскольку именно малый бизнес приносит основной доход таким фондам. Малые предприятия создают дополнительные рабочие места, которые заполняются благодаря данным фондам. Кроме того, важно не забывать о молодых специалистах, которые, возможно, недостаточно опытны, но деятельны и обладают свежим взглядом, что позволяет иногда направить деятельность малого предприятия в неожиданное, но позитивное русло. Поэтому необходимо развивать программы, помогающие молодежи адаптироваться к рыночной экономике.

Итак, можно сказать, что существующие проблемы очень разноплановы. Но все они могут быть решены благодаря государственному содействию развитию малого предпринимательства. К основным аспектам деятельности государства в данных направлениях можно отнести

- финансовую помощь, осуществляемую посредством субсидий и грантов;
- предоставление гарантий;
- создание специализированных институтов и органов управления для поддержки малого предпринимательства;
- совершенствование нормативной базы;
- предоставление государственных заказов для представителей малого бизнеса, которые позволят малым предприятиям ускорить процесс накопления капитала, обеспечить себя новыми потенциальными клиентами и многое другое;

- создание эффективной образовательной программы и множество других направлений.

Малое предпринимательство предоставляет огромный простор для реализации любых направлений и идей. И важно помогать ему развиваться, способствовать решению проблем, а не создавать новые. Только государство на сегодняшний момент может стать той лестницей, которая поднимет малый бизнес на новую высоту. Поэтому работа по развитию малого предпринимательства должна вестись постоянно.

Литература

1. Таничева, Т. С. Факторы роста эффективности предпринимательской деятельности в современных условиях / Т. С. Таничева // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2013. – №1. – С. 106-109.

2. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

Современные угрозы экономической безопасности России

Лоскутов Д.В.
студент кафедры экономики и финансов
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет»
senceful@mail.ru

Угрозы экономической безопасности в современном мире относят на первое место в вопросах, требующих срочного решения. Экономическая безопасность создана для того, чтобы противостоять негативному воздействию разных экономических воздействий, как внешних, так и внутренних. Экономическая безопасность признается одним из наиболее принципиально важных направлений национальной безопасности [4]. В свою очередь, обеспечение экономической безопасности признаётся необходимым элементом для функционирования экономики.

На сегодняшний день обострилась необходимость в обеспечении экономической безопасности, так как она считается одним из важных компонентов для стабильного развития экономики страны. Стоит отметить, что процесс обеспечения экономической безопасности является многоуровневым процессом.

Объектом экономической безопасности в России является экономическая система в целом, а предметом её изучения служат различные социально-экономические процессы между субъектами, в процессе осуществления их деятельности, как на территории РФ, так и во внешнеэкономических отношениях.

Одной из первостепенных задач экономической безопасности является мониторинг различных экономических процессов, происходящих не только внутри страны, но и в мире.

На сегодняшний день в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации определены основные угрозы, на нейтрализацию которых должна быть направлена основная деятельность экономической безопасности: стремление развитых государств использовать свои преимущества в качестве инструмента глобальной конкуренции; усиление структурных дисбалансов в мировой экономике и финансовой системе; использование дискриминационных мер в отношении ключевых секторов экономики Российской Федерации; 4) повышение конфликтного потенциала в зонах экономических интересов Российской Федерации, а также вблизи ее границ; 5) усиление колебаний конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков и др. [2].

Поэтому немаловажной задачей является и формирование экономической политики, которая, в свою очередь, будет нацелена на создание специальных инструментов для регулирования воздействия факторов, которые оказывают негативное влияние на экономику России.

Безусловно, следует отметить, что направление данной деятельности должно учитывать специфические особенности развития экономики России и подстраиваться под них.

Среди опосредованных угроз экономической безопасности можно выделить: невысокую конкурентоспособность продукции; преобладание сырьевой направленности экспорта; зависимость от импорта техники и технологий; дискриминационные меры к российским товарам на глобальных рынках; низкую степень притока вложений; криминальную борьбу за собственность; малоэффективную денежную, налоговую и таможенную политическую активность страны; вывоз капитала за рубеж; межотраслевые ценовые диспаритеты; отсутствие настоящей протекционистской политики по отношению к российскому производству [1].

Таким образом, угрозы имеют комплексный характер и проявляются в разной степени на различных уровнях экономической системы России.

Наличие различных угроз на внутреннем и внешнем уровнях, так или иначе, оказывает влияние на деятельность страны. Так, внутренние проблемы в стране могут повлечь за собой не только более серьезные последствия на уровне национальной безопасности, но и перейти во внешнюю сферу, тем самым вызвав нестабильность во внешней политике государства на мировой арене.

Можно выделить наиболее опасные внутренние проблемы, с которыми может столкнуться государство в результате несвоевременного, или же неверного регулирования ситуации. К таким проблемам можно отнести: политическую нестабильность в стране; стратификацию проживающего населения; повышение уровня криминала; снижение темпов роста в экономике, как на уровне муниципальных образований субъектов РФ,

так и на государственном уровне. Все эти проблемы могут быть решены комплексным воздействием на различных уровнях экономической системы. Следует отметить, что в современных условиях наблюдается спад активности промышленных предприятий и сокращение объемов производства на фоне стремительного повышения сектора предоставления услуг.

Немаловажным фактором являются угрозы внешней безопасности страны. Подобные угрозы могут повлиять не только на жизнь населения страны, но также и на социально-экономические отношения в процессе коммуникации с другими странами. Сложной внешней проблемой, с которой сталкивается Россия, на сегодняшний день является отставание от развитых стран мира. На сегодняшний день Россию относят к развивающимся странам, что в свою очередь оказывает большое негативное влияние на взаимодействие со странами Запада.

Нужно отметить, что Россия имеет большой приток рабочей силы из-за границы, казалось бы, это должно сказываться положительно на экономике страны, но подобный приток обеспечивает не только внешнюю угрозу, но и внутреннюю угрозу экономической безопасности. Повышается уровень криминализации в стране, сокращаются свободные рабочие места, происходит расслоение доходов населения. Подобная ситуация вызывает необходимость срочного регулирования со стороны экономической безопасности.

Наряду с этим Россия занимает далеко не последнее место в коррумпированности государственного аппарата и чиновников [3]. По моему мнению, это является наиболее важной проблемой, требующей решения. Коррупция оказывает разрушительное влияние на любую экономическую систему, она подрывает стабильное развитие экономики, создаёт новые угрозы как в сфере национальной, так и в экономической безопасности.

В заключении мне хотелось бы сказать, что все элементы экономической системы взаимосвязаны и какое-либо реформирование одной из отраслей в сфере экономики оказывает незамедлительное влияние на другую отрасль. Именно поэтому, прежде чем начинать какое-либо реформирование для улучшения положения в одной сфере, следует выделить возможные варианты оказания воздействий на другие области экономики. Так же следует отметить, что большее количество проблем в экономике нашей страны решаемы, они всего лишь требуют грамотного воздействия, как со стороны властей, так и со стороны мирового сообщества.

Литература

1. Костин В.И. О некоторых факторах, влияющих на национальную безопасность России / В.И. Костин, А.Б. Косыгин // Вестник Государственного университета морского и речного флота им. Адмирала С.О. Макарова. 2012. № 2. С. 231-239.

2. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: указ Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 года № 208. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/

3. Правилов Д.А. Проблемы и перспективы борьбы с коррупцией в России / Д.А. Правилов, Е.В.Родионова // Россия в многовекторном мире: национальная безопасность, вызовы и ответы. Двадцатые Вавиловские чтения: материалы международной междисциплинарной научной конференции: в 2 ч. / под общ. ред. проф. В.П. Шалаева. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2017. – Ч. 2. – С. 102-103.

4. Родионова Е.В. Фактор импортозамещения в обеспечении продовольственной и экономической безопасности агропромышленного комплекса / Е.В.Родионова // Инновационное развитие экономики. – 2017. – № 2(38). – С. 358-364.

Факторы формирования региональной инновационной системы в Республике Крым

Лукьянова С.Э.
преподаватель кафедры мировой экономики и экономической теории
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»
E-mail: safiesun@mail.ru

Переход Республики Крым (РК) в состав Российской Федерации (РФ) сменил институционально-правовую среду инновационной деятельности и региональной политики. Это создает принципиально новую ситуацию с заменой институциональной и трансформацией экономической платформы формирования региональной инновационной системы **(**РИС). Создание такой системы в современных условиях становится одним из важнейших предпосылок превращения РК в самостоятельную зону развития и включения ее в общенациональный процесс построения инновационной экономики.

С экономической точки зрения при формировании РИС в РК необходима ориентация на новый цикл экономического развития, который строится на шестом технологическом укладе. Это определяет структурно-отраслевые направления и приоритеты инновационного развития. Важно создать новые движущие силы инновационного прорыва, которыми могут быть, например, развитие малого и среднего предпринимательства, индустрии стартапов.

Новые правовые и административные механизмы РИС необходимо создавать в рамках адаптации к федеральному законодательству и системе государственного управления, и осуществлять региональные наработки в области поддержки инноваций, благодаря обоснованной региональной политики и расширения роли власти в инновационном развитии региона.

Важнейшей предпосылкой формирования и, самое главное, запуска РИС в Крыму является активизация инновационной деятельности. За последние годы в РФ была активизирована работа по созданию системы поддержки инновационной деятельности и механизмов ее интенсификации, что проявилось в принятии

Стратегии инновационного развития, совершенствовании законодательной базы, наращивании финансирования НИОКР, развитии инновационной инфраструктуры и многом другом. На данном этапе выделяются определенные особенности НИС России, в том числе: высокий уровень государственного направляющего участия и поддержки; возрастающий человеческий потенциал; постепенное предпочтение собственных моделей и подходов по сравнению с заимствованием и адаптацией западных; ведущая роль крупных научных центров, университетов и предприятий.

Принципиальную важность для активизации инноваций имеет доступ к капиталу на ранних стадиях. Учитывая сложности привлечения капитала в сферу инноваций, создание механизмов венчурного инвестирования в РК требует государственного участия, в том числе финансового.

На начальных этапах главными субъектами изменений должны стать крупные предприятия, научные и образовательные учреждения, органы власти и реформированные учреждения инновационной инфраструктуры. По мере запуска РИС этот процесс будет привлекать малые и средние предприятия.

Учитывая сложность социально-экономической ситуации, целесообразно разработать дополнительные механизмы, резерв средств и план мероприятий на случай пессимистического сценария реализации стратегии формирования РИС, который может включать, например:

1) корректирование и увеличение сроков достижения поставленных целей;

2) дополнительные фонды для финансирования проектов;

3) оптимизацию структуры затрат;

4) инициирование новых проектов;

5) механизм повторного создания предприятий, которые потерпели неудачу.

В соответствии с ранее определенными положениями предлагаются такие основные стадии формирования РИС в РК:

1) **подготовительная стадия** (2016 г. – 2017 г.) – главными заданиями на этом этапе является детальная оценка существующего инновационного потенциала, подготовка ресурсной и институциональной базы для формирования РИС, проектирование модели этой системы в регионе. Интеграция в НИС РФ должна охватывать все блоки и подсистемы, создавать условия для взаимодействия начиная с индивидуального уровня;

2) **стадия реализации** (2018 – 2020 гг.) – процесс формирования РИС должен протекать в рамках достижения целей и задач Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Предлагается сосредоточить внимание на основных направлениях Стратегии и создании организационных и инфраструктурных условий для следующих этапов развития;

3) **стадия становления** (2021 – 2025 гг.) – на данном этапе необходимо обеспечить достижение среднего уровня целевых индикаторов Стратегии 2020, а также завершить формирование элементов РИС и ориентировать ее на перспективную федеральную стратегию.

В этой связи в рамках целей федерального уровня необходимо определить региональные целевые индикаторы в сфере науки, инновационной деятельности, инвестиций, образования, предпринимательства и инфраструктуры. Общими целями и задачами в контексте формирования РИС РК на текущем этапе являются: 1) развитие научно-исследовательского и инновационного потенциала; 2) повышение уровня инновационной активности бизнеса, развитие инновационного предпринимательства; 3) реформирование, технологическая модернизация и диверсификация промышленности; 4) создание разветвленной инновационной инфраструктуры и региональных центров опережающего инновационного развития. В рамках этих целей и задач важно четко очертить ожидаемые результаты, в частности связанные с эффективностью самой РИС.

Для реализации стратегии формирования РИС необходимо согласовать законодательно установленные формы государственной поддержки инновационной деятельности, выработанные стратегические подходы и инструментарий.

Политика формирования РИС, естественно, должна охватить все отрасли, в том числе наиболее проблемные. Однако на первоначальном этапе целесообразно сосредоточить усилия и ресурсы на базовых для региона отраслях, где возможна быстрая отдача (пищевая и химическая промышленность, среднее машиностроение, строительство, туризм, сельское хозяйство, транспорт, энергетика) от внедрения новых технологий и институциональных изменений. В пространственном аспекте меры по формированию РИС закономерно будут фокусироваться на наиболее мощных научных и промышленных центрах региона.

Основное внимание при формировании РИС в РК должно фокусироваться на развитии инновационной инфраструктуры (ИИ), учитывая современные требования к ней, а также тенденции изменения ее функциональности.

В первую очередь в РК должны создаваться многофункциональные центры, бизнес-инкубаторы и акселераторы, информационная инфраструктура и венчурные структуры, что определяет комплекс мер и инициативы региональной власти.

Неотъемлемой составляющей формирования РИС является регулирование инвестиционных процессов. Особое внимание следует уделять развитию венчурного инвестирования, ориентированного преимущественно на поддержку малых и средних предприятий, а также лизинговых механизмов.

РИС РК формируется во взаимодействии с другими регионами, что включает институциональное, политико-регуляторное взаимодействие и развитие дву- и многостороннего сотрудничества в финансово-инвестиционной, научно-технической, промышленной, социальной сферах. Для расширения и углубления

такого сотрудничества целесообразно создавать дополнительные организационные структуры межрегионального сотрудничества в сфере инноваций (центры, ассоциации и пр.).

Для реализации стратегии формирования РИС необходимо согласовать законодательно установленные формы государственной поддержки инновационной деятельности, выработанные стратегические подходы и инструментарий.

Выводы. Исходя из стратегических установок по обеспечению инновационного развития российской экономики, возникает новое видение развития РК. Опираясь на высокий уровень содействия со стороны федерального центра, может быть осуществлена глубокая и масштабная трансформация экономики региона в направлении инновационной модели.

Допуская разные сценарии процесса формирования РИС, основную часть мероприятий предлагается реализовать в три этапа с соответствующими задачами и мерами. Реализация стратегии формирования РИС требует целевого функционала, предполагает использование всех форм поддержки инноваций, принятие ряда стратегических подходов и инструментов. На начальных этапах предлагается сосредоточить внимание на базовых для экономики региона отраслях и промышленных центрах, активизации и развитии ИИ, взаимосотрудничества РК с другими регионами РФ в финансово-инвестиционной, научно-технической, промышленной, социальной сферах, а также в сфере науки и инноваций.

Для эффективной поддержки и регулирования инновационной деятельности необходимо учитывать «тройную спираль» – взаимодействие государства (как регулятора и участника), научной сферы (как сообщество и институты) и реального сектора (прежде всего бизнеса).

Литература

1. Адаманова З.О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации: монография. – Симферополь: КУПГИ, 2005. – 504 с.

2. Лапаев С.П. Стратегия формирования региональной инновационной системы // URL: http://vestnik.osu.ru/2010_10/14.pdf.

3. Россия: курс на инновации. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Выпуск I // URL: http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/20216/3525.pdf.

4. Хаирова Э.А. Генезис концепций инновационного развития / Учёные записки Крымского инженерно-педагогического университета. – Симферополь: «РИО КИПУ», 2016. – № 2(52). – С. 57-63.

Движение денежных средств на предприятии

Малышева И.И.
магистрант факультета экономики и менеджмента
Юго-Западный Государственный Университет
malyscheva.ira2011@yandex.ru

Одной из основных проблем производственных предприятий в современных условиях является недостаток финансовых ресурсов. Наряду с традиционными проблемами, связанными с необходимостью обновления производственных фондов и создания сырьевых запасов, многие предприятия сталкиваются с проблемой реструктуризации своих долгов. Это обстоятельство не только существенно затрудняет производственно-хозяйственную деятельность, но и зачастую может приводить к появлению у предприятия отрицательных значений остатка денежных средств, что неизбежно ведет к кризису ликвидности, а в последствии и к банкротству.

Поэтому крайне важным является своевременное определение изменений в динамике движения денежных средств предприятия и проведение упреждающих мероприятий, направленных на уменьшение амплитуд их колебаний.

Общество с ограниченной ответственностью «ПОЛИМЕР-КОМПЛЕКТ» образовано в 1999 г. Основным направлением деятельности предприятия является:

производство мебельной фурнитуры;
производство мебели,
торгово-закупочная.

Предприятие поставляет свою продукцию крупным комбинатам: ООО «Шатура», ООО «Мебель Черноземья», Электрогорскому, Волгодонскому, Петербургскому мебельным комбинатам, работает с предприятиями ближнего зарубежья из Белоруссии, Украины и Казахстана.

Предприятие постоянно наращивает объемы производства и развивает материальную базу, в настоящий момент выпускает более 120 наименований продукции. Кроме того, предприятие стремиться выйти на рынок ближнего зарубежья и налаживает каналы сбыта в Белоруссии и Украине.

Анализ данных таблицы 1 свидетельствует о снижении суммы денежных средств на 31.12.15. на 77 % по сравнению на 31.12.14., доли денежных средств в оборотных активах на 76 %, в активах – на 67 %. Несмотря на это, денежные средства занимают достаточно высокий % в общей сумме оборотных активов: на 31.12.13 г. – 41%, на 31.12.14 г. – 58 %, в 2015 г. – 44 %.

Таблица 1

Показатели, характеризующие состояние денежных средств ООО «ПОЛИМЕР-КОМПЛЕКТ» в 2013 – 2015 гг.

Наименование показателя	31.12.13	31.12.14	31.12.15	2014 г. к 2013 г.		2015 г. к 2014 г.	
				Откл.	Темп прироста, %	Откл.	Темп прироста, %
1 Денежные средства, тыс. руб.	1277	2104	1615	+827	165	-489	77
2 Коэффициент участия денежных активов в оборотном капитале	0,41	0,58	0,44	+0,17	141	-0,14	76
3 Количество оборотов денежных активов	3,1	2,7	5,1	-0,4	87	+2,4	189
4 Средний период оборота денежных средств, в днях	118	135	72	+17	114	-63	53
5 Коэффициент абсолютной ликвидности	0,60	1,07	0,80	+0,47	178	-0,27	75
6 Доля денежных средств в активе	0,22	0,36	0,24	+0,14	164	-0,12	67

Количество оборотов денежных активов возросло на 31.12.15 по сравнению на 31.12.14 г. на 89 %, что свидетельствует о повышении эффективности их использования. Также наблюдается сокращение среднего периода оборота денежных активов до 72 дней в 2015 году, что можно охарактеризовать как положительную тенденцию.

Коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении анализируемого периода находится в пределах рекомендуемого значения и означает наличие у предприятия денежных средств в объеме, достаточном для покрытия краткосрочных обязательств.

Одним из условий финансового благополучия организации является приток денежных средств. Организация должна иметь достаточное количество денежных средств для того, чтобы вовремя рассчитаться со своими кредиторами, выплатить заработную плату, в конечном итоге, чтобы поддерживать некий оптимальный уровень ликвидности. Однако чрезмерная величина денежных средств говорит о том, что реально организация терпит убытки, связанные с инфляцией и обесцениванием денег, а также с упущенной возможностью их выгодного размещения [2].

Таким образом, предприятию необходимо контролировать движение денежных средств, особенно в виде кредиторской задолженности.

Для того чтобы раскрыть реальное движение денежных средств ООО «ПОЛИМЕР-КОМПЛЕКТ», оценить их поступление и расходование, а также увязать величину полученного финансового результата с состоянием денежных средств, были выделены и проанализированы все направления их поступления и выбытия, анализ произведен прямым методом. (таблица 13). Такой подход обеспечит оперативное управление и контроль за денежными потоками в организации.

Анализ данных таблицы 1 показал, что в ООО «ПОЛИМЕР-КОМПЛЕКТ» на 31.12.14 по сравнению на 31.12.13 наблюдалось увеличение притока денежных средств на 2006 тыс. руб. или на 16,54%. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. приток денежных средств вырос на 2722 тыс. руб. или на 19,26%. Приток денежных средств был обеспечен за счет роста выручки от реализации продукции, товаров и услуг. Выручка в процентах от всего притока в 2013 – 2015 гг. она составляла 57,86%, 70,78%, 69,52% соответственно.

Таблица 2

Движение денежных средств ООО «ПОЛИМЕР-КОМПЛЕКТ» от текущей деятельности в 2013 – 2015 гг., тыс. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. к 2013 г.		2015 г. к 2014 г.	
				Откл.	Темп прироста, %	Откл.	Темп прироста, %
1 Приток	12129	14135	16857	2006	116,54	2722	119,26
1.1 Выручка	7018	10005	11720	2987	142,56	1715	117,14
1.2 Авансы	-	-	-	-	-	-	
1.3 Прочие	5111	4130	5137	-981	80,81	1007	124,38
2 Отток	12208	13008	17346	800	106,55	4338	133,43
2.1 Платежи поставщикам	1412	1433	3292	21	101,39	1859	229,73
2.2 Зарплата	3574	4037	4926	463	112,95	889	122,02
2.3 В бюджет	3155	3448	3558	293	109,29	110	103,310
2.4 Прочие	4067	4390	5570	323	107,94	1180	126,88
ИТОГО	-79	1127	-489	1206	-	-1616	-

В 2013 г. отток денежных средств предприятия составлял 12208 тыс. руб., в 2014 г. – 13008 тыс. руб., в 2015 г. – 17346 тыс. руб., т.е. с 2013 г. по 2015 г. произошло увеличение оттока денежных средств предприятия на 5138 тыс. руб. или на 42,09%.

В 2013 – 2015 гг. приток превышал отток денежных средств только в 2014 г. и был равен 1127 тыс. руб. Таким образом, можно говорить о снижении разницы между притоком и оттоком денежных средств, что, безусловно, является отрицательным моментом.

Таблица 3

Отчет о движении денежных средств ООО «ПОЛИМЕР-КОМПЛЕКТ» за 2013 – 2015 гг. (косвенный метод)

	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Чистая прибыль – использование прибыли	+217	+212	+113
+ Амортизация	+1766	+1640	+490
- Изменение текущих активов	-587	-1	-2623
+ Изменение кредиторской задолженности	-553	+159	+55
- Изменение постоянных активов	-41	-39	-1693
+ Изменение обязательств	+15	0	+1
+ Изменение собственных средств	-97	+120	+876
= Изменение денежных средств	+914	+2091	-2781

Анализ данных таблицы 3 показал, что чистая прибыль предприятия была максимальна в 2013 г. и составляла 217 тыс. руб. Наибольшее увеличение собственных средств было отмечено в 2015 г. и достигло 876 тыс. руб. Постоянные активы ООО «ПОЛИМЕР-КОМПЛЕКТ» в рассматриваемом периоде неуклонно уменьшались, о чем свидетельствуют данные таблицы. Таким образом, можно говорить об общем уменьшении денежных средств предприятия в 2015 г. Факторами, повлиявшими на снижение суммы денежных средств в 2015 г. является рост затрат по основной деятельности. По результатам проведенного анализа состояния денежных средств ООО «ПОЛИМЕР-КОМПЛЕКТ» за 2013-2015 гг. можно сделать вывод о том, что они неэффективно используются, так как для предприятия, имеющего небольшой объем платежного оборота по текущим хозяйственным операциям, по данным бухгалтерской отчетности имеются большие остатки денежных средств на начало и конец каждого периода.

Значимость денежных средств и их эквивалентов (ликвидных финансовых активов, которые с минимальным временным лагом могут быть трансформированы в денежные средства) определяется необходимостью денежного обеспечения текущих операций, а также погашения непредвиденных платежей [3].

Денежные средства являются единственным видом оборотных средств, обладающим абсолютной ликвидностью, то есть немедленной способностью выступать средствам платежа по обязательствам предприятия.

Литература

1. Письмо Минфина РФ от 18.03.2005 г. № 07-05-06/80 «Об отражении текущей деятельности организации в отчете о движении денежных средств»

2. Беляева О.В. Внутренние механизмы финансовой стабилизации предприятия. // Известия ЮЗГУ. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. 2012 – №2.

3. Комыкова Т.С. Концептуальные подходы к повышению эффективности управления денежными потоками предприятия. // Известия ЮЗГУ 2012 – №4 (43)

Девиантные реакции потребителя как симптом гедонизма: к вопросу о социальной ответственности маркетинга

Мальцева Ю.А.
к.ф.н., доцент
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»
mlvu@mail.ru
Данилова К.А.
магистрант
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»
Ksjul.Danko@icloud.com

В современном высоко конкурентном и турбулирующем мире интерес научного экономического сообщества к изучению феномена обмана и поиску методов борьбы с ним неуклонно возрастает – часть наук выносят обман за скобки для создания идеальной модели общественных отношений (например, классическая экономическая теория), часть – придает обману либо негативную оценку (институциональная экономика), либо оценивают данный феномен как иррациональное, аффективное явление (поведенческая экономика), которое необходимо изучать в контексте общественной и экономической ситуации. Вместе с тем, в рамках маркетинга, ориентирующего компанию на рынок и удовлетворенность потребителя, понятия лжи или обмана не рассматриваются, но дается трактовка бинарной дефиниции «доверие», на основе которого возможно построение отношений с потребителями и партнерами (маркетинг партнерских отношений, сетивизация бизнеса). Мы считаем, что отсутствие внимания к

феномену обмана в маркетинге является значительным упущением, поскольку трактовки девиантных реакций покупателя (наравне с ожидаемыми решениями о покупке) позволят лучшим образом узнать его (покупателя) мотивы поведения и потребления и удовлетворить глубинные потребности, что в свою очередь является детерминантой философии управления, определяемого рынком.

Подчеркнем, что отношение к обману в сфере взаимодействия производителя (продавца) и розничного покупателя не может быть однозначным, ибо, как метко заметил Ж.Ж. Ламбен, – экономическая система – отражение взглядов большинства людей, а это актуализирует необходимость изучения контекста проблемы, факторов её провоцирующих, а также поиск новых путей решения, помимо тех, что представляет нам теория трансакционных издержек институциональной экономики.

Что представляет собой контекст обмана, совершаемого индивидуальными агентами рынка, в чем причина подобных действий? Теория маркетинга, как отмечалось ранее, не дает ответа на данный вопрос, но являясь своеобразным «плавильным котлом», в котором происходит синтез многих научных направлений, актуализирует необходимость обращения к знаниям этики в части учения о гедонизме, в основе которого лежит стремление к удовольствию как смыслу человеческой жизни. «Поступай всегда так, чтобы ты по возможности мог непосредственно удовлетворять свои потребности и испытывать как можно большее наслаждение».[1] Причем наслаждение для гедоника безусловно, ведь оно является благом, даже если порождается безобразными вещами, и большего успеха на том пути достигнут те, кто не делает разницы между источниками наслаждений. Человек переходит от одного наслаждения к другому, нигде не находя покоя (классическое описание такого состояния дано у С. Кьеркегора в работе "Наслаждение и долг"). Отметим, что наслаждение любой ценой опасно для самого наслаждающегося, что подтверждает известный опыт, который провели Дж. Олдсом и П. Милнер над крысами, подключив им электрод к центру удовольствия в мозге. Возможность экстраполяции результатов эксперимента на потребительское поведение подтверждается, на наш взгляд, данными Росстата по динамике расходов на сигареты и алкоголь: 2015 г. – доля расходов на обозначенные позиции составляла 2,8%, в 2016 г – 3,0%, в 1 квартале 2017 г – 3,1%.[2]

Мы убеждены, что, зародившись как учение в V-IV вв. до н. э., гедонизм с тех пор не изжил своих идей, а только укоренился в сердцах, мыслях и мотивах поведения, в том числе потребительского, что подтверждается, на наш взгляд, с одной стороны, сменой концепций маркетинга и отношения маркетологов к потребителям от объектного к субъектному, детерминируемого изменяющимися, усложняющимися и комплицируемыми потребностями. С другой, консьюмеризмом, который видит своей целью защиту прав потребителей в вопросах того, что, как и где потреблять и является, в то же время, характеристикой потребителей, которые видят возможность достижения социального превосходства через потребление определенных товаров, а соответственно, получение большего удовольствия с помощью самого приобретения товара, чем его последующего использования. Закономерным в данном случае кажется вопрос о том, как отличить диктат консьюмеризма и давление всеобщего гедонизма от действительных потребностей?

Рассмотрим концептуальные подходы экономистов и маркетологов к классификации потребностей и их удовлетворению. Так, ортодоксальный экономист Рос отмечает наличие у людей потребностей «реальных» и «ложных», которые продиктованы индивиду обществом и производством. «Существуют фундаментально неэквивалентные отношения обмена между угнетенным потребителем и доминирующим производителем; общество совращает потребителя, создавая искусственные желания, чтобы поработить и подчинить его» [3]. Другой именитый экономист Кейнс разделял потребности на абсолютные – ощущаемые безотносительно – и относительные – возвышающие, дающие человеку ощутить себя выше других. Согласно Кейнсу, абсолютные потребности можно удовлетворить, относительные – нет. Уровень неудовлетворенности постоянно повышается, с ростом дистанции между реальностью и всевозрастающими ожиданиями. Эббот в существующей общественной системе выделял существование родовых и производных потребностей – как технологического отклика на родовые. По мнению ученого, родовые потребности могут быть удовлетворены, а производные нет за счет постоянного усовершенствования технических характеристик товара, развивающегося технического прогресса – создания новых товаров.

Маркетолог И.В. Котляревская, не соглашаясь с разграничением на «истинные» и «ложные» потребности, разделяет их на материальные (вызванные жизнедеятельностью нашего тела) и духовные (связанные с существованием разума и духовной жизни личности). Разделяя позицию автора, отметим, что разграничение потребностей на «истинные» и «ложные», по нашему мнению, возможно на уровне витальных, физиологических потребностей, но социально-психологические, духовные потребности такой оценке не поддаются, поскольку не существует того самого «морально-этического» мерила, которое бы подходило для каждого члена общества.

Мы полагаем, что насыщение чуждо природе относительных («ложных», производных) потребностей, а технический прогресс позволяет получать от новых или усовершенствованных товаров всё большее удовольствие, которое, согласно концепции гедонизма, ведет к увеличению желания наслаждаться, а значит и интенсифицирует потребление. И это, по нашему мнению, одна из причин, по которой ВВП и ВНП имеют постоянно растущий характер несмотря на кризисные ситуации (об этом свидетельствуют данные о росте мирового ВВП с 1970 г. по 2016 г.[4]).

Подчеркнем, что непрекращающееся удовлетворение зачастую затмевает даже инстинкт самосохранения и запускает механизм перепотребления для всех агентов рынка. Вместе с тем, индивидуальный агент оказывается в состоянии внутриличностного конфликта, когда с одной стороны на него давит воспитанное, подогретое обществом и естественно свойственное желание находиться не только в комфортном состоянии,

но и получать наслаждение, а с другой – нормы морали или отсутствие возможностей, которые не позволяют применить грубую силу и взять то, что необходимо для наслаждения. Тогда агенту приходится либо искать скрытые пути, которые бы позволили выйти из состояния конфликта, удовлетворив потребности, сохраняя при этом ресурсы, либо прилагать большие усилия на поиск необходимых средств.

По нашему мнению, оппортунизм розничного покупателя, который представляет собой достижение индивидуальной выгоды, в том числе обманными путями, является следствием всеобщего мировоззрения гедонизма и всё сильнее закручивающегося «колеса перепотребления». Тогда феномен оппортунизма розничного покупателя представляется симптомом заболевания общества гедонизмом, и борьба с данным симптомом кроется в устранении заболевания. Современные производители и общество инициируют у потребителей формирование потребностей «нижних» уровней иерархии, и девиантное поведение потребителей является следствием преобладания подобного рода потребностей и соответствующего мироощущения: «добивайся наслаждения любыми способами». Тогда решение проблемы гедонизма возможно через создание маркетинговой культуры, чуткой к потребителям и изменяющимся рыночным условиям, инициирующей возникновение, формирование и удовлетворение потребностей более высокого порядка – потребность в самореализации, потребность в поиске смысла жизни – которые сами по себе подразумевают переход личности к творческому мышлению, к высшему проявлению когнитивных способностей. На данных ступенях индивид не стремится приобретать и бесконечно увеличивать количество и стоимость внешних атрибутов, взгляд таких личностей направлен больше вглубь себя, усиливается влияние моральных принципов, а соответственно, снижается оппортунизм агентов.

По мнению А. Маслоу, потребности в самореализации в обществе удовлетворены лишь на 10%, тогда для бизнесменов остается 90% «свободного рынка». Таким образом, можно говорить о необходимости перехода к новому типу «духовно-ответственного» бизнеса, который по аналогии с социально-ответственным, берет на себя обязательства по созданию предпосылок к формированию духовного развития общества. Государственные структуры в свою очередь могут влиять на зарождение и развитие подобного бизнеса, организуя поддержку предпринимателей, стремящихся занять «нишу самореализации потребителей».

Литература

1. Гусейнов А.А., Апресян Р.Г. Этика: учебник / А. А. Гусейнов, Р. Г. Апресян – М.: Гардарики, 2006. – 472 с.

2.http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096812812

3. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с французского. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.

4. https://seosait.com/dinamika-vvp-mira-1970-2016/

Схема запуска инновационной продукции университета

Мамонтов Д.А.

к.э.н.

ФГБОУ ВО «Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова»

В прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года отмечается, что в долгосрочном периоде, увеличение производительности возможно только на основе качественного улучшения уровня образования и собственных научных разработок и инновационных внедрений. Значительно возрастет вовлеченность высшего образования в научные и инновационные исследования и разработки.

В российских университетах, несмотря на имеющийся научный потенциал и существующую инфраструктуру поддержки научной и инновационной деятельности существует проблема коммерциализации разработок.

Необходимо уметь продвигать инновационную продукцию используя специальные технологии продаж, правильно запаковывать продукты и услуги, профессионально представлять их покупателям, инвесторам и партнерам.

Рассмотрим основы успешного запуска инновационной продукции, которые может использовать в своей деятельности университет.

Структура запуска инновационной продукции:

- подготовка к запуску;
- предварительная работа с целевой аудиторией;
- запуск;
- работа с целевой аудиторией после запуска;
- последующий запуск.

Перед запуском необходимо провести подготовительную работу, т.к. необходимо предварительно оценить большое количество факторов. Важно определить продолжительность предварительного запуска.

Для успешного запуска необходимо выстраивать диалог со своей целевой аудиторией. В последнее время скорость коммуникаций существенно возросла, при этом стоимость коммуникаций существенно снизи-

лась. На современного человека в последние годы обрушивается большой объем информации, причем ее количество постоянно увеличивается.

В результате люди начинают ограничивать свой доступ к информации и перестают обращать на нее внимание, т.к. в большинстве информационных сообщений им что-то пытаются продать. Поэтому эффективность маркетинговых сообщений постоянно снижается.

Необходимо выстраивать интерактивный диалог со своей целевой аудиторией. Составляется перечень вопросов, чтобы выяснить у потенциальных клиентов нужную нам информацию о них. После каждого общения с клиентами записываем вопросы, которые они нам задают.

Важно формировать спрос до того, как инновационная продукция начинает продаваться. Причем сейчас нужно выстраивать отношения не со всей целевой аудиторией, а с конкретным аватаром в форме прямого диалога.

Должно быть большое количество материала, т.к. не весь материал клиенты увидят. Поэтому университет должен сформировать серию материалов о своей инновационной продукции.

В материалах могут использоваться различные триггеры.

Необходимо организовать e-mail рассылку по имеющейся клиентской базе. Контент должен быть полезным и интересным для целевой аудитории, чтобы они читали его в течение длительного периода времени.

Собственный сайт в сети Интернет также используется для выстраивания интерактивного диалога с аватарами.

Рассмотрим, как осуществляется подготовка к запуску.

Сначала определяем, кто является аватаром для планируемой к продаже инновационной продукции, какой у них существует на нее спрос, сколько они готовы за это платить.

Необходимо подготовить рынок к выходу инновационной продукции. Для этого создаются информационные поводы в виде споров, комментариев, дискуссий.

Путем опроса потенциальных клиентов, мы заставляем их задуматься о будущей покупке инновационной продукции. Делается несколько последовательных опросов. Это позволяет получить обратную информацию от рынка и подготовит его к последующей активной стадии рекламной компании. Важно выявить основные возражения целевой аудитории. Затем нужно уточнить и отработать все возражения. Наличие отзывов в дальнейшем позволит существенно увеличить конверсию продаж инновационной продукции университета.

В этот период осуществляется доработка инновационной продукции под обратную связь от рынка.

Создаем список организаций, которые положительно воспринимают перспективу появления новой инновационной продукции.

Наличие предварительного запуска сильно повышает уровень доверия к последующему предложению.

Составляется специальное предложение, чтобы заинтересовать потенциальных клиентов, выделяются варианты покупки, бонусы и гарантии, при необходимости организация технического обслуживания.

Разрабатывается перечень дополнительных продуктов и услуг университета для продажи и увеличения среднего чека.

Затем добавляются дополнительные усилители для привлечения клиентов.

До начала запуска инновационной продукции необходимо разместить в сети Интернет несколько одностраничных сайтов (landing page).

Для привлечения клиентов на одностраничные сайты инновационной продукции необходимо осуществлять рассылку e-mail писем по своей базе и базам партнеров, с которыми работает университет.

В рассылке должен быть качественный контент, который преследует следующие цели:

- вовлечение потенциальной целевой аудитории;
- вызываем положительные эмоции у потенциальной целевой аудитории;
- приводим примеры инновационной продукции в фото и видео формате;
- пытаемся поднять статус университета, его продуктов и услуг.

Наличие контактных данных клиентов и постоянная рассылка материалов дает максимальный долгосрочный эффект высоких продаж. Нужно постоянно работать над привлечением контактов новых потенциальных клиентов.

Во время осуществления рассылок необходимо тестировать материалы на своей целевой аудитории:

- тестируем правильность прихода писем на свой ящик электронной почты;
- тестируем название заголовков писем;
- тестируем реакцию клиентов на специальные предложения;
- тестируем цены на предлагаемую инновационную продукцию;
- тестируем, как влияет величина скидки на продажи инновационной продукции.

У каждого человека существует собственный способ восприятия информации, поэтому необходимо предоставлять маркетинговую информацию в разных форматах.

Необходимо разработать стратегию пиара инновационной продукции университета для тех клиентов, кто ее еще не купил.

В дальнейшем необходимо с определенной периодичностью проводить перезапуск инновационной продукции университета по вышеизложенной методике.

Рассмотрим основные инструменты запуска инновационной продукции университета.

Запуск должен строиться с использованием различных инструментов вирусности.

Нужно во время запуска ежедневно использовать различные инструменты вирусности, для привлечения новых клиентов.

Важно замерять эффективность каждого инструмента вирусности.

Во время запуска большое внимание необходимо уделять техническим моментам, т.к. большинство вещей должно автоматизироваться.

Необходимо разработать систему бонусов для клиентов, которые будут во время запуска приобретать инновационную продукцию университета.

Также можно предоставлять бонусы, если клиент купил инновационной продукции на определенную сумму.

Для установления долгосрочных отношений с клиентами требуется постоянных контакт в течение длительного периода времени.

После установления взаимоотношений необходимо постоянно исследовать своих аватаров – личные разговоры, опросы, эксперименты и т.д.

В заключение необходимо проводить анализ запуска, выявлять проблемы и находить пути их решения. Появляется новая информация для последующего запуска – понимание новых инновационных продуктов и услуг, новые типы аватаров и т.д.

Проблемы запуска могут быть обусловлены слабой системой привлечения клиентов и низкой конверсией. Не все потенциальные клиенты могут отреагировать на специальные предложения во время запуска. Также необходимо оценить, как потенциальные клиенты реагировали на высылаемый и размещаемый контент. Дополнительно необходимо проанализировать процесс ценообразования и реакцию потенциальных клиентов на него.

В заключение хочется отметить, что если университет будет использовать все технологии, предложенные выше, это позволит привлечь большее количество потенциальных клиентов и продавать им в будущем свою инновационную продукцию.

Импортозамещение как фактор развития малых промышленных предприятий региона

Мамонов Е.У.
аспирант кафедры экономики, организации и управления производством
ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления
kaf-eoup@mail.ru

Стратегия импортозамещения предполагает максимальную концентрацию выпускаемой продукции в регионах.

Для обеспечения экономического развития региона основные направления инвестиций в малое предпринимательство следующие:

- инвестиции в интенсификацию экономической деятельности в регионе;
- инвестиции в развитие производственных мощностей;
- инвестиции в инновационные изменения экономики региона.

Субъекты малого предпринимательства, исходя из специфики отрасли, выполняет следующие задачи [1]:

- формирование и насыщение рынка потребительских товаров;
- обеспечение потребности в социально-бытовых услугах;
- поддержка увеличения дохода и роста занятости населения региона;
- обеспечение потребности в услугах общественного питания и розничной торговли.

Субъекты малого бизнеса способствуют формированию спроса потребителей на продукцию и услуги с помощью быстрого реагирования на рыночные колебания [2]. Также за счет этого они обеспечивают необходимое равновесие на потребительском рынке.

Несмотря на достигнутый уровень развития малого предпринимательства в Бурятии, существуют некоторые факторы, которые сдерживают его развитие:

- ограниченность финансовых ресурсов;
- величина издержек начинающих предприятий, связанных с вхождением на рынок;
- малое количество квалифицированных кадров;
- пассивность органов местного самоуправления.

Сегодня ведется работа над созданием промышленного парка на базе площадей бывшего Авиаремонтного завода с учетом его реконструкции. Это необходимо для обеспечения субъектов малого предпринимательства инженерной инфраструктурой, производственными площадями, а также создания благоприятных условий коммерциализации инновационных разработок.

В планы промышленного парка входит организация швейного, текстильного производства, производства мягкого инвентаря, крупноузловой сборки промышленной и сельскохозяйственной техники.

Создание комплексной инфраструктуры медицинской и фармацевтической промышленности и биотехнологий служит главной целью формирования биофармацевтического кластера. Осуществляется этот процесс с помощью интеграции производственных предприятий, научно-исследовательских организаций и образовательных учреждений.

В целом, малые промышленные предприятия могут занять (и занимают) достаточно большую нишу в подобных производствах. В первую очередь это касается предприятий пищевой, лесоперерабатывающей и других отраслей промышленности. При увеличении сложности производственных и рыночных факторов зона локализации малого промышленного бизнеса в регионе падает.

Литература

1. Инвестиционная Стратегия Республики Бурятия на период до 2020 года – [Электронный ресурс] -режим доступа: URL: http://economy.govrb.ru/2013 /news/index.php?PAGEN_1=205 (дата обращения 30.08.2017)

2. Беломестнов В.Г., Ябжанова Т.Г. Инновации как основа модернизации промышленности // Вестник ВСГУТУ. 2013. №6 (45). С. 147-150.

Инновации в системе муниципального управления (на примере Курской области)

Машкина Н.А.
к.э.н., доцент факультета экономики и менеджмента
Юго-Западный государственный университет
Волкова А.С.
магистрант факультета экономики и менеджмента
Юго-Западный государственный университет
volckova.nas2012@yandex.ru

Главным фактором мировой экономической динамики последних десятилетий является широкое использование инноваций. В настоящий период времени переход к инновационному развитию является основополагающим для обеспечения стабильного экономического роста.

В современных экономических условиях региональная инновационная деятельность является сложным диверсифицированным процессом. Анализ существующей методологии оценки инновационного развития региона позволил сделать вывод, что комплексная оценка регионального инновационного развития должна осуществляться с использованием двух подходов:

1) построение и анализ системы показателей статистики инноваций и

2) расчет интегральных показателей инновационного развития региона [1, с.61].

В таблице представлены значения инновационной активности организаций Курской области и соседних регионов за период с 2010 года по 2015 год [3].

Таблица

Инновационная активность Курской области, %

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Брянская область	8,8	9,6	8,9	7,8	8,2	7,7
Владимирская область	9,5	10,8	12,8	10,7	12,6	11,2
Воронежская область	8,6	9,2	9,0	10,0	10,3	11,0
Ивановская область	5,8	5,1	8,5	8,4	6,3	4,4
Калужская область	8,3	7,9	10,6	10,9	9,7	10,9
Костромская область	8,5	9,1	6,0	7,0	6,0	8,2
Курская область	7,1	13,7	13,0	10,7	9,9	7,3
Липецкая область	8,9	10,0	14,1	17,5	18,6	20,0

Как видно из таблицы, в 2010 году инновационная активность Курской области составляло всего 7,1%, в 2011 году произошел резкий рост показателя до 13,7%, однако в последующие годы (2012-2015гг.) видна отрицательная тенденция, т.е. инновационная активность устойчиво снижается. Основной причиной снижения инновационной активности организаций является недостаточность собственных средств, а также неразвитость сети рынков сбыта (рынка инноваций), недостаточный опыт продвижения и практической реализации инновационной деятельности, длительный период окупаемости и риск недополучения или отсутствия прибыли от проекта и т.д.. Лидером по инновационной активности среди исследуемых регионов является Липецкая область, чья инновационная активность выросла с 9% до 20% за анализируемый период.

Приоритетным направлением регионального инновационного развития в настоящее время является рост технологической инновационной активности, т. е. числа организаций, осуществляющих именно технологические инновации. Поэтому следующим этапом мы проанализировали технологическую инновационную активность (рис. 1).

В Курской области технологическая инновационная активность по- прежнему мала (4,8%), и с каждым годом, начиная с 2011 года, отрицательная тенденция усиливается. Лидером является Липецкая область, где за анализируемый период инновационная активность организаций увеличилась в 2 раза.

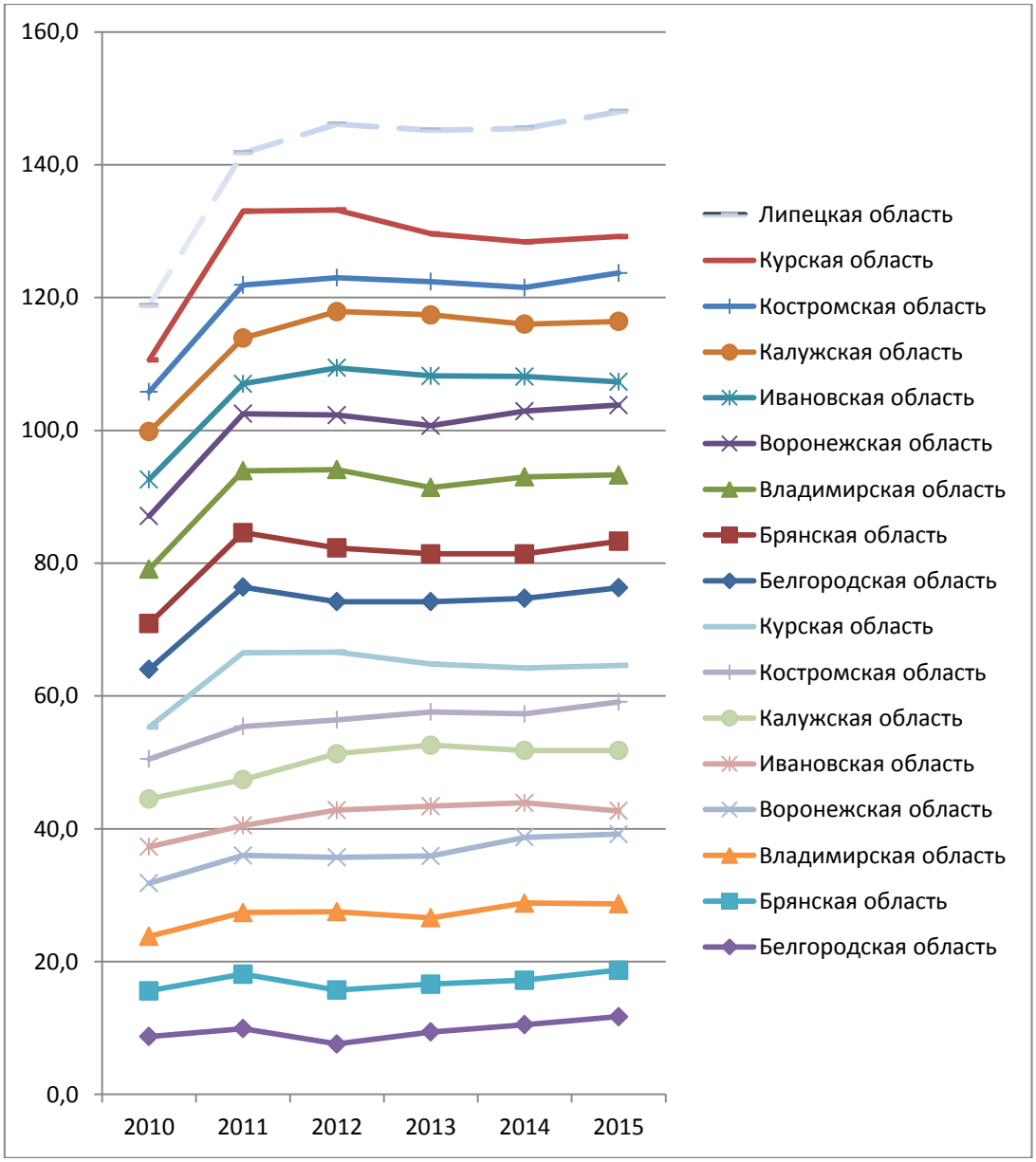


Рис.1. Технологическая инновационная активность организаций за 2010-2015 гг., %

Важным показателем результативности инновационной деятельности является объем инновационных товаров, работ, услуг. На рис. 2 представлена динамика показателя за 2010–2015 гг. в исследуемых регионах.

В Курской области все также объем инновационных товаров остается ниже, лидер – Липецкая область.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что инновационное развитие Курской области очень слабое. Но в качестве основных направлений повышения инновационной активности региона можно выделить следующие: активизация региональной инновационной деятельности с целью создания новой конкурентоспособной продукции и улучшения качества выпускаемой продукции, что поспособствует расширению внутреннего и внешнего рынка; интенсивное использование достижений науки с одновременной структурной перестройкой отраслей экономики региона; создание региональных инновационных (научно-технических) программ и проектов для обеспечения устойчивого социально-экономического развития Курской области и т.д.

Стратегия социально-экономического развития Курской области на период до 2020 года является главным документом, определяющим приоритеты развития региона на долгосрочный период. В Стратегии определены приоритетные направления развития области на долгосрочную перспективу [2]:

– развитие специализации и обеспечение конкурентоспособности региона в условиях глобализации российской экономики;

– активизация инновационных процессов;

– формирование конкурентоспособных территориально-производственных кластеров;

– создание положительного инвестиционного имиджа, обеспечение притока инвестиций в приоритетные секторы экономики;

– диверсификация экономического сектора посредством создания точек роста с максимальной концентрацией финансовых, трудовых, материальных и административно-управленческих ресурсов;

– содействие развитию малого и среднего бизнеса на основе трансфера технологических и социальных инноваций;

– формирование благоприятной социальной среды и создание условий для эффективного использования человеческого потенциала с целью повышения благосостояния и обеспечения стабильности уровня жизни населения на основе устойчивого сбалансированного развития экономики области;

– комплексное развитие городских и сельских территорий.

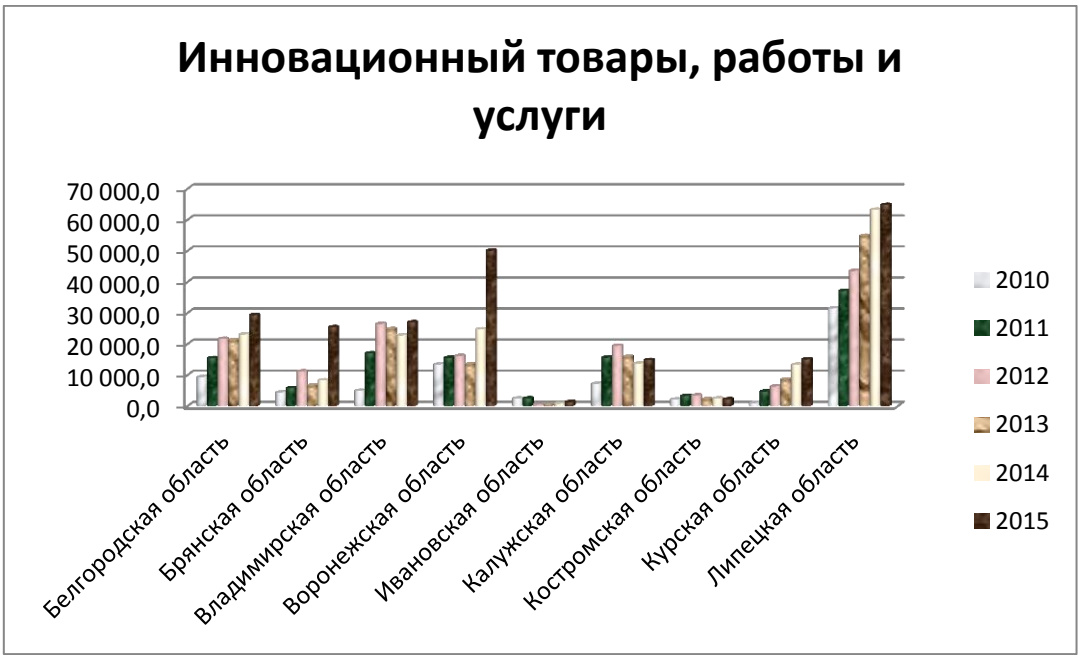


Рис. 2. Динамика инновационных товаров, работ, услуг, млн. руб..

Прогнозные значения показателей оптимистичны. По некоторым наблюдается значительное увеличение, некоторые остаются на прежнем уровне, что также является неплохой динамикой в инновационном развитии.

Таким образом, подводя итоги из вышесказанного, можно говорить о том, что инновационное развитие Курской области по ряду показателей остается невысоким. Стоит отметить, что за анализируемый период (2010-2015гг.) значения показателей ухудшаются. Лидером по инновационной активности среди регионов-соседей является Липецкая область, которая имеет устойчивую тенденцию роста показателей, характеризующие инновационную деятельность.

Итак, стоит отметить, что уровень инновационной активности недостаточно высокий. Однако толчком для повышения инновационного развития может послужить межфирменная интеграция, под которой понимается объединение экономических субъектов на основе углубления их взаимодействия, развития связей между ними в области НИОКР, производства, финансов, сбыта. Во-первых, при помощи межфирменной интеграции обеспечивается гарантированный спрос на инновации, так как требования потребителя учитываются при постановке цели инновационного проекта. Во-вторых, межфирменная интеграция позволяет аккумулировать финансовые и производственные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности, распределять инвестиционные риски от инновационных проектов. В-третьих, интеграция увеличивает кредитоспособность участников, поскольку при интеграции совокупная прибыль и денежные потоки становятся более стабильными и предсказуемыми, и, следовательно, риск кредиторов существенно снижается. В-четвертых, она способствует обмену знаниями и накопленным опытом, что повышает шансы создания инновационных технологий и продуктов.

Литература

1. Вертакова Ю.В. Комплексная оценка инновационного развития Курской области / Ю.В. Вертакова, О.Н. Греченюк, А.В. Греченюк // Серия Экономика, Социология, Менеджмент.- № 3(20).- 2016.- с.60-70;

2. Официальный сайт администрации Курской области – http://adm.rkursk.ru/

3. Официальный сайт государственной статистики – www.gks.ru.

4. Колмыкова, Т.С. Инновационная доминанта в обеспечении экономического роста национальной экономики / Т.С. Колмыкова, О.Г. Артемьев // Идеи К.Э. Циолковского в инновациях науки и техники.-2016.-С.425-426

5. Колмыкова, Т.С. Инновационный потенциал: методический и прикладной аспекты оценки / Т.С. Колмыкова, Е.А. Мерзлякова, О.Г. Артемьев // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 2(19). С. 37-45.

Франчайзинг как элемент антикризисного механизма эффективного взаимодействия финансового и реального сектора российской экономики в современных условиях

Медведева С.Н.
к.э.н., доцент
Севастопольский филиал Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова
svmedvedeva1@rambler.ru
Кутузова Т.Ф.
к.э.н., доцент
СПб ГУАП «Санкт-Петербургский Государственный университет аэрокосмического приборостроения
kutuzovaguap@mail.ru

Стремительное развитие практики франчайзинга в России за последнее двадцатилетие свидетельствует об эффективности данного инструмента на отечественном рынке. Примечательно, что франшизы российских компаний составляют примерно 62 % отечественного рынка франчайзинга, среди них порядка 45 % – это молодые предприятия, работающие в этой сфере менее 5 лет, что говорит о растущем интересе к данному способу организации бизнес - отношений [1, с. 26].

Ситуация, сложившаяся на российском рынке на сегодняшний день, позволяет с уверенностью говорить о том, что в данный период наблюдается ускоренный рост использования бизнес-технологий франчайзинга на отечественном рынке товаров и услуг.

Применение и развитие франчайзинга в России с участием крупных иностранных компаний способствует содействию инновационного развития, внедрению новых стандартов организации бизнеса и повышению деловой культуры на российском рынке. Большинство небольших российских предприятий при появлении зарекомендовавших себя иностранных брендов сталкиваются с необходимостью применять инновационные методы работы с целью дальнейшего развития своих бизнес-проектов [2, с. 49].

Кроме того, отечественные франчайзинговые сети также выступают в качестве каналов трансфера инноваций, в которых крупная компания-франчайзер является разработчиком инноваций, а компания-франчайзи − их потребителем и внедрителем.

Для стабильного развития франчайзеру необходимо создать систему стандартов, отвечающую современным рыночным условиям, и организовать механизмы контроля за оказываемыми услугами. Предъявляемые к франчайзи требования расширяют личные возможности средних и мелких предпринимателей, изменяют их взгляд на качество профессиональных знаний, способствуют внедрению их способностей и профессиональных навыков, что вызывает распространение инноваций как внутри конкретной франчайзинговой системы, так и вне ее [4, с. 83].

Максимально эффективному развитию франчайзинга на российском рынке способствует созданная инфраструктура, как обеспечивающая консультирование субъектов франчайзинга, так и осуществляющая пропаганду франчайзинга в качестве наиболее безрискового способа организации бизнеса. Инвестировать средства в создание своего уникального бизнеса, в его продвижение, в разработку бизнес-процессов и стандартов качества очень сложно и требует больших временных и финансовых затрат. При этом риск неудачи высок особенно в период экономического спада. Быстрое создание всеми узнаваемого и предпочитаемого бренда практически невозможно. Выгоднее инвестировать средства в уже известную марку со всеми вышеперечисленными характеристиками, приобретая при этом лояльных клиентов. Статистика показывает, что франчайзинговый бизнес в целом является гораздо более успешным, чем независимое предприятие подобного типа.

Успех франчайзинговых сетей заключается, прежде всего, в том, что они являются частью отлаженной системы. Использование франчайзинга снижает издержки, повышает эффективность рекламы, внедрения технических и технологических новшеств, увеличивает объем продаж и прибыль предприятий, что в совокупности способствует развитию экономики в целом.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что в условиях финансово- экономического кризиса именно франчайзинг с его уникальным механизмом построения бизнеса является реальным инструментом получения и увеличения дохода.

Франчайзинг основан на системе договорных отношений и должен быть подкреплен юридической базой. Однако сдерживание развития франчайзинга в России происходит, прежде всего, в правовой сфере.

Несмотря на широкое распространение франчайзинговой практики в России, до настоящего времени термин «франчайзинг» отсутствует в правовой системе Российской Федерации. Законодательно утвержденный термин «коммерческая концессия» значительно уже понятия «франчайзинг», что вызывает следующие проблемы: недопонимание сущности франчайзинга; трудности при составлении условий договоров; конфликты между субъектами, вступившими в правоотношения; затруднения при заключении международных договоров франчайзинга.

В связи с этим, особую актуальность приобретает принятие федерального закона о франчайзинге, а также внесение изменений в Гражданский кодекс, Налоговый кодекс Российской Федерации и связанные с ними законы и подзаконные акты. Данные меры должны приблизить как законодательство, так и

терминологию франчайзинга к мировой практике, что особенно важно для создания систем с участием иностранного капитала.

К организационно-экономическим проблемам развития франчайзинга в России можно отнести: финансирование субъектов франчайзинга; закрытость экономических данных о франчайзерах; недостаток широко известных российских брендов.

Учитывая, что франчайзи должен вносить первоначальный взнос франчайзеру, его стартовый капитал повышается по сравнению с самостоятельным открытием бизнеса. У многих потенциальных франшизополучателей отсутствуют инвестиции в таком размере, что обуславливает необходимость их кредитования. Регулярные платежи франчайзеру приводят к увеличению срока возврата кредита, особенно принимая во внимания высокие процентные ставки в России.

Стоит отметить, что несколько лет назад в Сбербанке появилась программа кредитования «Бизнес-старт», анонсированная в рамках Национального фестиваля франшиз в Санкт-Петербурге в 2016 г. Однако данный кредитный продукт предоставляется только в случае выбора франшизополучателем одного из партнеров-франчайзеров Сбербанка не менее года франчайзи. С одной стороны, данная практика дает определенные гарантии надежности франшизодателей, с другой – сужает выбор бизнесконцепций для франчайзи.

Развитие франчайзинга в России сдерживает также слабая образовательная подготовка предпринимателей, как потенциальных франчайзеров, так и франчайзи. По нашему мнению, необходимо создать систему обучения субъектов франчайзинга на государственном уровне, в которую целесообразно включить два взаимодополняющих направления:

- общеобразовательное, обеспечивающее пропаганду франчайзинга;

- консультационное, позволяющее организовать целевое обучение франчайзеров и франчайзи по экономическим и правовым вопросам.

С учетом зарубежного опыта, консультационные и информационные услуги для субъектов франчайзинга могут быть оказаны в рамках франчайзинговых подразделений крупных коммерческих банков.

Франчайзинговая система эффективна как инструмент антикризисного механизма, так как является важным условием для малого предпринимательства за краткосрочный временной период повысить репутацию и статус, для крупного предпринимательства доказать высокий рейтинг на рынке и повысить доходность. Франчайзинг - экономический инструмент, и для его внедрения необходимы соответствующие экономические предпосылки, которые в России еще не сформировались.

К данным проблемам можно отнести следующие: франчайзинговые схемы требуют стабильности, прогнозируемости и предсказуемости экономического развития страны в целом; отсутствие у большинства предпринимателей – потенциальных франчайзи необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему; сложность, а порой и невозможность получения кредитов для создания стартового капитала из-за нежелания кредитных учреждений финансировать начальный бизнес, а отсутствие законодательства по франчайзингу делает невозможным выступить франчайзеру гарантом прибыльности планируемого предприятия.

Недостаточная поддержка франчайзеров и франчайзи– это ещё один фактор, тормозящий развитие франчайзинга. В России коммерческие банки не разработали чёткой схемы работы с участниками договора франшизы. То есть коммерческие банки не заинтересованы работать с системами франчайзинга. Получение кредита для того же франчайзи – важное условие для развития франчайзинга. Вместе с отсутствием схемы работы с системами фрачайзинга российские коммерческие банки не оказывают услуг, которые предоставляются франчайзерам и франчайзи за рубежом:

1) консалтинг информации о рынке коммерческой концессии;

2) анализ проектов франчайзеров и франчайзи по расширению их франчайзинговых сетей;

3) посредничество между франчайзером и потенциальными франчайзи, юридические консультации в сфере коммерческой концессии и т.д.

Таким образом, коммерческие банки не только препятствуют развитию франчайзинга в России, но не используют возможности получения прибыли.

Тенденциями развития франчайзинга в России являются:

1) преобладание франшиз в сфере услуг над производственной сферой;

2) региональное развитие франчайзинга;

3) обострение конкуренции между франчайзерами;

4) увеличение количества франшиз с невысокими инвестициями;

5) повышение доли российских франчайзеров.

Подводя итог анализу состояния франчайзинга в России, следует отметить, что для его развития имеются достаточно широкие возможности, особенно в сфере услуг. Однако для их реализации необходимы определенные условия: – разработка закона о франчайзинге и внесение соответствующих изменений в связанные с ним законы и нормативные акты;

- включение в правительственную программу поддержки малого предпринимательства программы развития франчайзинга; – создание системы кредитных льгот для франчайзи; – формирование сети учебно-консультационных центров и проведение специализированных мероприятий по франчайзингу в региональных центрах Российской Федерации.

Литература

1. Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К. Коммерция и технология торговли. / М.: Маркетинг, 2015

2. Ляско А. Трансакционные издержки франчайзинговых и лицензионных контрактов / Вопросы экономики, 2013

3.Маккоскер К. Франчайзинг - пример взаимовыгодного сотрудничества предпринимателей / Малый бизнес, рынок и общество. – М., 2012. – N 3

4.Мацукевич В. В. Основы управления интеллектуальной собственностью. Учебно-методический комплекс: учеб. пособие / В.В. Мацукевич, Л.П. Матюшков. – 2-е изд., испр. – Минск: Выш. шк., 2014. – 224 с.

Бюджет как основной инструмент государства в централизации и перераспределении дохода

Меркулова И.В.

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

merkulova-inna@yandex.ru

Деникаева Р.Н.

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

razela_denikaeva@mail.ru

Роль бюджетной политики и бюджетного планирования в государственном строительстве исключительно велика и актуальна, так как именно они определяют курс и основные задачи развития экономики, обеспечивающие финансовую, социальную и макроэкономическую стабильность в стране. Важнейшей составной частью финансовой политики государства является бюджетная политика. Главная цель бюджетной политики России на современном этапе – сделать федеральный бюджет финансовым фундаментом сильного демократического государства[1].

Со второй половины 2014 года экономика России столкнулась с резким изменением внешних условий – двукратным падением структурного уровня цен на нефть и введением финансовых санкций.

Для перехода к новому равновесию требуется изменение структуры экономики, а механизм, обеспечивающий такую трансформацию – изменение секторальной структуры цен, т.е. снижение цен в неторгуемых секторах относительно цен в торгуемых секторах.

Подстройка платежного баланса к столь сильному изменению равновесных (ценовых) условий торговли требует перехода к новому внутреннему равновесию экономики с более низким уровнем потребления импорта и/или более высоким уровнем ненефтегазового экспорта. Завершение подстройки российской экономики к внешним шокам, а также ожидаемое сохранение непростых внешних условий и сохранение/усугубление действия внутренних ограничений для развития предопределяет выход на первый план повестки государственной экономической политики цели по обеспечению сбалансированного развития страны и расширению потенциала отечественной экономики [2].

Проведение экономической политики для достижения этой цели потребует одновременно:

1. На макроуровне – достижение целевого макроэкономического равновесия, характеризующегося:

1) стабильностью и прогнозируемостью внутренних экономических показателей и их низкой восприимчивостью к колебаниям цен на нефть;

2) устойчиво низкой инфляцией;

3) низкой стоимостью долгосрочного капитала;

4) стабильными налоговыми условиями.

2. На микроуровне – устранение структурных дисбалансов и препятствий для развития, связанных с демографическими вызовами, конкурентоспособностью и эффективностью распределения ресурсов, в том числе посредством мер, направленных на:

1) снижение государственного участия в экономике и повышение его эффективности;

2) повышение эффективности распределения труда и капитала в экономике;

3) снижение степени монополизации рынков и обеспечение равных конкурентных условий;

4) увеличение экономической активности и продолжительности активной жизни;

5) повышение эффективности рынка труда и мобильности трудовых ресурсов;

Проект федерального бюджета на современном этапе, сформированный на основе изложенных выше основных направлений бюджетной политики, должен стать одним из ключевых инструментов экономической политики, направленной на обеспечение сбалансированного развития страны и способствующей структурным изменениям в отечественной экономике и расширению ее потенциала[3].

Программа консолидации с целевой траекторией темпов снижения структурного дефицита федерального бюджета на 1 п.п. ВВП в год в течение 2017-2019 гг. обеспечит переход отечественной экономики в равновесие с низкой инфляцией и стоимостью долгосрочного капитала для частного сектора. При этом пакет мер в программе по бюджетной консолидации сфокусирован на структурных мерах, которые позволяют не только достичь устойчивого сокращения бюджетных дисбалансов, но и способствуют созданию положительных структурных изменений, расширяющих потенциал экономики [4].

Реализация мер по мобилизации доходной базы среди прочего также позволит:

(1) увеличить отдачу от государственных активов, способствуя тем самым повышению эффективности государственных компаний;

(2) повысить собираемость ключевых налогов при снижении административной нагрузки для легального бизнеса;

(3) повысить эффективность нефтегазового сектора. Реализация мер по приоритезации и повышению эффективности бюджетных расходов будет опираться как на нахождение более тесных взаимосвязей между результативностью и объемами бюджетных ассигнований, так и на активное реформирование применяемых инструментов реализации бюджетной политики.

Это, в свою очередь, предполагает «донастройку» государственных программ с их более четкой привязкой к целям государственной политики, усилением проектных принципов их построения, созданием новой системы их внешнего и внутреннего аудита. Кроме того, должны быть реализованы меры по повышению качества предоставления государственных услуг, процедур проведения государственных закупок, предварительного и последующего государственного финансового контроля [3].

Неотъемлемым условием эффективной реализации обозначенной бюджетной политики в предстоящем периоде является обеспечение широкого вовлечения граждан в процедуры обсуждения и принятия бюджетных решений, общественного контроля их эффективности и результативности.

Литература

1. Чернышова О.А., Деникаева Р.Н. Основные направления социальной политики государства в современных кризисных условиях //Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 11. С. 136-138.

2. Викторов И. В. Основные направления бюджетной политики // Бюджет.- 2015.- № 6.- С. 646-655

3. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации – www.minfin.ru

4. Федеральный закон от 19.12.2016 N 415-ФЗ "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов" / Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

О приоритетах инвестиционной политики в рыбном хозяйстве России на современном этапе

Мнацаканян А.Г.

д.э.н., профессор, директор института отраслевой экономики и управления

ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»,

rektor64@mail.ru

Харин А.Г.

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»

Вопросы функционирования и развития рыбного хозяйства занимают важное место в российской экономической политике. В течение нескольких последних лет большинство показателей отрасли демонстрировало высокие темпы роста. Однако серьезным ограничением для дальнейшего развития рыбной отрасли могут стать устаревшие производственные фонды, особенно промысловый флот, составляющий основу деятельности отрасли. В 2015 г., по оценке Росрыболовства, средний возраст рыбопромысловых судов составлял около 28 лет [1], при нормативном сроке эксплуатации 25 лет. Следствием физического и морального устаревания судов являются:

- низкая производительность (по оценкам в 2-3 раза ниже, чем у иностранных конкурентов);
- несоответствие современным требованиям переработки и хранения сырья и продукции [2].

Основываясь на анализе ситуации, сложившейся в отечественном рыболовстве, большинство экспертов полагает, что главной задачей отрасли на ближайшие годы должно стать массовое обновление рыбопромыслового флота [2]. Для ее решения требуется мобилизации ресурсов всех участников отрасли. Мировой опыт показывает, что без поддержки государства, выражающейся в создании специальных механизмов, поддерживающих инвестиционную активность рыбодобывающих компаний и обеспечивающих интерес к сотрудничеству их основных партнеров по осуществлению инвестиций – предприятий промышленности и финансового сектора, невозможно осуществить обновление флота в столь сжатые сроки.

В течение ряда последних лет российское правительство предпринимало усилия, направленные на поддержку процесса обновления рыбопромыслового флота. Предоставлялись субсидии из федерального бюджета для возмещения части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях на строительство и модернизацию рыбопромысловых судов, государство оказывает содействие развитию лизинга судов, поддерживает процессы становления инновационного судостроения и стимулирует замену старого рыбопромыслового флота путем формирования утилизационных фондов. Серьезной мерой, способствующей обновлению рыбопромыслового флота и направленной на повышение эффективности использования водных биоресурсов, должны стать инвестиционные квоты, предусмотренные Федеральным законом от 3 июля 2016 г. № 349 «О внесении изменений в Федеральный закон «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» и отдельные законодательные акты Российской Федера-

ции в части совершенствования распределения квот добычи (вылова) водных биологических ресурсов». Центральное место в новом механизме развития отрасли занимает особый порядок квотирования добычи водных биоресурсов, согласно которому, за инвестором, получившим квоту на вылов, закрепляется обязательство приобретения судов, построенных на российских верфях. Благодаря перечисленным, а также многим другим организационно-правовым мерам в течение нескольких последних лет произошел резкий рост объемов инвестиций в российское рыболовство. С 2009 по 2016 гг. объем капиталовложений в отрасль вырос более чем в 3 раза – с 4,6 млрд. руб. в 2009 г. до 15,4 млрд. руб. в 2016 г.

Однако нынешние объемы капиталовложений отрасль все же недостаточны, поскольку, как показывают оценочные расчеты, они не позволяют коренным образом улучшить качественное состояние отечественного рыбопромыслового флота, основная часть которого пересекла рубеж предельного срока эксплуатации и вступила в стадию повышенных технико-экономических рисков [3]. Значительная часть инвестиций в отрасль направляются не на строительство новых, а на ремонт изношенных и морально устаревших судов. Сложившаяся ситуация требует чрезвычайных действий по быстрому и глубокому обновлению российского рыбопромыслового флота.

В силу специфики рыбного хозяйства важную роль в ее развитии традиционного играет государство. Государственная поддержка отрасли реализуется в рамках отраслевой политики. Однако в главном инструменте такой политики в нашей стране – госпрограмме «Развитие рыбохозяйственного комплекса» – практически отсутствует инвестиционный механизм, нацеленный на обновление основных фондов [4]. Почти все применяемые меры стимулирования инвестиций в обновление флота в настоящее время являются частями других госпрограмм, слабо учитывающих специфику рыбной отрасли и плохо скоординированных с целями, задачами и мероприятиями ее развития. Учитывая это, целесообразно включить в госпрограмму «Развитие рыбохозяйственного комплекса» специальные мероприятия и инструменты инвестиционного характера, призванные поддержать и активизировать процесс обновления российского промыслового флота. Такими мерами, помимо уже имеющихся в госпрограмме, в частности, могут быть:

– расширение действующего механизма льготного кредитования организаций под строительство на отечественных верфях рыбопромысловых судов путем включения дополнительных инструментов государственной поддержки инвесторов, например, предоставления государственных гарантий по кредитам, выданным на строительство новых судов, прямого кредитования проектов строительства судов через специализированные государственные финансовые институты;

– удешевление стоимости строительства судов путем освобождения от таможенных платежей (таможенных пошлин, ввозного НДС) импортного судового, промыслового и навигационно-поискового оборудования, пока не выпускаемого отечественной промышленностью, а также выплаты компенсаций, покрывающих дополнительные расходы верфей из-за изменения валютного курса;

– предоставление налоговых льгот для предприятий рыбного хозяйства, эксплуатирующих новые рыбопромысловые суда, построенные на российских верфях;

– возмещение организациям рыбного хозяйства части затрат на приобретение новых промысловых судов взамен судов, выведенных из эксплуатации и утилизированных;

– формирование системы государственных закупок рыбного сырья по фиксированным ценам, обеспечивающим гарантированную рентабельность инвестиций в строительство новых рыбопромысловых судов;

– дальнейшее развитие форм государственно-частного партнерства в рыбном бизнесе, в частности, внедрение концессионного механизма при распределении прав на добычу водных биоресурсов наряду с используемой системой квотирования.

Государство должно повысить свою ответственность за развитие отрасли и предпринять дополнительные меры, направленные на стимулирование частных инвестиций. Основанием столь значительного участия государства служит то, что на фоне общего снижения предпринимательской активности рыбохозяйственный комплекс остается одной из немногих традиционных отраслей российской экономики, имеющей реальные перспективы для улучшения социально-экономических показателей при правильном распределении финансовых ресурсов.

Литература

1. Глава Росрыболовства о вопросах модернизации рыбопромыслового флота, эффективности использования биоресурсов и о других темах на страницах издания «Морские вести России» // Федеральное агентство по рыболовству. 28.04.2015. Режим доступа: http://fish.gov.ru/press-tsentr/novosti/2905-glava-rosrybolovstva-o-voprosakh-modernizatsii-rybopromyslovogo-flota-effektivnosti-ispolzovaniya-bioresursov-i-o-drugikh-temakh-na-stranitsakh-izdaniya-morskie-vesti-rossii

2. Рыбная отрасль России: запрос на модернизацию флота // ВЦИОМ. 2015. Режим доступа: https://wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2015/2015-10-13-fish.pdf

3. Мнацаканян А.Г., Харин А.Г. Инвестиции в рыбную отрасль в России: анализ, тенденции и перспективы // Рыбное хозяйство. 2017. №3. С. 52-56.

4. Государственная программа «Развитие рыбохозяйственного комплекса». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года №314 (с изменениями на 31 марта 2017 года).

Применение механизмов государственно-частного партнерства в рыбном хозяйстве

Мнацаканян Р.А.
аспирант
ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»
Robert_mnac@mail.ru

Рыбное хозяйство играет важную роль в российской экономике. При этом его деятельность приносит не только коммерческие, но и общественные результаты. Предприятия отрасли выполняют важные социальные функции, обеспечивая занятость населения в приморских регионах, от них зависит продовольственная и, в более широком смысле, экономическая безопасность страны. Поэтому вопросы функционирования рыбной отрасли занимают особое место в экономической политике.

В условиях рыночной экономики государство выполняет свою миссию по регулированию рыбного хозяйства путем предоставления организациям налоговых преференций, льготных кредитов и субсидий, контроля оптимальной величины промысловой нагрузки, а также другими мерами экономической политики. Применение государством таких мер – довольно распространенная в мире практика. Она обоснована «провалами» рынка – в рыбном бизнесе имеется ряд направлений деятельности, в рамках которых обычные рыночные механизмы оказываются неэффективными. Кроме того, водные биоресурсы относятся категории т.н. «общественного блага», бесконтрольное использование которого в коммерческих целях противоречит интересам общества [1].

В России в последние годы принят ряд важных решений, направленных на поддержку развития рыбной отрасли. Одной из таких мер является внедрение механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП). В научной литературе существует большое количество работ как зарубежных, так и российских авторов, в которых даются разные определения этого понятия. В наиболее общем понимании термином ГЧП обозначаются любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса. В частности, согласно определению Европейской экономической комиссии, «государственно-частное партнерство – совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях» [2]. Преимущества проектов ГЧП хорошо известны. Для государства и общества они состоят в повышении эффективности государственных расходов, улучшении качества и увеличении количества общественно значимых услуг, что, в конечном счете, ведет к росту эффективности общественного благосостояния. Для частных партнеров выгодность ГЧП определяется более широким доступом к видам деятельности, традиционно относимых к сферам монопольного регулирования, возможностью получения государственной поддержки, что приводит к снижению инвестиционных рисков и росту коммерческой привлекательности проектов.

Использование механизмов ГЧП в рыбном хозяйстве России пока не получило широкого распространения. В отрасли имеются лишь единичные примеры, которые по ряду формальных признаков можно отнести к ГЧП (в основном – это проекты развития транспортной инфраструктуры). Вместе с тем в рыбном хозяйстве страны есть ряд направлений, отличающихся сложностью и комплексностью проблем, попытки которых решения традиционными методами пока не дали устойчивый положительный результат. Исследования рыбохозяйственного комплекса нашей страны, выполненные отечественными авторами, указывают на то, что многие из имеющихся в отрасли проблем могут быть решены с помощью механизмов ГЧП [3].

Партнерство между государственным и частным секторами в рыбном хозяйстве следует рассматривать как особый тип стратегии управления, нацеленной на минимизацию транзакционных издержек, координацию действий и обеспечение интересов партнеров, занимающихся рыбохозяйственной деятельностью или заинтересованных в ее результатах. Благодаря такому партнерству становится возможным соединить эффективность, гибкость и нацеленность на экономический результат, характерные для частных предпринимательских структур с долгосрочной, рассчитанной на десятилетия социально-экономической стратегией государства, что, в конечном счете, обеспечивает оптимальную, содействующую интересам общества, политику развития отрасли. Оба партнера по ГЧП – государство и частный бизнес – получают взаимные выгоды от такой организации отношений. Частные выгоды очевидны, они обычно сводятся к прибылям компаний, обусловленных сокращением затрат, улучшением качества и увеличением объема продажи продукции. Они также состоят в достижении таких стратегических целей традиционных для бизнес-структур как: проникновение на рынок или усиление рыночной власти, повышение конкурентоспособности.

Основываясь на отечественном и зарубежном опыте, можно выделить ряд перспективных направлений применения механизмов ГЧП в российской рыбной отрасли.

1. Развитие физической и технической инфраструктуры, например, объектов портовой инфраструктуры, марикультуры и аквакультуры, сервисной инфраструктуры производственных зон, выпускающих рыбную продукцию.

2. Развитие смежных производств и видов деятельности, осуществляющих строительство, ремонтирующих и обслуживающих промысловые суда и оборудование, поставляющих хозяйствам аквакультуры генетический материал (мальков) и корма, транспортирующих рыбное сырье и продукцию и т.п.

3. Расширение доступа предприятий отрасли на национальный и международный рынки, включающее содействие в продвижении продукции, в особом порядке прохождения обязательных процедур, связанных с ведением бизнеса, в расширении доступа к логистической инфраструктуре и информационно-справочным базам.

4. Поддержка продвижению продукции на нишевые рынки, предполагающая комплексные решения, снижающие предпринимательские риски малого бизнеса, например, государственно-частные инициативы, содействующие процессу кластеризации в отрасли.

5. Повышение доступности финансовых ресурсов, например, государственные гарантии для банков, финансирующих проекты в области рыбного хозяйства, участие отечественных банков в качестве посредников для привлечения средств зарубежных и международных финансовых организаций, а также в роли консультантов в проектах ГЧП в рыбной отрасли.

6. Научное обеспечение деятельности отрасли, результатом которого является трансфер знаний и технологий, возникают и укрепляются вертикально-интегрированные цепочки создания ценности, повышается привлекательность отрасли для частного бизнеса, а деятельность научных организаций становится более прагматичной.

7. Улучшение информированности о состоянии отрасли, активизация обмена информацией и идеями между участниками за счет развития сектора информационных услуг, в том числе электронных справочно-информационных и торговых систем, повышающих эффективность работы участников рынка.

8. Развитие потенциала в области обучения и подготовки кадров для отрасли путем повышения эффективности деятельности отраслевых учебных центров, учебных и демонстрационных производств, а также специальных программ профессиональной подготовки в области рыбного хозяйства, расширяющих и дополняющих государственные программы.

Помимо вышеперечисленных направлений механизмы ГЧП создают также и другие возможности для развития рыбохозяйственной деятельности [4]. При этом следует понимать, что сама по себе концепция ГЧП не является универсальным способом решения всех задач отраслевого развития, а скорее, выступает лишь одним из вариантов разработки и принятия управленческих решений который, в ряде случаев, позволяет наиболее эффективно решить проблемы отрасли, максимально полно используя при этом ее внутренний потенциал.

Литература

1. Мнацаканян А.Г., Харин А.Г. О некоторых особенностях применения концепции управления стоимостью для компаний, деятельность которых основана на использовании природных ресурсов. // Финансы и кредит. 2012. № 1(481). С. 12-20.

2. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships. // European Commission Directorate-General Regional Policy. 2003.

3. Котов Н.М. Механизм взаимодействия государства и частных предпринимателей в развитии рыбохозяйственного комплекса Дальнего Востока. // Фундаментальные исследования. 2015. № 6-1. С. 134-137.

4. Weirowski, F. and S.J. Hall. Public-private partnerships for fisheries and aquaculture: Getting started. // WorldFish Center Manual No. 1875. The WorldFish Center, Penang, Malaysia. 2008. 18 p.

Влияние неопределенности налогового законодательства на поведение налогоплательщиков*

Молодых В.А., Рубежной А.А.
доцент кафедры налоговой политики и таможенного дела
Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь, Россия
v.a.molodyh@yandex.ru

В налоговом законодательстве всегда присутствуют пробелы. Несмотря на то, что именно соблюдение закона является разделительной линией между уклонением от уплаты налогов и налоговым планированием, на практике очень часто присутствует очень тонкая грань, разделяющая два этих понятия. Связано это с тем, что отсутствует единая трактовка определенных норм и правил, а изменение нормативно-правовой базы приводит к тому, что налогоплательщик может быть не в курсе последних изменений, иногда налоговые органы могут злоупотреблять судебными доктринами такими как «деловая цель» или «необоснованная налоговая выгода».

Нормативно-правовая база в налоговой сфере усложняется параллельно с ростом глобализации бизнеса, созданием новых форм бизнес-структур, характера финансирования хозяйственной деятельности, использования оффшорных юрисдикций, налоговых убежищ, которые активно используются в том числе и для уклонения от уплаты налогов и отмывания денег. Например, в работе Bartelsman и Beetsma [2] приведены косвенные доказательства смещения доходов в юрисдикции с более льготными режимами налогообложения доходов, в том числе и по странам ОЭСР. Крупные корпорации активно пользуются пробелами в налоговом законодательстве и изобретают все более сложные способы снижения налоговых платежей, в ответ на это государство меняет правила игры и ужесточает законодательство в ответ на использование инструментов агрессивного налогового планирования. В свою очередь компании также симметрично реагируют на усиление налогового давления, в том числе перемещаясь в теневой сектор экономики. Как отмечает Barber, налогоплательщики руководствуются здравым смыслом, поэтому они не готовы платить больше по сравнению с

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект №17-32-01024/17-ОГОН)

использованием легальным схем оптимизации, законность использования которых регламентируется налоговыми органами [1].

Еще в 1959 г., Schmolders связывал возникновение данного явления с недостаточным уровнем квалификации законодателей [4]. Также следует учитывать, что квалифицированные специалисты в налоговой сфере все чаще, специализируются в конкретных областях, что повышает сложность оценки налоговых рисков при использовании комплексных схем оптимизации.

Однозначная трактовка норм налогового законодательства особенно трудна для обычных налогоплательщиков. В 1994 г. Moser провел лингвистический анализ налогового законодательства и выявили ряд проблем, возникающие при трактовке законодательства обычными налогоплательщиками [3]. В качестве примеров он приводит высокий уровень абстракции, длинные и сложные предложения, использование специальной терминологии и приходит к выводу, что налоговое законодательство рассчитано на специалистов, а не на обычных налогоплательщиков.

Особенно данная тема актуальна в сфере налогообложения малого бизнеса и предпринимателей. В ряде стран (например, Австралия, Австрия, Франция) предпринимаются конкретные усилия в упрощении налогового законодательства для самозанятых и владельцев малого бизнеса. Тем не менее, проблемы со сложностью трактовок остаются, поэтому можно для упрощения законодательства включать конкретные правила в принципы. При этом следует учитывать, что такие предписания относительно конкретных действий приводят к созданию условий для «созидательного соблюдения налогового законодательства», или, наоборот, при выборе девиантной модели поведения, создает дополнительные возможности для использования лазеек в законодательстве.

Общепринятым мнением является необходимость создания принципиально единой системы правил, предполагающей перечисление общих правил для стандартных сделок, оставляя возможность судебной защиты в случае возникновения спорных ситуаций. Данное соединение правил и принципов позволит снизить порог манипулирования в налоговой сфере. Также создание четких правил игры позволит ограничить негативные тенденции в развитии налогового законодательства: экспоненциальный рост юридической сложности, растущие затраты на соблюдение нормативно-правовой базы, рост издержек государства в связи с усложнением процедур налогового контроля. Следует отметить, что данные тенденции в конечном итоге снижают легитимность налоговой системы, снижения уровня добровольного соблюдения законодательства налогоплательщиком и их переходе в теневой сектор экономики.

Таким образом, можно предложить следующую интеграцию правил и принципов налогового права:

- определение базовых принципов, обязательных для исполнения налогоплательщиками;
- определение набора правил для однозначной трактовки сложных моментов налогового права.
- создание определенных типовых наборов правил для наиболее часто используемых видов сделок или хозяйственных операций (очевидно, что создание исчерпывающего списка невозможно, но данные типовые схемы будут являться примерами применяемых принципов).

Неопределенность в налоговом законодательстве затрудняет как для налогоплательщиков, так и для налоговых органов, принятие однозначных решений о том, что является законным, а что нет. Важно, чтобы схемы налоговой оптимизации соответствовали «духу закона». Это позволяет противодействовать моделям агрессивного налогового поведения, что особенно характерно для трансакционных корпораций, которые имеют большие возможности для избежания ответственности, а также физических лиц, которые могут обратиться за помощью к налоговым консультантам. Таким образом, сложность и неоднозначность трактовок налогового законодательства позволяет фактически уклоняться от уплаты налогов без формальных нарушений закона. Очевидно, что индивидуальные предприниматели и владельцы малого бизнеса, без сильной финансовой поддержки, не могут использовать сложные схемы оптимизации, что создает дополнительные риски возникновения налоговых правонарушений.

В то же время, налогоплательщики, имеющие возможности снижения налогового бремени, наносят большие потери для общественного благосостояния. Следствием этого является то, что обычные налогоплательщики воспринимают налоговое законодательство, как несправедливое и, следовательно, обесценивает его значимость. Кроме того, обычные налогоплательщики не имеют возможностей контролировать свои действия в контексте соблюдения налогового законодательства. И так как отклонение от правил поведения наказывается, что является необходимым условием для соблюдения налогового законодательства в будущем, то налогоплательщики, не имея возможности полноценной оценки налоговых рисков могут принять решение об уклонении от уплаты налогов.

Следовательно, негативное отношение к налоговому законодательству, как таковому и национальной юрисдикции может привести к снижению налоговой морали, из-за возникновения чувства несправедливого обмена между собственными взносами и выгодами от сообщества, а также снижения уровня участия в создании общественных благ.

Литература

1. Barber, B. M., and Odean, T. (2004). Are individual investors tax savvy? Evidence from retail and discount brokerage accounts. Journal of Public Economics, 88(1–2), 419–42.

2. Bartelsman, E. J., and Beetsma, R. M. W. J. (2003). Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries. Journal of Public Economics, 87(9–10), 2,225–52.

3. Moser, H. (1994). Zur Kritik der Sprache von Gesetzen. Anmerkungen eines Sprachwissenschaftlers. In C. Smekal and E. Theurl (eds.), Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie (pp. 171–84). Baden-Baden: Nomos.

4. Schmolders, G. (1959). Fiscal psychology: A new branch of public finance. National Tax Journal, 12 (December), 340–5.

Концепция креативного учета в современных зарубежных исследованиях

Морданова А.М.
магистрант магистерской программы «Учет, анализ и аудит» ИУЭиФ
Казанский федеральный университет
mordanovaalina@gmail.com
Гошунова А.В.
к.э.н., доцент кафедры финансового учета ИУЭиФ
Казанский федеральный университет

При рассмотрении вопроса о применении креативного учета на практике становится интересным тот факт, как данный феномен признается бухгалтерами и аудиторами. Есть ли какая-нибудь разница в восприятии между аудиторами и бухгалтерами относительно методов, адаптированных к применению креативного учета?

Данный вопрос затрагивают многие современные зарубежные ученые в своих исследованиях [1- 4]. Но наибольший интерес привлекло представляет совместное исследование ученых преподавателей Международного университета г. Читтагонг (Бангладеш) совместно с преподавателями и университета Куртина в Малайзии A.M. Karim, J.M. Shaikh, O.Y. Hock и Md.R.Islam [1].

Используя шкалу Лайкерта и методы описательной статистики, Оони провели GAP – анализ, опросив большое количество специалистов (около 1300 бухгалтеров и аудиторов), для выявления разницы между восприятием методов креативного учета бухгалтерами и аудиторами. Также ими была использована шкала Лайкерта и методы описательной статистики. По результатам такого проведенного исследования выяснилось, что есть большая разница между мнениями аудиторов и бухгалтеров относительно применения методов креативного учета.

Так, 50 % аудиторов утверждают, что креативный учет часто или всегда имеет место быть, а вторая половина говорит о том, что бухгалтеры иногда прибегают к применению креативного учета при составлении бухгалтерской финансовой отчетности. Тогда как около 90 % из числа бухгалтеров отрицают постоянное использование креативных методов при ведении бухгалтерского учета, и сознаются в том, что лишь иногда «прибегают» к их помощи.

Справедливо отметить, что мнения всех зарубежных исследователей по поводу данного вопроса сходятся, а преподаватели университетов Бангладеш численно подтвердили всеобщее мнение.

По результатам анализа зарубежных публикаций исследований относительно практического применения методов креативного учета мы собрали наиболее часто встречаемые методы (табл. 1).

Проанализируем информацию, представленную в табл. 1. В действительности, в капитализации расходов нет ничего неприемлемого. С одной стороны, это означает завышение суммы долгосрочных активов в балансе, т.е. происходит увеличение общей стоимости имущества организации, и, следовательно, финансовое состояние компании отражается в лучшем свете. С другой стороны, уменьшенные расходы в отчете о финансовых результатах приведут к инфляции чистой прибыли.

Раздувание величины оборотных активов приводит к увеличению значений коэффициентов наличности и ликвидности, которые показывают состояния предприятия в целом. А вычитая из оборотных активов краткосрочные обязательства, Кроме того, может существенно измениться оценка мы получаем величиныу собственных оборотных средств. Таким образом, оказывая воздействие на величину оборотных средств, есть возможность в нужном свете показать платежеспособность и финансовую устойчивость компании.

Что касается долгосрочных контрактов, то в теории МСФОучета в отношении долгосрочных договоров выделяют два метода признания доходов и расходов: метод полного завершения и метод процента выполнения работ (т.е. «по мере готовности»).

С одной стороны, метод полного завершения более консервативный, поскольку позволяет признавать выручку после передачи всех рисков и выгод заказчику, с другой стороны, столь нерегулярное признание доходов при регулярном осуществлении работ не отвечает целям финансовой отчетности.

Таблица 1

Методы креативного учета

Элементы	Механизм действия	Влияние при применении	Границы	Природа процесса
Перспективная разработка (расходы на развитие и исследование)	Капитализация расходов	Увеличение финансового результата в году капитализации. Уменьшение финансовых результатов в году принятия разработки и последующих годах. Также оказывает влияние выбор даты начала начисления амортизации	Выполнение условий согласно нормативным документам. Трудности с оценкой затрат	Субъективность в выборе оценки затрат
Амортизация	Существует много вариантов при составлении плана амортизации К примеру:	Изменение установленной нормы амортизации и амортизационных расходов	Необходимость плана амортизации. Постоянные методы	Личный выбор варианта оценки

	- изменение срока полезного использования; - оценка остаточной стоимости)			
Материально-производственные запасы (МПЗ)	Отнесение расходов по займам на себестоимость МПЗ	Увеличение финансовых результатов в течение периода отнесения затрат на себестоимость. Уменьшение в году списания МПЗ	Трудности в определении разницы между заемными средствами и финансированием производства.Бухгалтерский учет должен представлять сумму расхода и объяснение	Личный выбор варианта оценки
Выручка по долгосрочным контрактам	Вариация Существуют несколько методов учета данных выручки по долгосрочным контрактам: - метод процента выполнения работ (т.е. «по мере готовности»); - метод полного завершения	Влияние на товарооборот оценку промежуточного финансового результата и различные варианты признания дохода	Принцип предосторожности	Субъективность в оценке

Сравним оба варианта на примере 1, при решениие которого мы опирались на правила МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство».

Пример 1:

С иностранными заказчиком Ззаключен двухлетний договор на строительство торгового центра на общую сумму 10 млн. руб. и сметой расходов в размере 8 млн. руб. Ожидаемая прибыль 2 млн. руб. При старте работ 1 марта 2015 года и полном завершении 30 декабря 2016 года, акт был подписан только 15 января 2017 года по завешении новогодних каникул в России и стране заказчика, поскольку представители заказчика иностранной компании ушли на каникулы с 25 декабря 2016 года для празднования Рождества, а потом начались новогодние каникулы в России. Окончательный расчет был произведен до 31 января 2017 года (табл.2).

Таблица 2

Показатели, полученные в течение двух лет (млн. руб.)

Показатель	31.12.15	31.12.16	31.12.17	Итого
Затраты за период	3,2	4,8	-	8
Остаток будущих затрат	4,8	-	-	-
Счета, выставленные в течение периода	3	4	3	10
Денежные средства, полученные от заказчика	2	3	5	10

Метод процента выполнения работ основывается на анализе выполненных по контракту объемов работ. Проще всего это сделать путем сравнения понесенных расходов на отчетную дату с общими затратами по договору в оценке на отчетную дату (последнее немаловажно). Предположим, что никаких изменений в оценках затрат в течение выполнения контракта не происходило. В этом случае в отчете о финансовых результатах на каждую из дат будет отражена информация, представленная в таблице 3:

Таблица 3

Отчет о финансовых результатах по методу процента выполнения работ

Показатель	31.12.15	31.12.16	31.12.17	Итого
Расходы за отчетный период, млн. руб.	3,2	4,8	-	8
Остаток будущих затрат, млн. руб.	4,8	-	-	-
Общие затраты по договору, млн. руб.	8 (3,2 + 4,8)	8 (3,2 + 4,8)	-	8
Процент выполнения работ, %	40 (3,2/8*100)	100 (8/8*100)	-	100
Признанная выручка по договору, млн. руб.	4 (10 х 40%)	10 (10 х 100%)	-	10
Выручка за отчетный период, млн. руб.	4	6 (10 – 4)	-	-
Валовая прибыль по договору, млн. руб.	0,8 (4 – 3,2)	2 (10 – 8)	-	2
Валовая прибыль за отчетный период, млн. руб.	0,8	1,2 (2 – 0,8)	-	2

В международном учете будут сделаны проводки, представленные в таблице 4.

Таблица 4

Журнал хозяйственных операций в международном учете (млн. руб.)

Наименование операции / счета	2015 год	2016 год	2017 год
1. Отражены затраты по договору строительства:			
Дт Счет договора	3,2	4,8	-
Кт Материалы, зарплата и прочие затраты	3,2	4,8	-
2. Признана выручка по договору строительного подряда:			
Дт Счет договора	4	6	-
Кт Выручка	4	6	-
3. Признаны расходы по договору строительного подряда:			
Дт Себестоимость выполненных работ	3,2	4,8	-
Кт Счет договора	3,2	4,8	-
4. Поступили денежные средства:			
Дт Денежные средства на счете	2	3	5
Кт Счет договора	2	3	5

Для сравнения представим отчет о финансовых результатах по методу завершенного контракта (табл. 5).

Таблица 5

Отчет о финансовых результатах по методу полного завершения

Показатель	31.12.15	31.12.16	31.12.17	Итого
Признанная выручка по договору, млн. руб.	-	-	10	10
Выручка за отчетный период, млн. руб.	-	-	10	10
Незавершенное строительство, млн. руб.	3,2	4,8	-	8
Себестоимость за отчетный период, млн. руб.	-	-	8	8
Валовая прибыль по договору, млн. руб.	-	-	2	2
Валовая прибыль за отчетный период, млн. руб.	-	-	2	2

Как мы видим из рассмотренного примера 1, выбор того или иного метода, приводит к разному отражению бухгалтерской информации в отчетности организации. И какой именно вариант учета выбрать, и как показать финансовое состояние предприятия в целом, является профессиональным суждением бухгалтера, который должен вести бухгалтерский учет хозяйственных операций в рамках нормативных документов и одновременно решить задачи, поставленные собственником компании (а именно показать состояние предприятия в нужном свете).

С нашей точки зрения, креативный учет – это полезный инструмент, позволяющий сделать выбор из большого числа альтернатив, которые предлагает законодательство государства и международные стандарты финансовой отчетности, для обеспечения возможности формирования отчетности с учетом интересов управленческого персонала организации.

Кроме того, применение креативного учета дает Также есть возможность переводить внедрять юридические, экономические и финансовые инновации в бухгалтерский учет в вопросах, которые не могут быть решены нормативными документами по бухгалтерскому учету. , что в свою очередь приводит к формированию креативных финансовых отчетов и результатов с субъективным содержанием.

Литература

1. Куликова Л.И. Вуалирование и фальсификация финансовой отчетности: историко-эволюционный аспект // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 14. – С. 110.

2. Bhasin, M.L. Creative Accounting Practices in the Indian Corporate Sector: An Empirical Study/ M. // International Journal of Management Science and Business Research. – 2015. – №10. – P. 35-52.

3. Karim A.M., Shaikh J.M., Hock O.Y., Md.R.Islam. Creative Accounting: Techniques of Application-An Empirical Study among Auditors and Accountants of Listed Companies in Bangladesh // Australian academy of accounting and finance review.– 2016.–№3.–P.215-245.

4. Kulikova L.I., Gubaidullina A.R., Grigoryeva L.L. The interrelation between the professional judgment of the accountant and the quality of financial reporting // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2014. – Т. 5. № 24. – С. 61-64.

5. Tassadaq, F. & Malik, Q.A. Creative accounting and financial reporting: model development and empirical testing // International Journal of Economics and Financial Issues. – 2015. – № 5(2). – P.544-551.

6. Yaday. Creative Accounting, An empirical study from financial perspective // International Journal of Management and Social Sciences Research (IJMSSR). – 2014 – № 5. P. 2319-4421.

Формировние инвестиционной привлекательности Ставропольского края как один из факторов развития региональной экономики

Мугуев Ю.И.
магистрант кафедры налоговой политики и таможенного дела
Шамаев М.М.
магистрант кафедры налоговой политики и таможенного дела
Хохлова Е.В.
доцент кафедры налоговой политики и таможенного дела
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Elena_kosh@mail.ru

Одним из ключевых вопросов региональной экономики является обеспечение высокого уровня и качества жизни населения в отдельном регионе. Достижение данной цели осуществляется путем повышения уровня экономического развития посредством привлечения инвестиционных ресурсов и иностранных инвестиций.

Заинтересованность регионов в активизации инвестиционной деятельности постоянно возрастает. Для повышения инвестиционной активности предпринимаются различные действия, способствующие формированию благополучного инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности региона в целом [2].

Инвестиционная привлекательность российских регионов росла в период 2000-2013 гг. Однако в связи с введением западных санкций, снижением мировых цен на нефть, резкой девальвации национальной валюты, политические и экономические институты России проявили свою недостаточную гибкость. Данные тенденции привели к ухудшению инвестиционного климата. Россия столкнулась с дефицитом прямых иностранных инвестиций, объем оттока капитала превысил объем зарубежных инвестиций.

Рассмотрим основные направления улучшения инвестиционной привлекательности Ставропольского края. Экономика региона в значительной степени диверсифицирована. Это повышает ее устойчивость, что подкрепляется ресурсной базой. Современные приоритеты в развитии региональной экономики переходят от промышленно-сырьевых к промышленно-инновационным, транспортным, туристско-рекреационным и курортно-оздоровительным.

Основными факторами, обеспечивающими инвестиционную привлекательность Ставропольского края, являются [1]:

- выгодное географическое положение;
- наличие уникальных комплексных рекреационных ресурсов;
- благоприятные условия для развития агропромышленного комплекса;
- значительный ресурсно-сырьевой потенциал, обеспечивающий прибыльный и эффективный бизнес в сфере производства товаров ежедневного и регулярного спроса;
- развитые транспортные коммуникации, производственная инфраструктура,
- наличие развитой сети коммуникаций;
- наличие законодательства Ставропольского края, предусматривающего льготный налоговый режим и иные преференции для инвесторов;
- наличие комплекса мер государственной поддержки инвестиционной деятельности,
- высококвалифицированные трудовые ресурсы.

Ставропольский край сотрудничает с 95 странами мира. В числе потенциальных «источников» инвестиционных ресурсов для приоритетных отраслей Ставропольского края: Азербайджан, Израиль, Италия, Китай, Белоруссия, Индия, Турция и др.

Привлечение инвестиций в экономику Ставропольского края требует формирования его благоприятного инвестиционного климата, стимулирующего деловую активность субъектов инвестиционной деятельности и обеспечивающего беспрепятственную реализацию ими инвестиционных вложений в экономику Ставропольского края.

Инвестиционный потенциал Ставропольского края – это совокупность имеющихся в Ставропольском крае факторов производства и областей привлечения капитала, включающих такие отрасли, как ресурсно-сырьевая, производственная, потребительская, инфраструктурная, инновационная, трудовая и финансовая. Формирование и развитие инвестиционного потенциала Ставропольского края предполагает, что инвестиции – это долгосрочные вложения не только в основные производственные фонды, но и в человеческий потенциал, финансовые и нематериальные активы и природно-ресурсный потенциал.

Анализ инвестиционного климата Ставропольского края показал, что сильными сторонами инвестиционной привлекательности являются:

- выгодное транспортно-географическое положение Ставропольского края и наличие значительного природно-ресурсного потенциала;
- наличие благоприятных условий для развития агропромышленного комплекса Ставропольского края;
- наличие развитой транспортной инфраструктуры и наличие железнодорожных и автомобильных дорог федерального значения на территории Ставропольского края;
- наличие квалифицированных трудовых ресурсов, избыточность трудовых ресурсов на территории Ставропольского края;

- наличие особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации – Кавказских Минеральных Вод;

- наличие уникальных комплексных рекреационных ресурсов на территории Ставропольского края;

- наличие правовой базы, регулирующей инвестиционную деятельность (гарантии прав инвесторов, льготный налоговый режим для инвесторов) на территории Ставропольского края;

- устойчивый поток иностранных инвестиций в экономику Ставропольского края и увеличение инвестиций в основной капитал, как результат реализации активной инвестиционной политики по минимизации инвестиционных рисков;

- регулярное проведение международных универсальных и тематических выставок, ярмарок, форумов, конференций и т.п. на территории Ставропольского края.

Однако следует выделить и слабые стороны инвестиционной привлекательности Ставропольского края, в числе которых:

- высокая подверженность влиянию изменений вносимых в законодательства Российской Федерации и законодательство Ставропольского края;

- сложность прохождения административных процедур при получении разрешительной документации;

- более высокая инвестиционная привлекательность для иностранных инвесторов обрабатывающей промышленности по сравнению с наукоемкими отраслями экономики Ставропольского края;

- высокие риски при реализации проектов по производству инновационной продукции на территории Ставропольского края;

Таким образом, на основе анализа инвестиционного климата определены приоритеты в сфере развития инвестиционного потенциала Ставропольского края:

- модернизация и технологическое перевооружение обрабатывающих предприятий, внедрение энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий;

- создание агропромышленных комплексов, производство и глубокая переработка агропромышленной продукции с созданием продукции высокой добавленной стоимости;

- рациональное природопользование, утилизация, переработка биологических, бытовых, промышленных отходов, в том числе вторичных отходов, и производство полезных продуктов на их основе;

- строительство и развитие торговых, транспортных, агропромышленных, а также терминально-складских логистических центров;

- строительство новой санаторно-курортной инфраструктуры, реконструкция и модернизация действующей;

- производство продукции на основе гидроминеральных лечебных ресурсов Ставропольского края;

- развитие международного и межрегионального транспортного сообщения;

С целью развития инвестиционного потенциала Ставропольского края и улучшения экономических показателей экономики региона необходима реализация следующих мер:

1)совершенствование нормативной правовой базы, регулирующей инвестиционную деятельность в Ставропольском крае;

2)регулярное проведение мониторинга оценки кредитного рейтинга Ставропольского края с привлечением независимых экспертов; проведение международных инвестиционных форумов (конференции, деловых встреч);

3)формирование и расширение информационных ресурсов в сфере инвестиционной политики; о

4)оценка ресурсного потенциала Ставропольского края для развития инвестиционной деятельности в Ставропольском крае;

5)организация взаимодействия с кредитными организациями с целью согласования и совершенствования возможных схем финансирования инвестиционных проектов на территории Ставропольского края;

6)реализация проектов с применением современных финансово- хозяйственных инструментов и механизмов.

Все это будет способствовать успешной реализации инвестиционных проектов в сфере промышленности, сельского хозяйства, а также санаторно-курортного и туристского комплекса.

Литература

1. Верхотурова А.Г., Хохлова Е.В. К вопросу об инвестиционной привлекательности Ставропольского края // Университетская наука – региону. Материалы III-й ежегодной научно-практической конференции Северо-Кавказского федерального университета. – Ставрополь: ИИЦ «Фабула», 2015.– 324 с.

2. Формирование инвестиционной привлекательности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://investers.ru/investitsionnie-proekti-ot-modelirovaniya-do-realizatsii

Социально-экологические инновации в муниципальном управлении

Мурзин А.Д.
к.э.н., доцент
Южный федеральный университет
admurzin@yandex.ru
Мурзина С.М.
к.п.н., старший преподаватель
Донской государственный технический университет
merciana@inbox.ru

Усиление процессов глобализации и урбанизации, развитие внутренней миграции и межрегиональных рыночных отношений влекут за собой трансформацию роли государственной и муниципальной власти, а также опасности сверхинтенсивной и бесконтрольной эксплуатации природных и человеческих ресурсов на территории государства [1]. Федеральная власть уже сейчас не способна в полной мере контролировать социальные и экологические последствия экономического развития [7].

Муниципальные образования выступают в современных условиях первичным звеном территориальной структуры экономики, именно здесь формируется природно-ресурсный, производственно-технический и человеческий потенциал государства. Поэтому динамика социально-экономических процессов в стране в значительной степени определяется эффективностью функционирования социально-экологической среды муниципальных образований [2].

Задачи поиска направлений оптимизации вариантов и повышения эффективности развития территориально-экономических структур в условиях коренной перестройки экономической системы государства требуют применения инновационных подходов в муниципальном управлении. Некоторый положительный опыт реализации инновационных векторов управления развитием муниципальных структур [2, 7] дает основания расширять и транслировать имеющиеся достижения в различные области муниципального менеджмента, особенно характеризующиеся остротой и актуальностью, к которым относиться широкий спектр социально-экологических вопросов.

Область социально-экологических инноваций объединяет задачи формирования идеи, стратегии и концепции, способствующих решению социально-экологических и социально-экономических проблем [6]. Полноценная реализация социально-экологических инноваций способствует ускорению системных преобразований, позволяющих менять восприятие и поведение человека, модернизировать институты и их взаимосвязи, усиливать положительную динамику реформирования муниципального управления.

Инициация социально-экологических инноваций может осуществляться на уровне любого субъекта социально-экономических отношений: отдельного индивидуума, социальной группы, организации коммерческого или общественного сектора, отрасли экономики, органов государственной и муниципальной власти.

Современный город представляет собой чрезвычайно сложный феномен формирования условий жизнедеятельности человека, включающий жилую, социальную, культурно-бытовую, торговую, промышленную инфраструктуру, объекты образования, здравоохранения, администрации, теплоэнергетики и другие инженерно-технические комплексы [4]. Высокая концентрация материальных, энергетических и человеческих ресурсов на ограниченной территории формирует значительный потенциал социально-экологических опасностей и техногенных угроз, поэтому требует грамотного управления [4].

Поскольку все сферы городской инфраструктуры так или иначе направлены на обеспечение социальных потребностей, то и область инноваций в общественном секторе может проявляться в широком круге вопросов и реализовываться не только на уровне администрации, но и на основе механизма государственно-частного партнерства [5].

Ключевым вопросом муниципального управления в данной связи выступает сочетание преемственности и инноваций, т.е. развитие имеющегося инновационного потенциала, заложенного в существующей городской среде. Эффективность управления городом в этом случае заключается в решении двух взаимосвязанных задач: 1) ограничения стихийных изменений и 2) создание единого инновационного вектора развития. Стратегия решения данных задач на современном этапе развития информационно-управленческих технологий формируется в ключе понятий «умного города».

Концепция «умного города» предполагает объединение разрозненных факторов городского развития в единую систему формирования и обеспечения современных стандартов качества жизни за счет применения инновационных технологий, направленных на экономичное и рациональное использование городских ресурсов [2]. Данная концепция отводит ведущую роль в развитии глобальным интеллектуальным системам управления (цифровая демократия, электронный город), информационно-телекоммуникационным технологиям (электронные услуги, информационные порталы), а также социально-экологическим инновациям, повышающим конкурентоспособность городской среды и возможность противостояния различного рода вызовам и угрозам со стороны криминальных, экологических и техногенных факторов.

Среди целевых критериев реализации концепции «умного города» можно выделить следующие: гуманность, удобство и комфорт, безопасность, упорядоченность, рациональность, технологичность, сбалансиро-

ванность, ответственность, корпоративность и информированность [3]. При этом ведущая роль отводиться критерию гуманности, определяющему удовлетворенность населения качеством жизни в городской среде.

Наиболее рациональным подходом к реализации «умного города» признается его создание «с нуля», что позволило бы планировать городское пространство и формировать городские территории без учета исторических ограничений. Так с 1991 г. развивается ведущий российский научно-инновационный центр – наукоград «Сколково».

Однако формирование инновационной стратегии развития современного города возможно далеко не всегда. Существующие российские города, многие из которых имеют богатую историю, насчитывающую не одно столетие, вынуждены формировать в каждом случае собственную, уникальную инновационную стратегию, учитывающую исходные условия градостроительного плана и транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры. Трансформация городской среды в «умный город» должна предусматриваться в стратегии развития. Уже многие российские города поставили такую задачу: Москва, Ростов-на-Дону, Краснодар, Ставрополь, Воронеж, Волгоград, Екатеринбург, Новосибирск и др.

Практическим выражением социально-экологических инноваций городского развития должны стать технологии, обеспечивающие сбалансированное функционирование социальной, экологической и экономической составляющей городской системы, направленное на достижение устойчивого развития за счет синергетического эффекта.

В научной литературе для описания социально-экологических инноваций используются различные термины: экоинновации (ecoinnovations), «чистые» технологии (cleantech), «зеленые» технологии (green technologies) и др. [6] Это достаточно широкий спектр нововведений, характеризующихся общи признаком формирования единого положительного эффекта в отношении общества, природы и хозяйствования. К ним относятся технологии энергоэффективности, переработки отходов, возобновляемой энергетики, экологического строительства, «зеленого» транспорта, рециклинг материалов, экодевелопмента, природосберегающего машиностроения, экологизации продукции и услуг.

Следует отметить, что практика разработки и внедрения социально-экологических инноваций в городской среде встречает целый комплекс препятствий и противодействий, среди которых можно отметить:

1) экономические барьеры, включающие диспропорции издержек производства и прибыли, высокую фондоемкость природоохранных мероприятий и стоимость модернизации традиционного производства;

2) правовые барьеры, включающие слабость и фрагментарность нормативной базы, регулирующей сферу экоинноваций;

3) научно-методические барьеры, включающие недостаточное изучение и обоснование основ экоинноваций в городском управлении и развитии, отсутствие методологической базы внедрения социально-экологических инноваций в муниципальном менеджменте;

4) инвестиционные барьеры, включающие высокий уровень риска и низкой доходности капиталовложений в инновационные сферы города;

5) рыночные барьеры, включающие низкий уровень спроса на разработку механизмов социально-экологических инноваций со стороны государственного сектора и общественных организаций.

Изложенные препятствия к разработке и внедрению социально-экологических инноваций в значительной степени связаны между собой, поэтому решения данной задачи должны носить комплексный характер.

По нашему мнению, наибольшим потенциалом внедрения в практику муниципального управления обладают следующие направления социально-экологических инноваций:

1. Технологические инновации защиты окружающей среды и поддержания комфортных условий жизнедеятельности населения, включая очистки воздушных, водных и земельных ресурсов; нейтрализации отрицательного воздействия загрязнителей; безопасной утилизации бытовых и производственных отходов; мониторинга состояния окружающей среды и экологических процессов; энерго- и ресурсосбережения в коммунальном хозяйстве; шумового, теплового и светового контроля.

2. Организационные инновации в социально-экологической сфере города, предполагающие реализацию организационных мер предотвращения загрязнения окружающей природно-антропогенной среды жизнедеятельности человека; внедрение системы социально-экологического аудита; формирование системы общественного контроля промышленных объектов на всей цепочке производственного процесса; планирование потребностей в воде, энергии, мощностях утилизации отходов.

3. Продуктовые инновации в пищевой промышленности, жилищно-коммунальном хозяйстве и сфере услуг, направленные на строительство экоэффективных зданий, «зеленых» транспортных объектов, экобезопасной инфраструктуры утилизации отходов и сточных вод, внедрение специализированных финансовых продуктов, технологий экологического консалтинга и проектирования.

4. Социально-управленческие инновации, пропагандирующие использование альтернативных источников энергии и топлива, воспитание новых способов и привычек потребления среди населения, экоэффективных методов производства среди хозяйствующих субъектов.

Таким образом, ориентация стратегии муниципального управления на социально-экологические инновации обусловлена требованиями конкурентоспособности и устойчивого развития. Инновационные приоритеты социально-экологических программ способствуют экологической безопасности и повышению социально-экономического потенциала современного города.

Литература

1. Богачев У.А. Инновации в муниципальном управлении // Вопросы политологии. 2011. № 2 (2). С. 34-41.
2. Дурандина О.А. Инновации в муниципальном управлении // Вестник Ленинградского государственного университета. 2010. Т. 6. № 1. С. 70-84.
3. Мурзин А.Д., Мурзина С.М. Критерии экономической эффективности природоохранных инноваций // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2017. № 1. С. 146-152.
4. Парахина В.Н., Галеев Е.А., Ганшина Л.Н. Муниципальное управление: учебное пособие. 3-е изд., перераб. Москва: КноРус, 2016. 494 с.
5. Понамаренко С.А. Социальные инновации в муниципальном образовании // Terra Economicus. 2008. Т. 6. № 4-2. С. 341-345.
6. Прокофьева Е.Ю. Социально-экологические инновации в планировке загородных поселений: диссертация кандидата архитектуры / Московский архитектурный институт. Москва, 2010. 153 с.
7. Рахимова Г.М. Экологические инновации в развитии муниципалитетов // Экономика и управление: проблемы, решения. 2013. № 10 (22). С. 76-78.

О сущности и угрозах экономической безопасности регионов России

Набиев Д.М.
магистрант кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
nabievdjamal@gmail.com

В быстроменяющихся условиях современной экономики способность обеспечить безопасность страны от воздействия внутренних и внешних угроз определяет уровень ее конкурентоспособности и динамику социально - экономического развития. В последнее время, экономические процессы внутри каждой страны связанны с глобальными явлениями, среди которых числятся финансовые и экономические кризисы. Рассматривая данную тенденцию со стороны и позиции национальной экономики, можно сделать вывод, что вопросы национальной экономической безопасности регионов России крайне важны [1].

Экономическая безопасность определенных регионов имеет свою специфическую особенность. В первую очередь, это связано в связи с различными уникальными особенностями, а именно: географическим положением, климатом, степенью обеспеченности природными ресурсами, численностью населения, развитостью инфраструктуры и прочее [3].

Достижение высокого уровня безопасности отдельных регионов, способно предотвратить системный экономический кризис всей страны, ведь зачастую проблемы одного региона, вызывают проблемы других регионов и так далее. На данный момент, государственные органы России приняли целый ряд нормативно-правовых актов по вопросам безопасности экономики регионов страны, однако их реализация пока не принесла ожидаемых результатов на практике, несмотря на то, что теоретические меры были разработаны. Существующие методы по урегулирования экономических рисков для экономики регионов России необходимо модернизировать, чтобы подтянуть их под современные условия динамичного глобального мира.

Актуальностью выбранного направления исследования выступает различие между экономической безопасностью различных регионов России. Мы становимся свидетелями того, когда один экономический регион намного превышает по уровню остальные географические единицы.

Как показывает мировой опыт, обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, включая реальный и фиктивный сектор экономики [2]. Мы придерживаемся мнения большинства экспертов, что экономическая безопасность представляет собой совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние экономики, стабильность, устойчивость и поступательность ее развития. Экономическая безопасность, как правило, рассматривается, как ключевая необходимость для достижения высокого уровня жизни внутри страны, ее стабильности экономических регионов, и как ключевой инструмент для улучшения всей экономической конъюнктуры, включая макроэкономические показатели.

Таким образом, экономическая безопасность региона – это спланированный комплекс мер и действий, которые направлены на устойчивое и постоянное развитие экономических регионов страны от внутренних и внешних факторов угроз [3, 4].

По нашему мнению, в комплексе мер, формирующих систему экономической безопасности региона, решающее значение должно принадлежать упреждению зарождающихся угроз.

Экономическая безопасность страны должна обеспечиваться, прежде всего, эффективностью самой экономики, то есть, наряду с защитными мерами, осуществляемыми государством, она должна защищать сама себя на основе высокой производительности труда, качества продукции и т. д.

Обеспечение экономической безопасности, как страны, так и региона не является прерогативой какого-либо одного государственного ведомства, службы. Она должна поддерживаться всей системой государственных органов, всеми звеньями и структурами экономики.

Кроме того, стоит понимать, что в связи с современными условиями развития рыночной экономики, важную роль в экономической безопасности регионов России играет корпоративный сектор. Как правило, именно он выступает важным субъектом в формирование безопасности экономики страны и отдельных регионов, или наоборот, становится его основной внутренней угрозой. Последнее вполне реальная картина в нашей современной модели экономики, из-за устоявшихся региональных конфликтов между некоторыми крупными бизнес-группами и муниципальной властью.

Опираясь на данные проведенных исследования, угрозы экономической безопасности регионов можно разделить на две группы:

1. Внутренние угрозы по отношению к региону.
2. Внешние угрозы по отношению к региону.

Внутренние угрозы экономической безопасности региона обусловлены столкновением частных интересов субъектов региональной системы, что нарушает локальное социально-экономическое равновесие и вызывает обострение ситуации, выражающееся в стагнации воспроизводственных процессов, усилении социальной напряжённости и имущественного расслоения населения. Кроме того, причиной внутренних угроз может быть частный сектор бизнеса [5]. Про пример выше, где могут быть разногласия муниципальной власти с бизнес-интересами – это один из немногих случаев, когда возникает внутренняя угроза для экономической безопасности регионов. Особенно внимание стоит уделять тем регионам, которые держатся практически на одном секторе экономики или даже целой корпорации.

Если речь вести о внешних угрозах для экономической безопасности регионов, то здесь влияние будет идти совсем с другой стороны. К примеру, если вести речь о внутренних угрозах, то основными их причинами будут взаимоотношения экономических или других субъектов в рамках микроэкономики. Если же мы приведем примеры внешних угроз для экономической безопасности регионов, то здесь, ключевую роль, будет играть макроэкономика и весь глобальный рынок.

В связи с интеграциями экономических связей, и в связи с ростом сектора фиктивного капитала, все большую роль для экономической безопасности регионов и в целом страны, занимают финансовые рынки и их хаотичная динамичность. Примером может послужить 2008 год, когда в сентябре, из-за финансового кризиса, который возник в США по вине ипотечных деривативов, стал причиной опасного уровня ситуации в экономики отдельных регионов России. Львиную долю сложностей получили и те регионы, которые ориентированы на добывающей промышленности, по сколько те, зависят от мировых цен на товарно-сырьевые инструменты [6].

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что для повышения эффективности государственного управления в области поддержки экономической безопасности регионов страны необходимо реализовать задачи по следующим направлениям:

1. Поддержку экономической независимости страны и ее стабильности.
2. Соблюдение действия для сбалансирования экономической системы.
3. Повышение уровня эффективности функционирования домашних хозяйств.
4. Повышение уровня саморазвития отдельных экономических регионов страны.
5. Реализацию курса по внедрению большего количества инноваций внутри регионов России.
6. Дифференциацию производства товаров и услуг внутри регионов.
7. Обеспечение региона уровнем высокой конкурентоспособности на мировом рынке, что, в свою очередь, улучшит платежный баланс России.

Таким образом, экономическая безопасность региона - это совокупность текущего состояния условий и факторов, характеризующих стабильность, устойчивость развития экономической территории, определенную независимость и взаимодействие с экономикой страны.

Обеспечение экономической безопасности должно принадлежать к числу важнейших национальных приоритетов. Учитывая это, государству стоит ставить высокие задачи и цели по реализации комплексных мер для улучшения экономической безопасности отдельных регионов России.

Литература

1. Доценко Д.В. Стратегия повышения экономической безопасности региона: диссертация ... кандидата экономических наук – М., 2009.
2. Казанин И.Ю. Разработка методики принятия управленческих решений по обеспечению социально-экономической безопасности региона: диссертация ... кандидата экономических наук – Ростов-на-Дону., 2009.
3. Самойлова Л.К. Классификация угроз социально-экономического характера в целях выявления уровня безопасности региона – Доступно: http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-ekonomicheskoy-bezopasnostyu-regiona-kak-element-obespecheniya-ekonomicheskoy-bezopasnosti-gosudarstva
4. Lazareva N., Alivanova S., Fursov V. The importance of positioning in achieving the strategic goals of the companies //Modern European Researches. 2015. № 7. С. 6-10.
5. Фурсов В.А., Лазарева Н.В. Роль кластерной политики в развитии экономики региона. В сборнике: Методология устойчивого экономического развития в условиях новой индустриализации. Сборник трудов международной научной конференции. Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского. 2016. С. 223-226.
6. Лазарева Н.В., Тимонина И.А. Санкции как дестабилизирующий фактор для развития экономики. В сборнике: Проблемы теории и практики управления развитием социально-экономических систем. Сборник научных трудов XIII Всероссийской научно-практической конференции. Под ред. Шабановой М.М. 2016. С. 91-92.

Направления таргетирования в высокотехнологичных отраслях экономики России

Овешникова Л.В.
профессор кафедры статистики
ФГОБУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
lud_proz@mail.ru

Развитие экономики современного государства в основном базируется на высокотехнологичных отраслях, которые являются двигателем национальных, государственных и мировых экономик. Наука и технологии проникают в процессы производства, их практическое применение стало одним из главных конкурентных преимуществ. Особенно это стало актуально в эпоху глобализации, поскольку скорость внедрения новшества стало важнейшим фактором получения первенства в развитии как станы в целом, так и предприятий, в частности.

Основными движущими силами экономического развития России стали высокотехнологичные отрасли. В связи с этим на федеральном уровне принимаются государственные программы, направленные на стимулирование инновационной деятельности и привлечение инвестиций для инноваций, устанавливая тем самым целевые приоритеты или комплексные, межфункциональные задачи, выполнение которых критически важно для совершенствования параметров высокотехнологичного бизнеса, что определяет процесс таргетирования.

Таргетирование представляет собой выбор экономических «точек роста», на которые необходимо воздействовать, чтобы достичь определенных результатов, связанных с созданием и распространением на рынке новых или же усовершенствованных продуктов и услуг, внедрением в практику новых либо усовершенствованных производственных процессов [4].

Основными направлениями таргетирования в высокотехнологичных отраслях экономики России являются следующие (таблица 1) [1, 3].

Таблица 1

Основные направления таргетирования, в соответствии с проектом «Национальная технологическая инициатива»

«Точка роста»	Государственные программы	Дорожные карты	Проектный офис
EnergyNet(распределенная энергетика от personal power до smart grid, smart city)	Концепция «Интеллектуальная энергетическая система России»; «Энергоэффективность и развитие энергетики»	«Дорожная карта» одобрена 28.09.2016 г. Президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России.	Министерство образования и науки РФ, Министерство промышленности и торговли РФ, Министерство экономического развития РФ, Министерство труда и социальной защиты РФ
FoodNet (системы персонального производства и доставки еды и воды)	-	Ведется разработка концепции «дорожной карты»	-
HealthNet (персональная медицина)	«Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013-2020 годы»	«Дорожная карта» «Хелснет» НТИ одобрена решением президиума Совета при Президенте РФ по модернизации экономики и инновационному развитию России	Министерство здравоохранения Российской Федерации
AeroNet (распределенные системы беспилотных летательных аппаратов)	«Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы»	«Дорожная карта» одобрена Президиумом Совета при Президенте РФ по модернизации экономики и инновационному развитию России.	Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, Министерство транспорта Российской Федерации
AutoNet (распределенная сеть управления автотранспортом без водителя)	«Развитие транспортной системы»	«Дорожная карта» одобрена Президиумом Совета при Президенте РФ по модернизации и инновационному развитию России.	Министерство промышленности и торговли Российской Федерации
FinNet (децентрализованные финансовые системы и валюты)	«Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков»	Ведется разработка концепции «дорожной карты»	-

NeuroNet (распределенные искусственные компоненты сознания и психики)	-	«Дорожная карта» одобрена Президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России.	Министерство образования и науки Российской Федерации
TechNet(технологическая поддержка развития высокотехнологичных отраслей промышленности за счет формирования цифровых технологий)	«Развитие наук и технологий»; «Информационное общество (2011 – 2020 годы)»	«Дорожная карта» одобрена Президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики.	Министерство промышленности и торговли Российской Федерации

Рассмотрим подробнее направление TechNet («Технет»), которое посвящено развитию и применению передовых производственных технологий (Advanced Manufacturing Technologies) [2]. К ним относятся:

– цифровое проектирование и моделирование как совокупность технологий компьютерного проектирования математического моделирования, компьютерного и суперкомпьютерного инжиниринга и оптимизации;

– новые материалы, в том числе передовые сплавы (суперсплавы), передовые композиционные и керамические материалы, металлопорошки;

– аддитивные технологии, включая 3D-принтеры, способы работ с исходными материалами, разработка и эксплуатация расходных материалов по 3D-печати;

– внедрение «умных» сенсоров и инструментов управления (контроллеров) в производственное оборудование;

– технологии робототехники, промышленные роботы;

– Big Data;

– производство современного офисного оборудования и вычислительной техники.

В рамках направления TechNet отметим государственную программу «Информационное общество (2011 – 2020 годы)», одной из задач которой является сокращение «цифрового неравенства» субъектов Российской Федерации до пределов, предупреждающих изолированность отдельных граждан и социальных групп. Для достижения данной задачи, необходима современная информационная и телекоммуникационная инфраструктура на всей территории РФ, которая будет создана в ходе реализации подпрограммы «Информационная среда» программы. Целями программы «Информационное общество» является: ускорение роста рынка информационно-коммуникационных технологий, а также его сохранение; превращение информационно-коммуникационных технологий в одну из ведущих отраслей экономики с долей в ВВП более 10 %; превышение объемов экспорта информационных технологий над объемом импорта.

На сегодняшний день среди многочисленных отраслей, на развитие которых ориентированы TechNet и государственная программа «Информационное общество», можно выделить высокотехнологичный вид экономической деятельности «Производство офисного оборудования и вычислительной техники», динамика основных показателей инновационной деятельности предприятий которого представлена в таблице 2 [5].

Таблица 2

Динамика основных показателей в высокотехнологичной отрасли «Производство офисного оборудования и вычислительной техники»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Среднегодовой абсолютный прирост	Среднегодовой темп роста,%	Среднегодовой темп прироста,%
Число инновационно-активных организаций, ед.	7	11	12	0,25	102,2	2,2
Удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность,%	14,6	25	27	-0,125	99,6	-0,46
Объём инновационных товаров, млн. руб.	834,34	4042,6	6355,73	1304,79	153,78	53,78
Объём экспорта инновационных товаров, млн. руб.	2,19	39,41	1366,53	333,253	252,67	152,67
Затраты на инновации организаций, млн. руб.	440,97	828,39	1511,94	189,496	119	19
Разработанные передовые технологии, ед.	9	18	5	-1,5	82,1	-17,89

Как показал анализ, число инновационно-активных организаций в общем числе обследованных организаций в период с 2011 по 2015 гг. имел в среднем положительную тенденцию, несмотря на резкий спад в 2013 г. В среднем ежегодный показатель возрастал на 2,2% и достиг в 2015 году 12 организаций, что составило 27% от общего числа обследованных организаций.

Информация о динамике затрат на технологические, маркетинговые и организационные инновации организаций, работающих в высокотехнологичной отрасли за последние 5 лет представлена на рис.

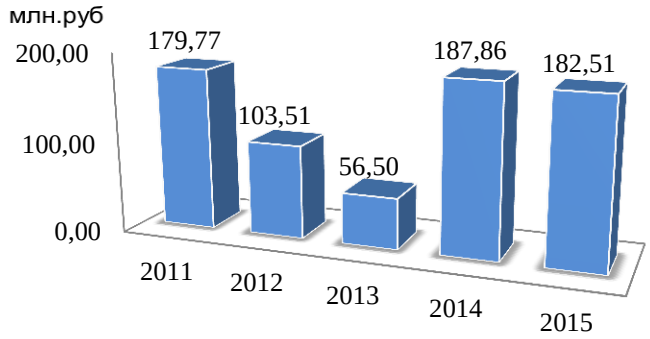


Рис. Динамика затрат на инновации в высокотехнологичной отрасли

Таким образом, государство ориентировано на инновационное развитие России, о чём свидетельствуют множественные государственные программы и проекты, и разрабатываемые направления таргетирования, ориентированные на поддержку высокотехнологичных отраслей экономики России.

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова.

Литература

1. Национальная технологическая инициатива [электронный ресурс] // Режим доступа: http://asi.ru/nti/ (дата обращения: 02.06.2017)
2. Национальная технологическая инициатива «TechNet» [электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.nti2035.ru/technology/technet (дата обращения: 03.06.2017)
3. Портал государственных программ РФ [электронный ресурс] // Режим доступа: http://programs.gov.ru/portal/programs/passport/32 (дата обращения: 02.06.2017)
4. Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://minsvyaz.ru/common/upload/2227-pril.pdf (Дата обращения 01.12.2016 г.)
5. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] // Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения: 02.06.2017)

Проблема учёта оплаты труда в современных условиях

Омельченко И.И.
студент кафедры государственного и муниципального управления
Irika.omel4enko@yandex.ru
Научный руководитель: ***Мандрица О.В.***
к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Труд является самой важной качественной характеристикой любого производственного процесса. От того, насколько качественным является труд зависит и качество производства, деятельность организации в целом и безусловно её конкурентоспособность.В любой организации необходимо контролировать меру труда, осуществляется это через систему оплаты труда.

Оплата труда – это своего рода цена труда, количество материальных благ, которые необходимо предоставить работнику за выполненные им задачи. Заработная плата работника напрямую зависит от эффективности его труда [1].

Организация оплаты труда представляет собой процесс, при котором разрабатывается система оплаты труда, соответствующая целям и возможностям организации. Проблемы организации системы расчётов с персоналом по оплате труда достаточно актуальны в деятельности любой организации, поэтому необходимо правильно вести учёт оплаты труда.

На величину заработной платы влияют множество факторов:

- сложность выполненной работы;
- уровень квалификации работника;
- условия труда, при которых работник трудится;
- спрос на рынке труда;
- расположение организации.

Различают несколько функций оплаты труда, которые представлены на рис.

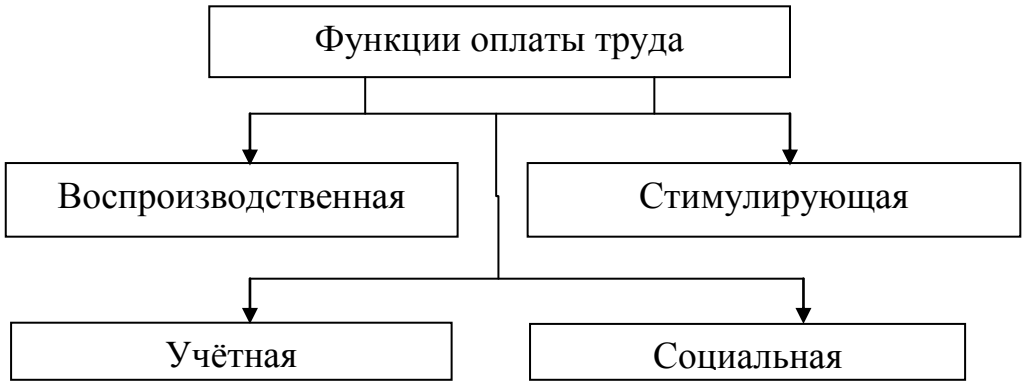


Рис. Функции оплаты труда

Рассматривая рисунок 1, можно сказать, что оплата труда имеет четыре основные функции:

– воспроизводственная функция способствует обеспечению работника, а также его семьи всеми необходимыми для жизни благами и ресурсами;

– стимулирующая функция заключается в повышении уровня интереса работника в улучшении результатов своего труда;

– учётная функция позволяет определять меру участия труда в процессе определения цены на продукт, который производится данным работником;

– социальная функция позволяет выплачивать именно такое количество денежных средств, которое способно обеспечить человеку достаточный уровень жизни [3].

Учёт труда и расчёты по его оплате являются самым трудоёмким процессом бухгалтерской работы из-за того, что существует достаточно большое количество применяемых форм и систем оплаты труда [1].

Учёт труда содержит следующие задачи: постоянный и своевременный учёт личного состава работников; вести полный и правильный учёт труда каждого отдельного работника; правильное распределение и начисление оплаты труда; контроль за использование трудовых ресурсов, оплаты труда и фонда потребителей; расчёт с органами социального страхования и обеспечения, пенсионным фондом.

Организация вправе самостоятельно устанавливать размеры заработной платы своих сотрудников, в этом есть как преимущества, так и недостатки. Преимущества заключаются в том, что на лучшие условия труда и высокую заработную плату будет больший спрос рабочей силы. Недостатки в том, что при неправильно оценке труда, организация сможет потерпеть убытки.

Проблема разработки системы оплаты труда многогранна и сложна. Заработная плата является основным и главным элементом стимулирования работника, однако, заработная плата включается в себестоимость продукции, что заставляет сдерживать рост заработной платы.

Необходимым условием для правильного распределения заработной платы труда является хорошо разработанный бухгалтерский учёт. В настоящее время в нашей стране существует огромное количество нерешенных вопросов и противоречий в сфере оплаты труда. Время диктует необходимость создания такой системы оплаты, которая смогла бы сформировать мощные стимулы развития труда и производства.

При решении проблемы доведения минимальной заработной платы до уровня прожиточного минимума, возможно снятие проблемы социальной напряженности, что является так же достаточно большой проблемой в нашей стране.

Расчеты с персоналом по оплате труда – достаточно сложная операция. Для работы на данном участке необходимы высокая точность, аккуратность, максимум внимания и, безусловно, своевременное выполнение всех расчетных операций.

Особое внимание при учёте оплаты труда уделяется доплате за работу в сверхурочное время, то есть время после окончания смены (проделанная работа оформляется выпиской наряда и фиксируется в табеле учёта использования рабочего времени) , а также за работу в ночное время суток и в праздничные дни.

Более того, данная область бухгалтерского учета предъявляет большого требования к знанию действующего законодательства, который постоянно изменяется. В настоящее время вступил в силу закон о внедрении профессиональных стандартов, что несомненно повлияет на учёт оплаты труда [3].

Профессиональные стандарты представляют собой нормативно-правовые акты, которые принимает Министерство труда. Они определяют квалификационные требования, а именно к опыту, знаниям и умениям сотрудников, которые работают в определённой организации и выполняют определённые функции. Цель разработки профстандартов заключается в том, чтобы определить реальные требования на рынке труда и помочь образовательным учреждениям подготовить востребованных специалистов. Согласно нормативно-правовым актам, различают несколько уровней квалификаций, необходимых для определённого вида работы. Например, младший менеджер и ассистент менеджера могут иметь 4 уровень квалификации, что означает наличие среднего профобразования [2].

Менеджер по развитию должен иметь 5 уровень квалификации, что предполагает наличие среднего профобразования и опыта работы в должности младшего менеджера или ассистента от 1 года.

Старший менеджер и ведущий менеджер должны иметь 6 уровень квалификации, т.е. требуется высшее образования в степени бакалавр и стаж работы менеджера продукта от 3 лет.

Руководитель отдела и директор продаж должны уже иметь 7 уровень квалификации, что предполагает наличие высшего образования (магистратура или специалитет) и опыт работы в должности старшего менеджера от 5 лет.

Опираясь на профессиональные стандарты менеджера, которые сами по себе достаточно сложны для понимания, так как в ступили в силу только с 2016 года, необходимо учитывать уровни квалификации работников, для определения размера оплаты его труда. Это достаточно сложная и многогранная работа, которая так же является проблемой при правильном учёте оплаты труда персонала.

Таким образом, мы пришли к выводу, что учёт оплаты труда представляет собой достаточно сложную систему, которая требует наличия определённых знаний и умений, соответствия требованиям профессиональных стандартов.

Литература

1. Оплата труда: удержания, вычеты, начисления // Библиотека бухгалтера – 2013г., -№7 (132), – С. 9-13.
2. Правовой сайт «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/search/?q=учёт+оплаты+труда
3. Алборов Р.А. Основы бухгалтерского учета. – М.: Дело и сервис, 2014г. – 159с.

Формирование туристического продукта на основе комплексного использования уникальных ресурсов региона

Очиров Б.Д.
аспирант кафедры экономической теории, государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет»
buna_ochirov@mail.ru

Стратегии рационального использования ресурсов региона основаны на уровне их уникальности и уровне эффективности интеграционных процессов использования ресурсов. Общим признаком всех стратегий в настоящее время является ресурсосбережение. Наиболее эффективное использование с позиции обеспечения конкурентоспособности региона при этом обеспечивает группа стратегий формирования уникального регионального продукта, однако данные стратегии требуют больших инвестиций. Стратегии использования редких и ограниченных ресурсов в свою очередь основаны на распределении их использования во времени, позволяющего осуществить их восстановление или компенсацию. Стратегии использования общераспространенных ресурсов в целом направлены на повышение эффективности отдачи от их использования в выпускаемой продукции.

Уникальный региональный продукт, обладающий внутрирегиональной, межрегиональной и международной привлекательностью может быть сформирован на основе комплексного использования потенциала развития региона [1]. Потенциал развития, в первую очередь базируется на наличии основу экономических ресурсов. Экономические ресурсы, по мнению автора, составляют основу экономических процессов региона и делятся на естественные (природные) ресурсы региона и искусственные (произведенные) ресурсы региона.

Бурятия имеет большие возможности в формировании уникального комплексного ресурса социально-экономического развития, объединяющего потенциал многих отраслей на основе развития экологического, религиозного, этнического, оздоровительного, познавательного, аграрного и других видов туризма.

На основе изготовления сувенирных и художественных изделий, а также изделий культового и религиозного назначения возможно повышение привлекательности региона для религиозного туризма, с учетом наличия в Республике Бурятия цента российского буддизма и множества сакральных мест.

В республике существует ряд 51 малое предприятие в области народных художественных промыслов Бурятии изготавливающих в числе прочих сувениры с использованием нефрита, однако объем их производства крайне низок. По мнению автора, республика имеет потенциал изготовления сувенирных изделий не только для продажи в туристическом кластере, но и для экспорта в страны Юго-Восточной Азии, что позволит значительно увеличить выручку от использования нефрита.

Изделия из нефрита также имеют потенциал продаж в другие регионы России и страны мира. Поэтом можно говорить о диверсификации данного уникального продукта.

Второй составляющей потенциала развития являются социальные ресурсы. Социальные ресурсы автор предлагает разделить на общественные (традиционные), формируемые духовной средой и историческими тенденциями развития населения региона, и рыночные (преференционные), формируемые средой реализации потенциала населения. Следует отметить, что ресурсы региона естественным образом формируются с позиции дополнения друг друга в ходе экономического процесса

В числе прочих общественных ресурсов автор выделяет этнические ресурсы. В состав этнических ресурсов, помимо прочих, входит и национальное питание.

Национальное питание в Бурятии, как кочевого народа основано на мясных и молочных блюдах.

Мясные блюда, это различные виды продуктов:

- супы (бухэлеэр, шулен и др.);

- колбасы из различного вида фаршев (фарш из бараньих потрохов зурмэ, фарш из головного мозга бычка, перемешанный с мелконарезанными кусочками говядины гэтэһэтэй мяхан, фарш из смеси кусочков свинины со свернувшейся свежей кровью эреэлжэ; бараний желудок, заполненный кровью и сваренный в бульоне хототой шуһан, баранья или говяжья толстая кишка с белой жировой начинкой сагаан мяхан, хошхоног, смесь мелко нарезанной говядины и баранины хиймэ и др.);

- закуски из жира (далан – конский жир, арбин – подбрюшный жир, гадар – спинной жир, дотор – нутряной жир);

- буузы (позы);

- а также широкий ассортимент другой продукции.

Позы вообще являются уникальным продуктом,, во многом формирующий имидж республики у приезжающих. В подавляющем большинстве интервью гости региона ссылаются на позы, как неотъемлемую часть положительных впечатлений от посещения Бурятии.

В Бурятии имеются рецепты изготовления долгохранящейся мясной продукции. Свежее мясо жарили в собственном соку до исчезновения жидкости, затем поджаривали, добавляя жир; остывшее мясо раскладывали по кожаным мешкам (худэһэн), в них мясо сохраняло свою питательность, не портилось, в них же его брали с собой в дорогу

Все традиционные молочные продукты делятся на две основные группы: скоропортящиеся и долгохранящиеся.

К первым относятся сливки (сусгээ), пенки (урмэ), простокваша (тараг), пресный сыр (хурууд), безалкогольные молочные напитки, растопленные на огне сливки, прожаренные с мукой (саламат, зөөхэй). Всемирную известность получил кумыс – напиток из квашеного кобыльего молока. Кумыс (кымыз) -тюркское слово. Монголоязычные народы этот напиток называют иначе: буряты – сэгээ, гуунэй айраг; монголы – айраг, гууний айраг, цэгээн;западные монголы – чиген.

К долгохранящимся продуктам относится масло и несколько разновидностей сушеного творога [1][1].

Один из самых известных примеров традиционной монгольской и бурятской кухни – ааруул, изготавливаемый из айрана и высушиваемый на солнце. Ааруул изготавливается из тарага (монгольский вариант йогурта), который затем высушивается на солнце. Твердость сыра можно варьировать в зависимости от степени просушки и ингредиентов, используемых при изготовлении. В странах Центральной Азии также есть свой вид ааруул, который, к примеру, в Кыргызстане носит название курут (каз. құрт, туркм. gurt, узб. qurt). Готовят курут из овечьего, козьего, коровьего молока и даже из молока яка. На юге Казахстана курут делают из кобыльего молока.

Бурятская кухня в России присутствует как в самой Бурятии, Иркутской области и Забайкальском крае, как местах традиционного проживания бурят, так и в других регионах. В Москве бурятская кухня представлена многими заведениями общественного питания. Наиболее известное из них – ресторан «Сэлэнгэ[2].

Таким образом, комплексное использование природных и этничеких ресурсов способствует созданию уникального туристического продукта.

Литература

1. Беломестнов В.Г., Ябжанова Т.Г. Потенциал развития экономики региона // Вестник БГУ, 2015, №52. – С. 75 – 81
2. Жуковская Н.Л. Буряты. Народы и культуры. – М. Наука, 2004
3. http://fb.ru/article/243960/buryatskaya-kuhnya-retseptyi-i-blyuda

Контроллинг в системе управления проектами организации

Пакова О.Н.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Баскаева О.А.
магистрант направления «Финансы и кредит»
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
kaffin@mail.ru

Процесс управления хозяйствующими субъектами, независимо от формы собственности и вида экономической деятельности, требует комплексного подхода к решению многочисленных проблем на основе применения современных методических подходов и инструментов. К числу важнейших из них следует отнести контроллинг [1].

Контроллинг (англ. controlling) – инструмент планирования, учета, анализа состояния дел на фирме, используемый для принятия решений [2]. В современных условиях конкурентной среды контроллинг играет особую роль в организации, способствуя принятию оптимальных управленческих решений, обеспечению превосходства над конкурентами, в том числе при разработке и реализации проектов субъектов экономики.

[1] Жуковская Н. Л.: Буряты. Народы и культуры. - М. Наука, 2004
[2] http://fb.ru/article/243960/buryatskaya-kuhnya-retseptyi-i-blyuda

В общем понимании проект – это совокупность задач или мероприятий, связанных с достижением запланированной цели. Понятие «проект» также можно рассматривать, с одной стороны, как деятельность, предполагающую осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей; с другой – как систему технических, организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий.

Для того, чтобы принимать эффективные решения и в дальнейшем управлять предприятием с ориентацией на перспективу развития, нужны четкие сведения, нужна грамотно построенная организационная структура управления, включающая контроллинг [3].

Система контроллинга определяет центры ответственности и организует следующие элементы управления:

- планирование и контроллинг, которые формируются на основе центров ответственности производственно-хозяйственной системы;
- систему управленческого учета, построенную на основе центров ответственности и их бюджетов;
- информационные потоки (документооборот), которые позволяют оперативно фиксировать текущее состояние выполнения бюджетов центров ответственности;
- мониторинг и анализ результатов финансово хозяйственной деятельности предприятия, выявление причин отклонений и формирование действий персонала в рамках центров ответственности [4].

Центр ответственности (ЦО) – это структурное подразделение организации (участок, цех, производство и т.д.), возглавляемое управляющим, который ответственен за результаты работы своего подразделения и на данные результаты может оказывать влияние. Представляется целесообразным выделение таких видов ЦО, как центры прибыли (профит-центры), центры инвестиций (венчур-центры), центры затрат (затратные центры), центры доходов.

Разработка и реализация проекта в соответствии с ЦО осуществляется по следующим этапам:

1 этап. Выделение центра инициации проектов.

Выделение инициации проектов является первоначальным звеном в управлении проектами. На стадии инициации проекта инициатор (любой сотрудник фирмы, инициировавший проект) согласовывает инновационную идею проекта с куратором генерального директора по научной работе (лицом высшей иерархической структуры, в ведении которого находится процесс управления основной или внутренней деятельностью организации). В случае принятия решения о проработке идеи проекта куратор формирует инициативную группу, которая осуществляет подготовку паспорта инновационного проекта (ПИП) и техническое задание. При положительном согласовании, участники инициативной группы проводят предварительную проработку проекта. После этого проект регистрируется в информационной системе управления проектом, формируется рабочая группа и принимается окончательное решение о реализации проекта (табл. 1).

Таблица 1

Распределение функций по центрам ответственности

Центры ответственности				
Функции	Отдел инновационного развития	Проектное управление	Куратор	Финансовая служба
Необходимость предварительной проработки проекта	+		+	
Определение кандидатуры будущего руководителя проекта и руководителя инициативной группы		+	+	
Подготовка паспорта инновационного проекта и технического задания	+	+		
Расчет финансовой части паспорта инновационного проекта				+

2 этап. Выделение центров для реализации проектов.

Основанием для начала работ по проекту является утвержденный куратором календарный план проекта, бюджет проекта и распоряжение об открытии заказа.

Проводится анализ проекта, с привлечением ведущих специалистов и служб (управлений): подразделения главного конструктора и главного технолога организации, производственно-технического комплекса, управления закупок, управления качества, планово-экономического отдела и бухгалтерии, а также заказчика (представительства заказчика), эксплуатирующих организаций.

Для каждого участка (центра финансовой ответственности) экономисты планово-экономической службы разрабатывают бюджет на основе информации из производственно-технического отдела, отделов управления закупок, материально-технического обеспечения, договоров, бухгалтерии, отдела организации труда и заработной платы; предоставляют сведения по вопросам анализа и оценки риска невыполнения договоров в части требований сроков и стоимости. С помощью взаимосвязанных бюджетов осуществляются планирование, учет и анализ затрат или доходов, результатов хозяйственной деятельности организации и отдельных центров финансовой ответственности (табл. 2).

Таблица 2

Центры ответственности и их основные документы

Центры ответственности	Основные документы центров ответственности
1.Проектное управление	1. План разработки документации 2. Бюджет проекта
2.Управление подготовкой производства	1. Технологичность продукции 2. План внедрения
3. Производство	1. План производства 2. Качество выпускаемой продукции 3. Себестоимость продукции
4.Управление закупок	1. Входной контроль продукции 2. Анализ поставщиков 3. Бюджет проекта
5.Управление качества	1. Себестоимость 2. План выполнения работ
6.Управление экономики, финансов и бухгалтерия	1. Бюджет проекта 2. Планирование и распределение затрат
7.Управление по правовым вопросам и корпоративной политике	1. Правовая экспертиза 2. Контроль
8. Управление по персоналу и общим вопросам	Уровень квалификации

Проект регистрируется в информационной системе управления и переходит на стадию завершения.

3 этап. Выделение центра завершения проектов.

Основанием для перехода со стадии реализации на стадию завершения является выполнение всех задач по проекту центрами ответственности. После завершения последней задачи руководитель проекта совместно с администратором формирует отчет о реализации проекта. Администратор проекта информирует ответственного экономиста о необходимости проведения оценки экономической эффективности реализации проекта. Формируется отчет по контрольным показателям проекта. Руководителем проекта формулируется общая оценка итогов реализации проекта и согласовывается с куратором проекта. Куратор принимает решение о его завершении. После завершения проекта никакие работы по проекту не проводятся и никакие затраты на проект не списываются. В информационной системе управления проекту присваивается статус: «завершен» (табл. 3). Распределение основных функций участников проекта представлено в таблице 4.

Таблица 3

Распределение функций по центрам ответственности

Центры ответственности				
Функции	Проектное управление	Финансовая служба проекта	Службы, подчиненные исполнительному директору	Куратор проекта
Завершение работ по проекту	+		+	
Оценка экономической эффективности реализации проекта		+		
Оценка итогов реализации проекта	+			
Достижения по проекту.				+

В условиях контроллинга деятельность организации должна быть прозрачной, поэтому обосновывается планирование и контроль затрат и результатов, ведется учет затрат по видам и местам возникновения и калькуляции.

Таблица 4

Распределение основных функций участников проекта

Участник проекта	Основные задачи	Контроль
Куратор проекта (зам. генерального директора по научной работе)	1. Выделение ресурсов для реализации проекта. 2. Административная и иная помощь в реализации проекта.	- Контроль за реализацией проекта. - Контроль за внесением изменений в документы по проекту.
Руководитель проекта (главный конструктор проекта)	1. Планирование и организация работ по проекту. 2. Контроль за реализацией проекта. 3. Осуществление взаимодействия с заказчиком.	- Мониторинг статуса проекта. - Контроль за изменениями в проекте. - Контроль рисков. - Контроль исполнения бюджета.
Коммерсант (зам. генерального директора по правовым вопросам)	1. Взаимодействие с заказчиком, регулирование требований в отношении проекта. 2. Организация комплекса работ для заключения договора.	- Контроль исполнения договора с заказчиком. - Контроль полного и своевременного исполнения условий договора.

Администратор проекта (исполнительный директор)	1. Организационное и техническое сопровождение проекта. 2. Мониторинг статуса проекта на предмет выявления отклонений от утвержденных требований и планов. 3. Реализация проекта.	- Контроль исполнения календарного плана. - Контроль использования ресурсов. - Контроль качества. - Контроль исполнения бюджета.
Экономист проекта (зам. генерального директора по экономике и финансам)	Экономическое сопровождение проекта.	Контроль исполнения бюджета.

Таким образом, для внедрения финансового контроллинга следует сформировать центры финансовой ответственности, а также распределить их по уровням в зависимости от подчинения. Затем следует определить основные показатели деятельности центров. Для контроля важно ввести персонализацию учетных документов. Необходимо определить персональную ответственность каждого менеджера за бюджетные показатели и принятие решений по соответствующему центру. Несмотря на высокую затратность, оптимальным решением существующих проблем может стать разработка и внедрение системы контроллинга в условиях функционирования центров финансовой ответственности.

Литература

1. Пакова, О.Н. Проблемы внедрения стратегического контроллинга в организации / О.Н. Пакова, А.А. Григорьев // Современные вызовы и реалии экономического развития России: материалы II Международной научно-практической конференции. – Ставрополь: ООО «Издательско-нформационный центр «Фабула», 2016. С. 149– 150.

2. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.consultant.ru.

3. Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан, Х.Хунгенберг / под ред. М.Л. Лукашевича, Л.Г. Головач, Е.Н.Тихоненковой, А.А. Турчака / Пер. с англ. Г.В. Уваровой, А.Г.Чермошнюк. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 928 с.

4. Карминский, А.М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский и др. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 254 с.

Внедрение финансового контроллинга в предпринимательскую среду

Пакова О.Н.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
kaffin@mail.ru

В современных реалиях введения бизнеса любой компании необходимо осуществлять свою деятельность в режиме многозадачности; своевременно планировать, прогнозировать, осуществлять мониторинг и координацию всех структурных элементов организации. В этих целях большинство компаний создают отделы, службы и подразделения в соответствии с определенными функциональными и должностными обязанностями. Главная задача подобного разграничения состоит в том, чтобы компания наиболее эффективным образом выполняла свою текущую деятельность, оперативно решая свои задачи.

Одним из эффективных инструментов планирования, прогнозирования, мониторинга и контроля является система финансового контроллинга. Финансовый контроллинг является методом управления в компании и позволяет своевременно решать стратегические и оперативные задачи. В том числе, финансовый контроллинг позволяет:

- выявлять и диверсифицировать внешние и внутренние факторы и угрозы компании;
- планировать направления деятельности в соответствии с принципами экономической эффективности и доходности;
- проводить комплексную оценку и анализ ключевых показателей экономической деятельности, выявлять отклонения анализируемых финансовых показателей и формировать обоснованные выводы и рекомендации по улучшению тех или иных параметров деятельности;
- формировать информационную базу деятельности компании на основании внутренних и внешних источников получения данных.

Таким образом, финансовый контроллинг позволяет решать множество бизнес – задач и занимает особое место в структуре управления компании.

Состояние финансового контроллинга за рубежом достаточно развито как в теоретическом плане, так и в практическом аспекте. Что касается рассмотрения российской практики, то здесь развитие финансового контроллинга как отдельной системы управления компанией оставляет желать лучшего по сравнению с зарубежной практикой. Различаются не только инструменты и методы проведения контроллинга, но и теоретические концепции, и понятие самой категории финансового контроллинга.

В российскую практику понятие финансовый контроллинг пришло сравнительно недавно и до сих пор нет четкого и однозначного его определения. В общем понимании финансовый контроллинг – это концепция получения и обработки информации, а также принятия и решения управленческих целей и задач.

В немецкой литературе понятие финансовый контроллинг определяется как концепция информации и управления. В американских источниках под контроллингом понимают систему управления учетно-аналитическими специалистами и процессами. Это концепция, направленная на ликвидацию узких мест и ориентированная на будущее в соответствии с поставленными целями и задачами получения определенных результатов. Американские экономисты зачастую отожествляют понятия контроллинг и контроль. Однако данные понятие различны по своему экономическому содержанию. Контроль больше ориентирован на анализ информации о компании в прошлом, а контроллинг – это концепция управления финансами компании в будущем.

В деятельности фирмы контроллинг – это целостная концепция управления, направленная на выявление шансов и рисков, связанных с получением прибыли.

Понятие контроллинг целесообразно рассматривать в двух аспектах:

- как процесс соединения (интеграции) разнообразных методов анализа, планирования, контроля в единую структуру управления компанией;
- как целостную систему управления компанией, основанную на достижении текущих и стратегических целей, а именно: обеспечение оптимального уровня прибыли, минимизация издержек, конкурентоспособность, обеспечение достойных условий работников компании, соблюдение норм и правил экологичности производства и другие цели.

Система контроллинга позволяет более эффективно управлять компанией с целью длительного пребывания ее на рынке, представляет инструмент управления достижением высоких конечных результатов деятельности организации [1].

Финансовому контроллингу как особой системе присущи следующие свойства (рисунок 1):

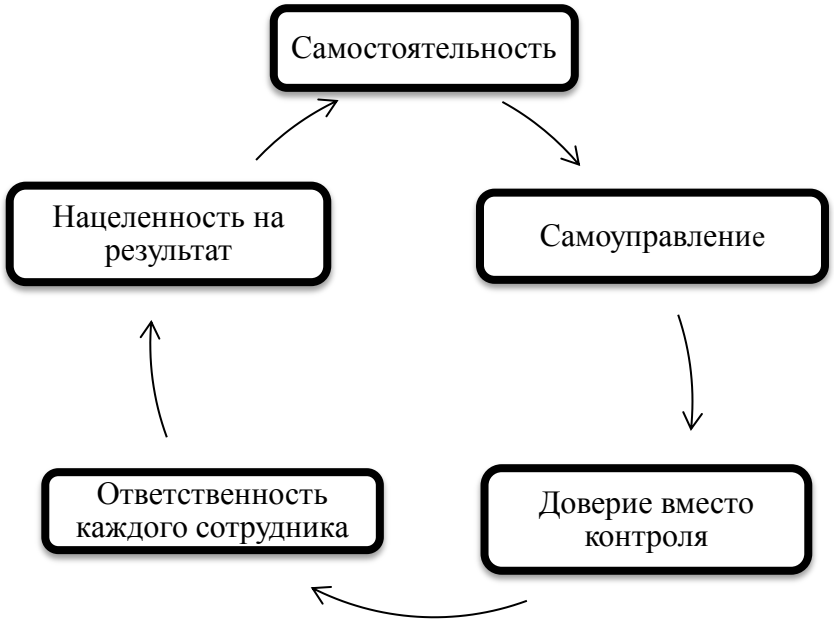


Рис. 1. Свойства финансового контроллинга

В Ставропольском крае действует несколько десятков организаций, в которых система контроллинга уже давно зарекомендовала себя как эффективный способ борьбы с недостатками в действующей компании, позволяющий предотвратить кризисные явления, а также максимизировать прибыль, повысить ликвидность средств, платежеспособность и финансовую устойчивость компании. Среди таких предприятий можно выделить следующие: ОАО Концерн «Энергомера», АО «Монокристалл», ПАО Ставропольский радиозавод «Сигнал» и другие.

Представляется целесообразным рассмотрение вопроса о внедрении контроллинга в других организациях, в частности, в российской торговой компании ПАО «Магнит». Данная компания является лидером ритейл-услуг в России и имеет устойчивые темпы роста финансовых показателей. Организационная структура компании представлена в виде различных департаментов и филиалов розничной сети. В структуре компании отдельной службы контроллинга нет, функции контроллера возложены на каждый из департаментов (директоров департаментов). Компания проводит как оперативный (составление текущих планов, целей, составление пресс-релизов и текущий контроль), так и стратегический контроллинг (долгосрочное планирование, прогнозирование, составление бизнес-планов и инвестиционных программ). На наш взгляд, компания придерживается немецкой концепции контроллинга и использует основные инструменты и методы данного направления, проводит всесторонний контроль, анализ, оценку, планирование и прогнозирование своей деятельности.

ПАО «Магнит» является достаточно крупной российской компанией на рынке ритейл-услуг, и отсутствие службы контроллинга можно считать существенным недостатком. В данном случае компания не может своевременно и в полном объеме контролировать, планировать, учитывать, анализировать множество факторов внешней и внутренней среды. Все функции контроллера в возлагаются на директоров департаментов, и тем самым концептуальная основа контроллинга в полной мере не реализуется на практике. Служба контроллинга в компании «Магнит» позволит эффективно решать оперативные и стратегические задачи, обрабатывать и анализировать огромные массивы информации. Создание службы контроллинга целесообразно осуществить в три этапа:

– этап подготовки;

– этап внедрения;

– этап автоматизации.

На этапе подготовки необходимо изучить основы оперативного учета в компании, финансовую отчетность, основы производственной структуры, ее организационную структуру, тем самым, выявить, как организовать и построить службу контроллинга.

На втором этапе после всех согласований с другими подразделениями и службами происходит создание самой службы финансового контроллинга.

Новая служба должна всецело получать всю информацию и беспрепятственно взаимодействовать с другими подразделениями компании. Для ПАО «Магнит» оптимальным будет создание службы контроллинга с четкой организационной структурой, в составе которой функционируют начальник службы контроллинга и кураторы соответствующих направлений (рис. 2).

Рис. 2. Структура службы контроллинга ПАО «Магнит»

На примере компании ПАО «Магнит» построена неинтегрированная служба контроллинга. В состав каждого отдела должны быть привлечены высококвалифицированные специалисты с экономическим образованием, владеющие современными технологиями и инструментами планирования и управления. Специалистам службы контроллинга необходимо устанавливать связи с другими подразделениями компании и налаживать информационное сотрудничество. Предназначение службы контроллинга состоит в решении задачи улучшения экономической работы.

Таким образом, построение службы контроллинга в компаниях позволит управлять всеми важными стратегическими и оперативными задачами фирмы, оценивать реальные возможности и перспективы развития, анализировать проблемы и разрабатывать мероприятия по улучшению состояния компании. Внедрение службы контроллинга позволит организовать работу компании более эффективно и комплексно решать задачи не только учета, но и планирования, анализа, контроля.

Для того, чтобы контроллинг оформился как самостоятельное направление, необходимо перейти от его простого понимания к реализации его программ на практике, как это существует за рубежом.

Контроллинг – это действительно эффективная концепция, позволяющая учесть множество факторов и решать оперативные и стратегические задачи.

Литература

1. Карминский, А.М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях: учебное пособие / А.М. Карминский. Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько М.: Финансы и статистика, 2014. – 318 с.

3. Официальный сайт ПАО «Магнит» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://magnit-info.ru

Проблемы внедрения элементов внутригруппового финансирования с применением моделей CASH POOLING

Пакова О.Н.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
kaffin@mail.ru

Российские банки активно развиваются в направлении управления внутренними финансовыми потоками корпоративных клиентов. Кэш пулинг (cash pooling) входит в комплекс расчетно-информационных услуг под названием Cash Management, который является неотъемлемым требованием банковского обслуживания корпорации. Кэш пулинг – это система консолидации (cash sweeping) денежных средств группы компаний на одном счете. Банковские услуги кэш пулинга являются сравнительно новым для России инструментом управления ликвидностью группы компаний, предусматривающим передачу части казначейских функций банку. Представляется целесообразным рассмотреть механизм кэш пулинга и его преимущества для конкретной группы компаний.

Проект «Иррико» направлен на создание в Ставропольском крае одного из крупнейших в России игроков сельскохозяйственного рынка, осуществляющего деятельность по выращиванию, хранению и реализации зерновых (пшеница, соя, кукуруза) и технических культур (рапс, подсолнечник) культур, а также овощей (картофель, лук, морковь, капуста, свекла).

ООО «Иррико – Управляющая компания» осуществляет полномочия единоличного исполнительного органа на территории Российской Федерации в трех российских компаниях Группы (ЗАО «СХП "Агроинвест"», ООО «Иррико – Холдинг активов», ООО СП «Джалга») на основании договоров о передаче полномочий исполнительного органа.

Группа компаний «Иррико» имеет следующую структуру (рис. 1):

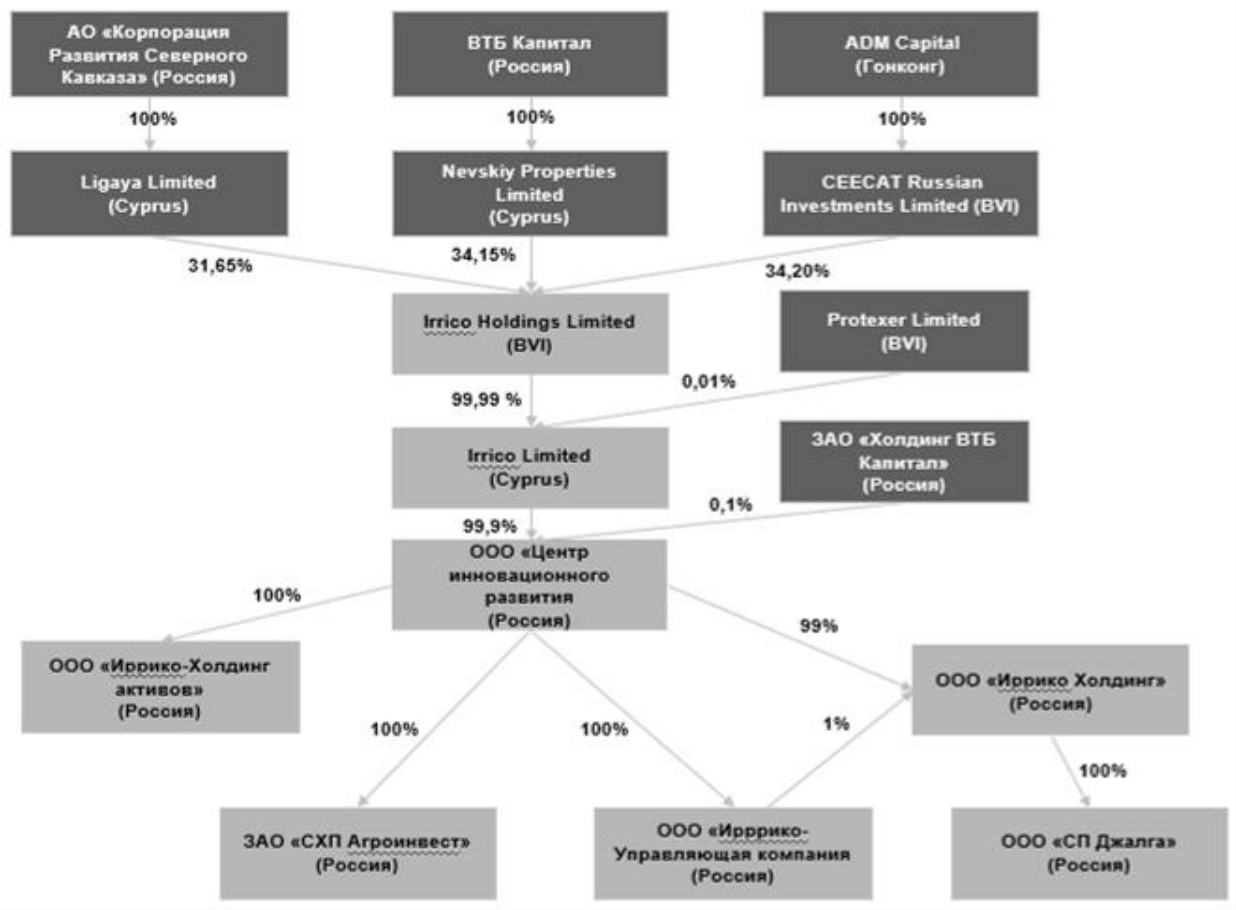


Рис. 1. Структура группы компаний «Иррико»

Участниками пула могут быть любые структурные подразделения группы компаний. Основными преимуществами кэш пулинга являются:

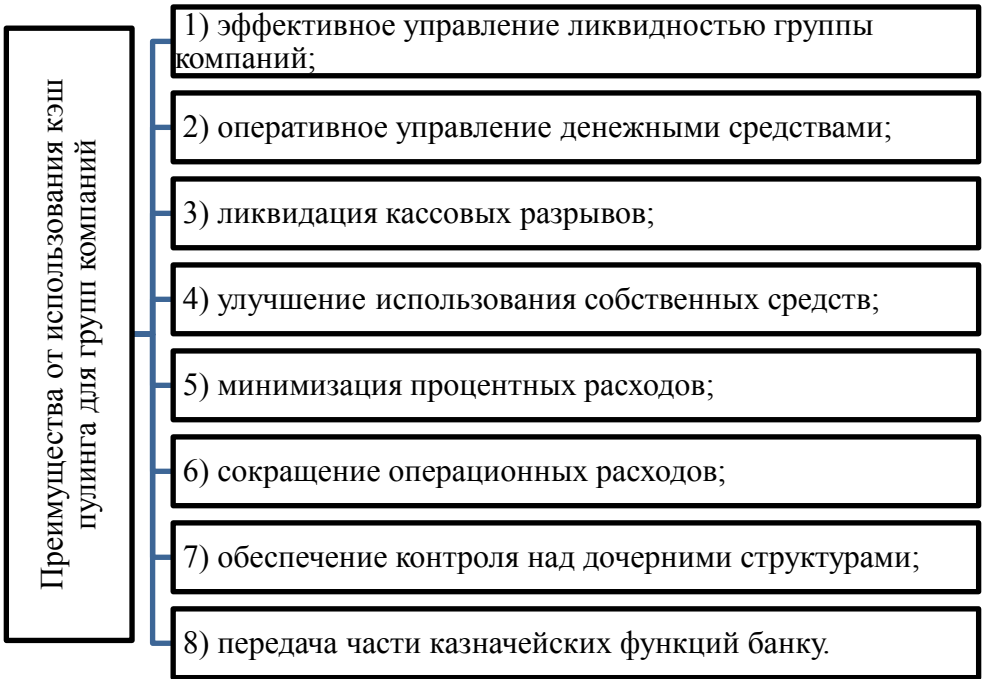


Рис. 2. Преимущества от использования кэш пулинга для групп компаний

Кэш пулинг позволяет получить дополнительную прибыль для группы в целом и для каждого дочернего общества в отдельности.

Нередко у одних организаций группы компаний к концу рабочего дня остаются временно свободные денежные средства, в то время как другие вынуждены привлекать краткосрочные банковские кредиты для покрытия кассовых разрывов. Система кэш пулинг позволяет временно свободные средства одних организаций группы направить на покрытие кассовых разрывов других компаний. Временно свободные средства группы объединяются в единый пул и могут быть размещены на депозиты под более высокие процентные ставки (в сравнении с таковыми для размещаемых объемов отдельной организации).

За счет этого достигается более эффективное управление денежными средствами в группе компаний. Для перевода средств по системе cash pooling, как правило, используются договоры займа.

В международной практике выделяют две основные разновидности кэш пулинга: физический и виртуальный. Оба вида предполагают открытие счетов группы компаний в одном банке. Это и является целью финансовых институтов, готовых предлагать более выгодные условия потенциальным клиентам ради получения ликвидности крупных корпораций.

Физический кэш пулинг (physical cash pooling) – это консолидация денежных средств на едином счете (Мастер-счете) и осуществление финансирования банковских счетов для обеспечения платежей участников пула (рисунки 2, 3).

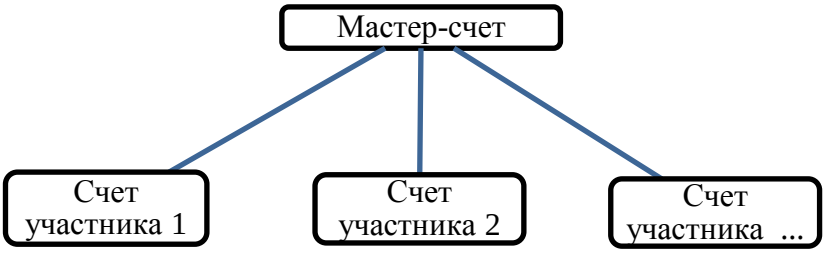


Рис. 3. Модель физического кэш пулинга

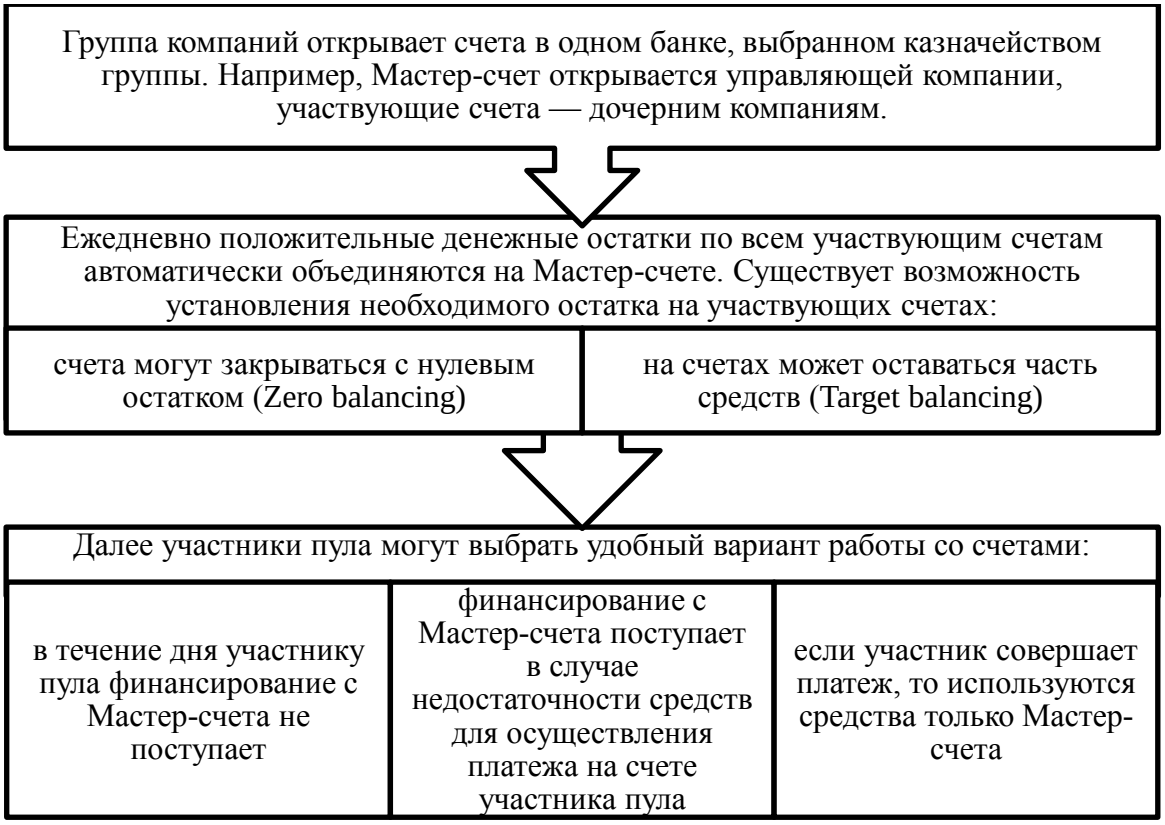


Рис. 4. Реализация модели физического кэш пулинга

Все движения между Мастер-счетом и участниками пула отражаются в ежедневных выписках. Если участвующие в пуле счета принадлежат разным юридическим лицам, то для перечисления денежных средств на Мастер-счет и обратно необходим договор займа или иной договор возмездного характера.

Если участвующие счета принадлежат филиалам или подразделениям, то денежные средства на Мастер-счет и обратно перемещаются простым перечислением со счета на счет.

Банк – организатор кэш пула получает доходы за выполнение части казначейских функций, которые включают комиссии за абонентское обслуживание, а также за каждое перечисление средств, проценты по овердрафту на Мастер-счет. Кроме этого, договором об обслуживании счета может быть предусмотрена процентная ставка на позитивный баланс Мастер-счета.

К недостаткам материального кэш пулинга для клиентов банка можно отнести расходы в виде абонентской платы за услуги, а также риск оспаривания рыночных ставок, которыми оперируют компании группы при заимствовании денежных средств в случае применения правил трансфертного ценообразования.

Виртуальный (или номинальный) кэш пулинг (notional cash pooling), аналогично материальному, также используется для оптимизации процентных расходов группы компаний и уменьшения затрат при овердрафте. Он предусматривает объединение счетов участников без реального перевода средств на основной счет (Мастер-счет). То есть денежные средства остаются на счетах каждой организации группы, но управляет этими средствами централизованно соответствующая структура группы. Модель номинального кэш пулинга реализует механизм компенсации процентных расходов компаний – участников пула на использование заемных средств – овердрафтов по расчетным счетам. На счета с отрицательными остатками происходит начисление стандартных ставок по овердрафту [1]. Интервалы предельных значений процентных ставок по долговым обязательствам могут быть определены с использованием индикативных ставок LIBOR, EURIBOR, SHIBOR в зависимости от валюты займа и скорректированы на фиксированный процент в соответствии со статьей 269 Налогового кодекса Российской Федерации [2].

Основными проблемами в применении кэш пулинга являются:

Рис. 5. Основные проблемы в применении кэш пулинга

Таким образом, кэш пулинг представляет собой механизм автоматического объединения денежных средств групп компаний и все чаще используется ими для повышения эффективности, а также оперативности управления денежными ресурсами, что обусловлено заинтересованностью корпораций в поиске решений по сокращению расходов на заемное финансирование. При реализации механизма кэш пулинга особое внимание следует уделить налоговому и валютному регулированию операций между компаниями группы для снижения рисков.

Литература

1. Газпромбанк – комплексное управление денежными потоками [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.gazprombank.ru/corporate

2. Информационно-правовая система Консультант плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.consultant.ru.

Особенности развития российской экономики в условиях экономических санкций

Панасенко С.В.
д.э.н, профессор кафедры маркетинга
ФГБОУ ВО «РЭУ имени Плеханова»
Panasenko.SV@rea.ru
Сейфуллаева М.Э.
д.э.н, профессор кафедры маркетинга
ФГБОУ ВО «РЭУ имени Плеханова»
Seyfullaeva.ME@rea.ru
Широченская И.П.
к.э.н., доцент кафедры маркетинга
ФГБОУ ВО «РЭУ имени Плеханова»
SHirotchenskaya.IP@rea.ru

Введение в марте 2014 г. экономических санкций со стороны США и стран Европейского союза, а также Австралии, Канады и Норвегии против России существенно отразилось на внешней торговле между этими странами и РФ. По нашему мнению, торговые ограничения, введенные в отношении России, негативно повлияли на стоимостные объемы отечественного товарного экспорта. Значительный эффект данных мер обусловлен тем, что многие страны – инициаторы санкций длительное время являлись важными торговыми партнерами РФ. Так, в 2013 году на США, ЕС, Канаду, Норвегию и Австралию приходилось около 30% ввоза этих продуктов в РФ. По отдельным продуктам – по рыбе, молоку, сырам, овощам и свинине – доля была еще больше – от 40% до 50% [1].

В ответ на введение экономических санкций Правительство РФ, исполняя Указ главы государства от 6 августа 2014 г. №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ», приняло 7 августа 2014 г. постановление №778 о введении сроком на 1 год запрета на ввоз в Россию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для таких стран, как Австралия, Канада, Норвегия, США и ЕС. Данный указ оказал существенное влияние на динамику импорта и экспорта

России. В запретный перечень попали 43 товарные позиции, в том числе такие важные продукты, как мясо, сыр, молоко, рыба и другие. Европейские сыры, масло и йогурты, а вместе с ними и качественное молочное сырьё почти исчезли с российского рынка.

Сопоставление данных об импорте и экспорте по всем продовольственным товарам и сельскохозяйственному сырью с данными об отдельных видах сельскохпродукции, сырья и продовольствия, утвержденных в постановлении, указывает на то, что под санкции РФ подпадают товары, которые во внешней торговле продтоварами занимают около 53% в общем объеме импорта и около 23% в общем объеме экспорта. Из этого следует, что товары, включенные в перечень запрета на ввоз в страну для отдельных стран, будет практически невозможно компенсировать за счет сокращения вывоза из страны. Эти выводы наглядно иллюстрируются средними показателями стоимости импорта и экспорта. В то время как с 2011 по 2013 гг. импорт всех видов продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья РФ составлял 42,1 млрд. USD, экспорт оставался относительно низким и составлял 15,4 млрд. USD в среднем за год [2].

На наш взгляд, введение эмбарго было весьма рискованным шагом, поскольку следует помнить, что международные санкции стран Запада по отношению к РФ носят не столько внешнеполитический характер, сколько оказывают весьма существенное экономическое влияние на развитие внешнеэкономических отношений России. А это, в свою очередь, непосредственно воздействуют на внутреннее производство сельскохпродукции, ее потребление, динамику цен, а также на всю технологическую цепочку в целом с учетом экспортно-импортных операций, в частности, на объемы отечественного товарного экспорта и саму структуру закупок. По данным Аналитического центра при Правительстве РФ, страны, попавшие в 2014 году под российские санкции, годом ранее, в 2013 году, ввезли в Россию таких продуктов на $9,06 млрд. Другие государства, которые попали во вторую волну эмбарго, ввезли в 2013 году продуктов на $170,8 млн, а Украина, поставки из которой запретили в 2016 году, – на $727,5 млн. В результате, по сравнению с досанкцонным 2013 годом, доля поставок продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (группы ТНВЭД ЕАЭС 01-24) обрушились на 42,3%, и по данным ФТС России, в количественном выражении они сократились с $42,1 до $24,9 млрд. [3, 4].

Так, уже за первые 7 месяцев 2014 г., сопоставляя среднемесячные значения экспорта и импорта, можно было отметить существенное сокращение обмена товарами со странами ЕС – более чем на 1,2 млрд. USD в среднем за месяц. Хотя в досанкционный период на долю стран Европейского союза, экономика которых тесно связана с экономикой РФ, а также стран, подпавших под ответное эмбарго, приходилось около 42% импорта и 52,9% экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в РФ.

В рамках проводимого исследования нам представляется весьма важным оценить, как с маркетинговой точки зрения изменились экспорт и импорт агропродовольственной продукции в связи с введением экономических санкций и ответного эмбарго. При этом следует иметь в виду, что в товарной структуре внешней торговли на долю продовольственных товаров и сельскохсырья приходится около 13,5% импорта и 3% экспорта.

а) Экспорт.

В 2014 г. по двум из трех наиболее крупных товарных групп (в стоимостном выражении) произошло увеличение экспорта. Наиболее значительно вырос экспорт зерна (код ТН ВЭД-10) – на 46,7% , в натуральном измерении – 1,6 раза. Наиболее крупные поставки осуществлялись по пшенице (21,7 млн. тонн или рост в 1,6 раза по сравнению с 2013 г.), по ячменю (4,0 млн. тонн или в 1,7 раза), по кукурузе (3,5 млн. тонн или в 1,3 раза). Рост экспорта объясняется хорошим урожаем и высоким внешним спросом, а не снижением цены вследствие ослабления валютного курса. Так, средние цены на российскую пшеницу (245 долл./тонну), которая превалирует в экспорте зерна, даже несколько превышали средний уровень региональных цен (например, Казахстан – 244 долл./тонну, Украина – 217 долл./тонну). Экспорт отходов пищевой промышленности (23) увеличился на15,6%. Экспорт рыбы и морепродуктов остался на прежнем уровне.

б) Импорт.

С момента введения санкций импорт сельскохозяйственного сырья сократился и наиболее уязвимыми в условиях санкций оказались позиции российского аграрного сектора в мясном и молочном направлениях. Так, наиболее существенное падение объемов импорта продовольствия произошло по товарной группе «Мясо и мясные субпродукты», которое составило 28,3% от объемов 2013 года, что объясняется, главным образом, снижением поставок свинины на 40% от объемов 2013 года. В абсолютном выражении сокращение импорта свинины (код 0203 ТН ВЭД) составило 248,7 тыс. тонн, свиного и птичьего жира (код 0209 ТН ВЭД) – 220,5 тыс. тонн. Наиболее существенно снизились поставки свинины (код 0203) из стран-членов Европейского Союза, прежде всего из Дании (на 83,5 тыс. тонн) и Германии (на 79,0 тыс. тонн), которые были замещены импортом из Бразилии. При этом цена бразильской свинины (без учета пошлин) в 2014 году составила 4306 долл./тонну, что выше цен Германии (3784 долл./тонну) и Дании (3812 долл./тонну).

Весьма серьезные проблемы и различного рода риски связаны с зависимостью от импортных поставок которого значительно выше [5]. Так, специалисты аналитического центра Milknews отмечают, что потребление молока и молочной продукции населением РФ снижается на протяжении последних нескольких лет. В последний раз (статистически) потребление рекомендуемой нормы обеспечивалось в 1991 году, когда фактические объемы потребления составляли 347 кг/чел./год. [6]. По данным Федеральной службы государственной статистики, потребление молока и молокопродуктов в России в постсанкционный период продолжало снижаться – за год на 1,6% [1]. В настоящее время в среднем по РФ объем потребления молока на душу населения составляет 244 кг/год, что на 36% ниже рекомендуемой Минздравом России нормы (300-330 кг в

год) (приказ Минздравсоцразвития РФ от 02.08.2010 № 593н). Если сравнить нынешние объёмы импорта с теми, которые были в 2014 году, то разница заметна. На рис.1 показана динамика импорта молока и молочной продукции за период 2014-2016 гг.

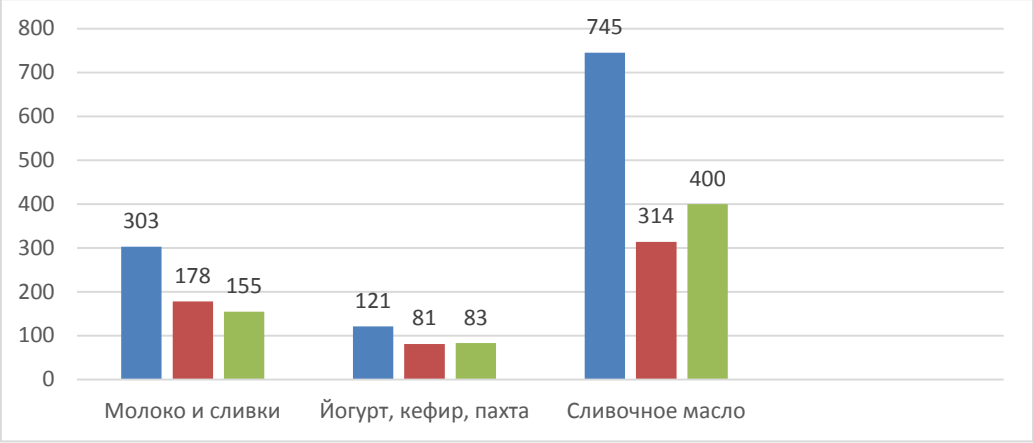


Рис. Динамика импорта молока и молочной продукции
в 2014-2016 гг., млн. долл.

Таким образом, в целом введение санкций в 2014 г оказало негативное влияние, в том числе на ценообразование, вызвав увеличение закупочных цен. География закупок тоже изменилась, и по многим видам продукции стало заметно меньше поставщиков. возросли производственные затраты на всех этапах производства и переработки в связи с девальвацией национальной валюты. Происходит рост цен на внутреннем рынке не только за счет возникновения дефицита, но и за счет «искусственного» ослабления конкуренции посредством ограничения количества стран, экспортирующих товары в Россию, что сопровождается изменением структуры импортного рынка РФ, ухудшаются условия разработки внешнеэкономических стратегий в среде с высокой степенью неопределенности [7, 8, 9]. Следует отметить еще один негативный тренд: на отечественном рынке увеличилась доля некорректно маркированной молочной продукции

Обобщая изложенное, мы хотим заключить, что воздействие экономических санкций и российского эмбарго в целом следует рассматривать как достаточно противоречивое. С одной стороны, мы оцениваем совокупное влияние санкций и антисанкций как негативное, поскольку они оказали серьезное отрицательное влияние на сельское хозяйство страны и не только привели к изменению импортных и экспортных потоков, но и повлияли на изменение рыночных структур, как на импортном, так и экспортном рынке страны. С другой стороны, продуктовое эмбарго открыло перед аграриями РФ огромные новые возможности. Во многих сегментах освободились рыночные ниши, или, по крайней мере, стали значительно менее насыщенными. Сложившаяся ситуация позволила российским производителям, в частности, существенно нарастить объёмы внутреннего производства. Это дает российским производителям возможность успешно занимать освободившуюся нишу и завоевать достойное место на мировом рынке, повысив свою эффективность.

Литература

1. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики //www.gks.ru
2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ // http://mcx.ru/
3 Аналитический центр при Правительстве РФ // http://ac.gov.ru/
4. Статистика внешней торговли // Федеральная таможенная служба // http://www.customs.ru/
5. Панасенко С.В., Ценина Е.В. Классификация и управление операционными рисками в маркетинге // Практический маркетинг, № 11, 2012. – С. 13-17.
6. Новости и аналитика молочного рынка // Аналитический центр Milknews // http://milknews.ru/
7Парахина В.Н., Максименко Л.С., Панасенко С.В. Стратегический менеджмент. Электронный учебник. – Москва, 2010.
8.Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития (экономика регионов / Алехина Е.С., Баклакова В.В., Панасенко С.В. и др. Том Книга 41. – Воронеж-Москва, 2016.
9. Сейфуллаева М.Э. Маркетинговые стратегии современных ТНК. М: Научный Консультант, 2016.

К вопросу о повышении пенсионного возраста в Российской Федерации

Панина Д.Д.
студентка кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Паценко О.Н.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
olnik2004@mail.ru

На протяжении последних нескольких лет особенно актуальна тема повышения пенсионного возраста в Российской Федерации, в связи с проблемой пенсионного обеспечения пенсионеров. Вопрос повышения пенсионного возраста возник после кризиса в 2008-2009 гг., когда дефицит Пенсионного фонда Российской Федерации (далее – ПФР) превысил 1 трлн. руб. и составил 4,1% ВВП. [5]

Пенсионный возраст – один из основных показателей пенсионной системы, демонстрирующий на каком году жизни пенсионер способен воспользоваться благами социального государства. На сегодняшний день в Российской Федерации данный показатель определен на уровне 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. Жители северных регионов, а кроме того работники вредных и опасных производств могут выходить на пенсию значительно раньше. [4]

За последние шесть лет сбалансировать пенсионную систему и решить вопрос о повышении пенсионного возраста так и не получилось. Собираемые страховые взносы не покрывают объем выплачиваемых пенсий. И решать вопрос приходится за счет бюджета. Как отмечает руководитель совета директоров Европейского Пенсионного фонда Евгений Якушев, в 2015 г. недостаток пенсионного бюджета составил 623 млрд. руб. За минувшие 6 лет доля трансферта федерального бюджета в бюджете Пенсионного Фонда России составила от 62% в 2010 г. и вплоть до 36% 2015 г. [5]

На сегодняшний день приблизительно одна четвертая часть затрат федерального бюджета РФ – вынужденный трансферт в ПФР: в 2015 году составил 690 млрд. руб., а в 2016 году цифра достигла 1,03 трлн. руб. По прогнозным данным трансферт на сбалансированность бюджета ПФР снизится в 2017 году и составит 977,1 млрд. руб. [6]

Проблема повышения пенсионного возраста в России затрагивает также госслужащих и чиновников. 23 мая 2016 года президент России В.В. Путин подписал закон № 143-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты в части увеличения пенсионного возраста отдельным категориям граждан», который предлагает повысить возраст выхода на пенсию для госслужащих до 63 и 65 лет для женщин и мужчин соответственно. Федеральный закон вступил в силу с 1 января 2017 года. [7]

Совместно с Министерством финансов и Министерством труда России, а также экспертным сообществом, Правительство Российской Федерации, начиная с 2015 года, прорабатывает различные альтернативы повышения пенсионного возраста:

1. Уравнивание пенсионного возраста для женщин и мужчин к 60 годам.
2. Повышение до 58 лет у женщин, 63 у мужчин.
3. Более конкретное увеличение вплоть до 60 и 65 лет соответственно женщинам и мужчинам. [3]

В связи с нехваткой денежный средств в ПФР последние несколько лет, ложится нагрузка на федеральный бюджет. Это и является причиной возникновения вопроса о повышении пенсионного возраста. Приверженцы этого предложения приводят следующие выводы:

1. В Российской Федерации пенсионный возраст является одним из наиболее невысоких в мире, 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. Данное возрастное ограничение было установлено в 1932 г. на основе обследований работников, выходящих на пенсию согласно инвалидности, и с этих времен никак не увеличивался, несмотря на то, что вид и требование работы значительно поменялись.

2. Жители Российской Федерации стареют: в 1939 и 1959 гг. доля лиц 60-ти лет и старше составляла соответственно с этим 6,7% и 9,0%, а в 2015 г. – более 20%.

3. Пятая доля всех людей пенсионного возраста работает. Из числа людей пенсионного возраста по старости практически каждый 4-ый занят, а из числа тех, кто оформил пенсию не так давно, работой обладают более пятидесяти процентов. Это означает, что действительные потери способности работать с достижением пенсионного возраста никак не происходит и его возможно увеличить. [3]

Противники увеличения пенсионного возраста заявляют, что, невзирая на экономическую притягательность данного шага, имеются значимые демографические, общественные и финансовые аргументы, указывающие о том, что Российская Федерация к этому не готова. Самые распространенные из них:

1. Длительность жизни в сопоставлении с иными государствами, имеющими сравнимый уровень формирования, весьма незначителен, в особенности это касается мужчин. Прогнозируемая длительность жизни российских мужчин почти никак не поменялась с тех времен, как в государстве возникло государственное пенсионное обеспечение. Не наименьшую роль имеет то, что в Российской Федерации закрепляется значительный показатель смертности.

2. Западные государства озадачены уменьшением количества трудоспособного населения и, в частности, задачей обслуживания (ухода) пожилых с рынка труда. Среди этого в Российской Федерации, где пенси-

онный возраст существенно пониже, занятость населения в возрасте 55-59 лет достаточно значительна. При всем этом степень общей безработицы остается довольно значительным, формирование новых рабочих мест отстает от темпов финансового (экономического) роста, и маловероятно заявлять о том, что экономике в настоящее время необходимы дополнительные рабочие места. [1]

По заявлению Президента Российской Федерации на Неделе российского бизнеса- 2017, обсуждение вопроса о повышении пенсионного возраста будет решатся постепенно, в 2017 году решения о повышении пенсионного возраста в России не будет. Также Владимир Путин заявил, что «количество работающих к числу получателей пенсий увеличивается и должно быть выше к 2025-2030 гг.». [4]

Обсуждение увеличения пенсионного возраста возникает по мере нехватки средств в федеральном бюджете, но увеличение пенсионного возраста в Российской Федерации – не исключительный метод свести бюджет. При этом не наилучший, так как традиционное решение вопросов таким способом порождает общественное напряжение. [1]

Повысить доход госбюджета возможно различными способами, к примеру, посредством совершенствования эффективной работы Федеральных служб (налоговая, таможенная и т.д.), а также сдача государственного имущества в аренду и приватизация. Так как 60% дохода федерального бюджета составляют налоги, следует уделить внимание Правительству России и другим органам власти налоговому реформированию и стимулировать налогоплательщиков для получения большего дохода. [1]

Таким образом, проблема нехватки денежных средств федерального бюджета и бюджета ПФР не должно решатся только повышением пенсионного возраста. Такое увеличение может привести к тому, что люди, поздно выходящие на пенсию, будут получать ее небольшой период, а могут и вовсе не дожить до наступления пенсионного возраста, соответственно это и приведет к сокращению расходной части бюджета. Тем не менее, повышение пенсионного возраста будет осуществляться в несколько этапов, и оно не коснется людей уже достигнувших пенсионного возраста.

Литература

1.Соловьев А.К. Актуальный прогноз долгосрочного развития пенсионной системы России / А.К. Соловьев //Экономист. – 2016. № 6. – 253 с.

2.Соловьев А.К. Пенсионная реформа: иллюзии и реальность: учеб. Пособие для вузов /А.К.Соловьев – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Изд-во «Проспект», 2015. – 300 с.

3. Официальный сайт ПФР. Режим доступа: – URL.:http: www.pfrf.ru/pensioners (дата обращения 12.04.2017).

4. Официальный сайт газеты «Российская газета» – https://rg.ru/

5. Статья «Повышение пенсионного возраста-вопрос решенный» в деловой газете «Взгляд» – https://vz.ru/economy/2015/4/17/739983.html

6. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации – https://minfin.ru/ru/

7. Федеральный закон № 143-ФЗ от 23.05.16г «О внесении изменений в отдельные законодательные акты в части увеличения пенсионного возраста отдельным категориям граждан»

Лизинг как реальный инструмент антикризисного механизма

Панина Д.Д.
студентка кафедры финансов и кредита
Запиченко Д.В.
студентка кафедры финансов и кредита
Дьякова Ю.Н.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
kaffin@mail.ru

Современная Россия нуждается в глубоком развитии экономики. С 2014 года и по сегодняшний день она терпит экономический кризис, в связи с санкциями, обостренной политической ситуацией, снижением курса рубля и т.д. Для поддержания стабильного развития экономики необходимо использовать такие финансовые инструменты, которые будут способствовать притоку капитала в Россию.

Главной задачей государства на данный период является развитие инвестиционной деятельности в стране. Приток финансовых ресурсов в нашу страну значительно сократился, так как политические конфликты снизили доверие зарубежных инвесторов. Инвестиционная деятельность сократилась также и внутри страны. С одной стороны, из-за экономических санкций возникла проблема, связанная с доступом российских корпораций к внешнему кредитованию, которое ранее обеспечивало базовый ресурс для финансирования крупных долгосрочных проектов. То есть, экономические санкции привели к изоляции государства на международных рынках. [5]

Для развития экономики и стабилизации инвестиционной деятельности в России наибольшее внимание уделяется такому антикризисному инструменту как лизинг.

Лизинг – это долгосрочная аренда (на срок от 6 месяцев и больше) машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, предусматривающая возможность их последующего

выкупа арендатором. По своей экономической природе лизинг схож с кредитными отношениями и инвестициями. [5]

В данное время одним из самых прогрессивных методов финансирования предприятий, является лизинг, с помощью него у предприятий появляется возможность доступа к передовым технологиям. Препятствием экономического роста промышленных предприятий, является истощённость их основных фондов, обновление которых производится за счет нераспределенной прибыли предприятий, а также сдерживается недостатком заемного капитала. [3]

Лизинг является решением данной стратегической задачи в переоснащении основных фондов промышленных предприятий, так как имеет альтернативный механизм финансирования. По данным 2014 года объемы лизинга в России в структуре инвестиций в основной капитал составляли 7,2%. На сегодняшний день данные значительно изменились. Объем лизинговых операций в России в 2016 году вырос на 33% по сравнению с 2015 годом и составил 743,4 млрд. руб. (таблица 1). [4]

Таблица 1

Общая стоимость договоров финансового лизинга 2014-2015 гг., млрд руб

Показатели	2014	2015	2016
Общая стоимость договоров финансового лизинга	1028,3	502,5	743,4
в том числе:			
зданий (кроме жилых) и сооружений	26,9	15,5	7,5
машин и оборудования	257,9	155,5	217,5
из них компьютеров и компьютерных сетей	7,3	2,3	2,9
транспортных средств	741,4	330	517,6
из них:			
автомобилей(включая автобусы и троллейбусы)	299,3	211,6	270,7
судов	10,8	9,9	47,2
железнодорожных транспортных средств	348,9	49	150,3
аппаратов летательных воздушных	75	32,5	38,3
рабочего, продуктивного и племенного стада	2,1	1,5	0,7

Показатели 2016 года не достигли уровня 2014 с отставанием на 284,9 млрд. руб., но заметно увеличились по сравнению с 2015 годом. Такой прирост в 2016 году произошел за счет крупных финансовых сделок в 4 квартале, на который пришлось, по данным Эксперт РА, 39% нового бизнеса за 2016 год. Анализируя данные таблицы 1, можно прийти к выводу, что возрос спрос в 2016 году на железнодорожные транспортные средства, а также машины и транспортные средства. Прирост автолизинга составил 40%, а железнодорожный сегмент после 4 лет сокращения вновь стабилизировался и показал прирост в 206% (таблица1). [2]

Российский экономический рынок оказался благоприятным для использования лизинга для развития малого, среднего и крупного бизнеса. Поскольку в России дефицит инструментов финансирования малого бизнеса, а также высокий уровень износа фондов в экономике, наблюдается высокий спрос на лизинг малого и среднего предпринимательства. Лизинг может оказаться эффективным способом поддержки и стимулом развития российских организаций, в итоге приводя к ускорению инновационных процессов в промышленной сфере и увеличивая конкурентоспособность малого, среднего и крупного бизнеса. [3]

По данным рейтингового агентства Эксперт РА, на текущий момент рынок лизинга характеризуется с помощью трех показателей:

- объем нового бизнеса лизинга в измерении по стоимости договоров лизинга с НДС;
- объём нового бизнеса лизинга в измерении по договору купли-продажи без НДС (ДКП);
- совокупный лизинговый портфель.

Согласно данным Эксперт РА, за 2016 год подсчет объема лизингового портфеля крупных компаний представлен в таблице 2. [2]

Таблица 2

Топ 10 лизинговых компаний по объему лизингового портфеля, млн. руб.

место	Наименование лизинговых компаний	портфель на 01.01.2017, млн.руб.
1	ВЭБ-лизинг	524 659,70
2	ВТБ Лизинг	380 416,30
3	СБЕРБАНК ЛИЗИНГ (ГК)	375 080,70
4	Государственная транспортная лизинговая компания	337 600,60
5	ТрансФин-М	277 425,60
6	Газпромбанк Лизинг (ГК)	114 158,00
7	Росагролизинг	80 552,30
8	Альфа Лизинг (ГК)	58 153,60
9	Европлан	44 715,90
10	Сименс Финанс	34 810,10

По данным таблицы 2 можно сделать вывод о том, что стоимость имущества в компании ВЭБ-лизинг и ВТБ-лизинг высокая, инвестиционный портфель которых составляет 524 659,70 и 380 416,30 млн. руб. соответственно. Новый рынок бизнеса представлен такими ведущими компаниями как ВТБ-лизинг, ВЭБ-лизинг, Сбербанк лизинг, Государственная транспортная лизинговая компания и прочие перечисленные в таблице 2. Объём нового бизнеса лизинга более показателен с точки зрения оценки объёма рынка лизинга, так как учитывает реальный спрос на лизинг в отчётном периоде без включения задолженности по лизинговым платежам. [2]

Касаемо России в целом, за последние два года лизинговый портфель вырос в 7,8 раз, тогда как объём нового бизнеса по стоимости договоров лизинга с НДС – только в 4 раза. Данный факт можно объяснить высокой долей капиталоёмких сегментов – ж/д- и авиатехники в структуре портфеля по видам имущества, значительной продолжительностью договоров лизинга на фоне сложившейся его структуры. На этом фоне представляется нецелесообразным использование показателя лизингового портфеля в качестве основного при оценке и прогнозировании динамики рынка лизинга.

Таким образом, лизинг – это современный, высокоэффективный инвестиционный инструмент антикризисного механизма, который необходим для совершенствования рыночных отношений в сфере бизнеса.

Одновременно с развитием лизинга в России остается ряд проблем, затрудняющих его развитие и снижающих доступность для широкого круга российских предприятий. Некоторые из этих трудностей связаны с организацией финансирования лизинговых компаний, а также низким инвестиционным спросом со стороны крупнейших клиентов, сворачиванием ряда инвестиционных проектов на фоне удорожания заёмных средств, роста долговой нагрузки предприятий.

Но на фоне проблем рынок лизинга в России за последние несколько лет носит восстановительный характер и претерпевает ряд изменений, а именно положительная динамика в 2016 и 2017 годах связана со стабилизацией процентных ставок и курса рубля, реализацией отложенного спроса и активного маркетинга со стороны лизингодателей, сокращение портфеля которых стимулировало работу по поиску новых сделок. Опорой для рынка станет авиализинг, на который позитивно повлияет господдержка аренды и лизинга российских самолетов. В итоге объем нового бизнеса в 2017-2018 гг. по негативному прогнозу вырастет на 10 % и составит 700 миллиардов рублей, а согласно позитивному – на 20 и достигнет 770 миллиардов. Также в 2018 году по данным Эксперт РА на дальнейшую динамику и структуру нового бизнеса влияние начнет оказывать реформа регулирования финансового лизинга.

Следовательно, лизинг как основной инструмент антикризисной меры выступает инвестиционной составляющей экономики страны. То есть лизинг позволяет целенаправленно доставлять необходимые финансовые ресурсы в производственную деятельность, без каких-либо посредников, осуществляя непрерывное развитие, модернизацию данного сектора экономики.

Литература

1. Рейтинг лизинговых компаний России – http://www.banki.ru/products/leasing/companies/

2. Рейтинговое агентство Эксперт РА- https://raexpert.ru/

3. Рынок лизинга РФ: состояние, перспективы – https://dcenter.hse.ru/data/2017/01/13/1115379811/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BED0%BA%20%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%B0%20%D0%A0%D0%A4%202016.pdf

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – http://www.gks.ru

5. Ляшенко Е.В., Талалаева Н.С. Лизинг как эффективный инструмент инвестирования: проблемы развития и пути решения в современных экономических условиях России // Апробация. – 2015. – №3 (30). – С. 29–31.

Взаимосвязь процессов реиндустриализации и реализации стратегии импортозамещения в регионах

Парахина В. Н.,
зав. кафедрой менеджмента Института экономики и управления
Северо-Кавказский федеральный университет vparakhina@ncfu.ru
Тимошенко П. Н.,
декан гуманитарного факультета
Невинномысский гуманитарно-технический институт timpol@bk.ru
Ханалиев Г. И.
профессор
Грозненский государственный нефтяной технический университет им. М. Д. Миллионщикова
hgis@mail.ru

В современных условиях в мировой экономике происходит изменение доминирующих технологических укладов, формирующих нынешнее состояние промышленного производства. Происходящий в настоящее время экономический кризис, как нам представляется, можно считать признаком завершения стадии жизненного цикла преобладающего уклада и началом структурной трансформации народного хозяйства на основе нового – шестого технологического уклада, формирование и развитие которого глобально будет направлять развитие экономики в ближайшие десятилетия.

Последние годы (2012-2015) оказались одними из наиболее трудных периодов с точки зрения темпов экономического роста. ВВП РФ в 2015 годупрактически остановился и является самым низким темпом роста с 1999 года, а валовая добавленная стоимость промышленности уменьшилась на 2,5% [1]. При все том, что ситуация современного развития промышленности и экономики в целомзначимоотличаются от предыдущих периодов, но учет возможных тенденций стагнации и регрессаважен в современных условиях.По нашему мнению, нельзя надеяться на промышленное развитие, которое осуществится в силу накопленных тенденций роста, тем более, что последние годы демонстрируют негативные тренды. В силу этого, определяющей доминантой развития промышленности РФ, и ее экономики в целом, должна стать реиндустриализация, которая будет обеспечивать не столько повышение темпов роста, сколько улучшение качества этого роста[2].

Интересным и значимым положением можно считать выделение реиндустриализации особого типа, к которой относят функционально-каталитическую индустриализацию. Достаточно типичным примером отраслей промышленности, относящимся кбазовой части функционально-каталитической индустриализации, можно назвать нано-, био-, инфоиндустрию, редкоземельную промышленность, композитное производство. Продукция этих подотраслей промышленности является не только основой появления новых видов производств и продуктовых инноваций, но также создает основу мультипликативного эффекта в базовых секторах национального хозяйства.

Развитие импортозамещения и реиндустриализации во взаимосвязи должно определяться решениями органов государственного управления, которые обеспечивают достижение приоритетных целей развития экономики, включая приоритеты импортозамещения и реиндустриализации промышленности, не забывая при этом обуспешном позиционированииее продукции на мировых рынках. Как нам представляется, таким инструментом должна стать согласованная индустриальная политика государства в целом и его регионов. Однако, как показал анализ, проведенный авторами,инструментарий промышленной политики государственной власти разнообразен и не согласован. Рассмотрение некоторых из его составляющих показывает, что они недостаточно результативны и целенаправленны с точки зрения роста приоритетных целей: импоротозамещения, реиндустриализации и роста конкурентоспособности российской промышленности. В связи с этим целесообразно найти более эффективные и действенные методы промышленной политики, дающие возможность избежать негативных последствий известных подходов [3].

Рассматривая варианты проведения индустриальной политики в разных странах и принимая во внимание уровень развития российской промышленности, опыт регулирования экономики в нашей стране и отечественный менталитет, можем констатировать, что наиболее приемлемы и эффективны для проведения реиндустриализации опыт Южной Кореи (политика сильной поддержки органами власти индустриализации через прямое инвестирование в конкретные наиболее значимые отрасли с использованием государственных планов и программ) и, частично, Японии (система государственного планирования промышленности, процессов ее развития и проведения технико-технологической политики использованием ресурсов частного сектора и во взаимодействии с ним.Определение путей развития ключевых предприятий и комплексов промышленности, установление директивных задач для них и предоставление свободы действия другим отраслям) [3].

К ключевым ресурсам реиндустриализации можно отнести, в первую очередь,интеллектуальные, включая знания, информацию, патенты и изобретения, другие нематериальные активы, которые определяют развитие когнитивных производств при доминировании человеческого капитала.

Помимо человеческого капитала, растет значение применения традиционных ресурсов промышленности, но на качественно новой технологической базе: научно-технологических, производственных, институциональных и других. К процессам, изменяющим облик промышленности России и ее регионов, относятся новые технологические процессы и ресурсы нанотехнологии, а также клеточные технологии и методы генной инженерии, которые опираются на применение электронных растровых и атомно-силовых микроскопов, и соответствующих их особенностям метрологических систем. Его основу составляют различные нанонаправления. Даже в условиях кризиса, темпы роста выпуска продукции в этих сферах не уменьшается и достигает 30-70% в год [1].Следует отметить, что в рамках этих технологий возникают отрасли, которые могут стать мощными драйверами отечественной экономики с ответом на вызовы времени.

При значимых колебаниях динамики по отраслям обрабатывающих производств снижение выпуска машиностроительной продукции можно считать доминантным фактором, оказавшим негативное влияние на степень деловой активности связанных с ним предприятий, производящих конструкционные материалы и другие виды промежуточных товаров.

Как показывают исследования ученых Высшей школы экономики [4], предпринимательская уверенность определена состоянием экономики и прогнозами на будущее, но, по нашему мнению, она является индикатором рыночного здоровья национального хозяйства. Если это так, то и Россия, м Европа, имеют схожие «болезни» промышленного развития (рис.), и отношение к нововведениям, и предпринимательская активность в других областях была существенно поколеблена кризисом 2008-2009 гг.

Спад производства в машиностроительном комплексе имел более острые формы и был меньше среднего уровня в обрабатывающих производствах. При этом в 2010 г. темпы прироста машиностроения вышли на уровень положительных значений. Для решения этой проблемы были приняты меры господдержки автомобильной промышленности, включая мероприятия по стимулированию спроса, что в некоторой степени привело к восстановлению роста отечественного производства. На самом деле большинство предпринимателей считают отсутствие спроса на их продукцию важнейшей причиной, по которой они не предпринимают усилий по реновации своих

предприятий. Этот факт также предопределяет нежелание создавать новые производственные мощности на инновационной основе, соответствующие новому технологическому укладу. Как нам представляется, фактором, который может решить эту проблему является создание в России мощного среднего класса с хорошим уровнем благосостояния, который создаст спрос на продукцию машиностроения нового поколения, т.к. будет ориентирован на массовое потребление высококачественных товаров отечественного производства. Сегодняшняя ситуация серьезного расслоения общества по уровню достатка приводит к тому, что основная масса населения ограничивает свое потребление товарами первой необходимости (причем дешевыми и не очень высокого качества), а небольшой слой населения с высоким достатком ориентирован на мировые бренды, гарантированно (судя по рекламе и высоким ценам) представляющие лучшие товары.

Рис. Индекс предпринимательской уверенности в промышленном производстве [4]

В связи с этим, на протяжении последнего времени существенное воздействие на динамику развития машиностроения и всей промышленности в целом оказывал импорт, которое значительно различается по разным секторам экономики и рынкам. На машиностроительном рынке увеличение импорта выступало одним из ключевых факторов осуществления инвестиционных проектов, развития производств и внедрения технологических новшеств.

Вместе с тем в станкостроении, производстве строительно-дорожной техники, сельскохозяйственном машиностроении, автомобилестроении инвестиционная активность оставалась на низком уровне, несмотря на высокий уровень износа основных фондов, и применение устаревших технологий. В результате важным направлением их развития являлось перенесение деятельности зарубежных компаний на территорию РФ (промышленная сборка). Это имело положительное значение, однако в условиях применения санкций эти производства оказались наиболее уязвимыми, поскольку своевременно не предприняты актуальные меры по созданию производств комплектующих на российских предприятиях.

Итак, промышленная политика, как центральная часть экономической политики власти, должна быть увязана, в первую очередь, с осуществлением инновационной, инвестиционной и структурной трансформации промышленных производств. Промышленная политика призвана содействовать созданию и развитию новых рынков, выходу на уровень конкурентоспособного промышленного производства, росту доходности организаций, обеспечению их лидерства на рынке промышленных изделий.

Современная российская промышленная политика много раз изменяла приоритеты развития и в настоящее время должна проводиться с учетом понимания возможностей экономики в меняющемся мире, реалистичной постановки ее целей. Она должна обладать набором механизмов и особенностей, связанных с инновационным развитием в направлении реализации стратегии импортозамещения.

Литература

1. Промышленное производство в России. 2016. [Электронный ресурс]. Режимдоступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/ rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918730234

2. Романова О.А. Реиндустриализация как определяющая тенденция экономического развития промышленных территорий / О.А. Романова, Н.Ю. Бухвалов // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 6. Ч.1. – С. 151-156.

3. Тимошенко П.Н. Инновационно-индустриальная политика как основной инструмент реализации стратегии структурных преобразований промышленности / П.Н. Тимошенко, В.Н. Парахина // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2014.– № 10. – С. 1-5.

4. Индекс предпринимательской уверенности. Промышленность [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.hse.ru/monitoring/buscl/ipu_pp

Особенности и современные тенденции агрострахования в России

Пасько Е.А.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
elenapasko1982@mail.ru

Сельскохозяйственная сфера была и остается доминирующей в реальном секторе экономики России. Вместе с тем она сопряжена со значительным числом рисков, большая часть которых порождается независящими от человека факторами, связанными, прежде всего, с природными условиями. Ввиду отсутствия возможности прогнозирования предполагаемых рисков, агрострахование обладает определенной спецификой.

Первоначально целесообразно определить виды сельскохозяйственного страхования.

В страховой практике сложились следующие виды агрострахования [1]:

– страхование сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений;
– страхование сельскохозяйственных животных;
– страхование имущества сельскохозяйственный предприятий.

Особенности каждого вида страхования в аграрной сфере определяются преимущественно перечнем объектов страхования и угрожающих им рисков.

Так, объектами страхования сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений выступают непосредственно посевы, многолетние насаждения, урожай, затраты, связанные с его выращиванием, ожидаемая стоимость производимой сельскохозпродукции; ожидаемый размер прибыли от ее реализации.

При этом страховыми рисками по данному виду страхования могут признаваться случаи повреждения и уничтожения указанных объектов в результате стихийных сил природы, болезней, нападения вредителей, животных, противоправных действий третьих лиц, перебоев в электро-, тепло- и водоснабжении и др.

Величина убытков в результате гибели или повреждении сельхозкультур определяется исходя из стоимости недополучения урожая на совокупной посевной площади, рассчитанной на основе разницы между среднегодовой стоимостью урожая с 1 га за последние пять лет и стоимостью урожая данного года по действующим закупочным ценам.

Урожай сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений по желанию страхователя может быть застрахован на случай его частичной либо полной гибели.

При страховании сельскохозяйственных культур определенной спецификой характеризуется признание страхового случая. Это происходит при соблюдении следующих обязательных условий: наличие объекта ответственности – посадка или посев культуры; факт стихийного бедствия или других неблагоприятных событий; недополучение урожая сельскохозяйственной культуры. Несоблюдение хотя бы одного из указанных условий исключает ответственность страховой компании. Например, непосев озимых зерновых в результате осенней засухи не может являться страховым случаем, порскольку в такой ситуации отсутствует объект страховой ответственности. Также не будет признано страховым случаем недополучение урожая при характерных для данной местности природных условиях.

При страховании сельскохозяйственных животных объектами страхования выступают принадлежащие страхователю на праве собственности или взятые на откорм животные: крупный и мелкий рогатый скот, лошади, свиньи, птица, ослы, мулы, верблюды, олени, кролики, пушные звери, пчелиные семьи.

Страховым случаем по данному виду страхования признается гибель, падеж, вынужденный убой или уничтожение животных в результате таких страховых событий, как пожар, взрыв, удар молнии, воздействие электрического тока, стихийные бедствия, замерзание, перегрев, нападение зверей, отравление ядовитыми травами, укус змей, противоправные действия третьих лиц.

Одной из особенностей при страховании сельскохозяйственных животных является обязательное соблюдение санитарных норм и порядка вакцинация при их содержании.

По риску гибели поголовья животных величина ущерба рассчитывается исходя из их балансовой (инвентарной) стоимости на день гибели. Размер убытков при гибели рабочего скота (лошади, мулы и пр.) уменьшается на сумму амортизации. При вынужденном убое животных величина ущерба подлежит уменьшению на стоимость шкур и пригодного в пищу мяса.

По страхованию имущества сельскохозяйственных предприятий объектами выступают: здания, сооружения, передаточные устройства, техника, машины, инвентарь и оборудование, сельхозагрегаты и установки, объекты незавершенного строительства, сельхозпродукция и т.д.

При этом в страховое покрытие могут быть включены такие риски, как гибель, хищение или повреждение объектов страхования в результате стихийных бедствий, воздействия грунтовых вод, удара молнии, просадки грунта, пожара, взрыва, аварий, противоправных действий третьих лиц. Страховым случаем также признаётся ситуация, когда имущество в силу чрезвычайных обстоятельств должно быть подвергнуто разборке и последующему переносу, перестановке, транспортировке с целью его сохранения.

Размер ущерба по страхованию имущества сельхозпредприятий, как правило, рассчитывается исходя из фактической стоимости повреждённого или уничтоженного имущества на дату нанесения повреждений или его гибели, однако договором может быть предусмотрено применение иной системы страхового обеспечения.

Расчет страховой премии по конкретному виду сельхозстрахования, как и в других отраслях страховой деятельности, осуществляется на основе страховой суммы и тарифных ставок страховщика. При этом страховая компания в зависимости от различных факторов риска и условий страхования, таких, как: наличие франшизы, природно-климатические условия, срок службы имущества, состояние систем жизнеобеспечения зданий, наличие и состояние охранной и противопожарной сигнализации, соблюдение агрохимической технологии выращивания сельскохозяйственных культур, применение инновационных мероприятий, направленных на достижение высоких показателей урожайности, обеспеченность современной сельскохозяйственной техникой, позволяющей своевременно осуществлять обработку и уборку урожая сельскохозяйственных культур, территории возделывания сельскохозяйственной культуры, климатических условий региона, наличие опыта возделывания культуры в хозяйстве, а так же статистика страховых случаев в предыдущие годы и др., имеет право при установлении размера страховых тарифов по конкретному договору страхования применять повышающие и понижающие коэффициенты.

Агрострахование может осуществляться по отдельным из выше перечисленных рисков или по нескольким рискам одновременно. Последний вариант получил называние мультирискового или комбинированного страхования. Однако предоставление такой страховой услуги обычно отличается дороговизной, поэтому зачастую используется сельхозпредприятиями только при наличии государственных субсидий или другой формы государственной поддержки [1].

Для решения этой проблемы 25 июля 2011 года был принят Федеральный закон №260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», который определил новые подходы к совершенствованию системы сельскохозяйственного страхования, доказывающие свою эффективность и в настоящее время.

Данный закон устанавливает правовые основы оказания государственной поддержки в сфере сельскохозяйственного страхования при осуществлении страховой защиты связанных с производством сельскохозяйственной продукции имущественных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей [2].

В его рамках страхование с господдержкой может быть реализовано по следующим рискам: утраты (гибели) урожая сельскохозяйственных культур, посадок многолетних насаждений, утраты (гибели) сельскохозяйственных животных. При этом утратой (гибелью) урожая признается снижение фактического урожая сельскохозяйственной культуры, в том числе урожая многолетних насаждений, по сравнению с запланированным урожаем на 20% и более в результате наступления рисковых событий; утратой (гибелью) посадок многолетних насаждений считается потеря ими жизнеспособности более чем на 30% площади земельных участков, занятых посадками многолетних насаждений, в результате наступления рисковых событий; утратой (гибелью) сельскохозяйственных животных признается падеж или вынужденный убой животных в результате наступления рисковых событий.

Государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей в рамках закона осуществляется в форме субсидий на компенсацию 50% начисленной страховой премии по договорам сельхозстрахования, которые предоставляются сельхозтоваропроизводителю за счет бюджетных средств и перечисляются по его заявлению на расчетный счет страховщика.

Федеральным законом № 260-ФЗ вводится План сельскохозяйственного страхования, которым определяются: 1) перечень объектов сельскохозяйственного страхования по видам, группам сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений, видам, половому, возрастному составу сельскохозяйственных животных, страхование которых подлежит государственной поддержке в плановом году; 2) предельные размеры ставок для расчета размера субсидий, рассчитанные в том числе с использованием актуарных методов и дифференцированные относительно субъектов Российской Федерации, а также участия страхователя в риске [2].

Законом также устанавливается перечень рисковых событий, на случай которых предусматривается осуществление оказания государственной поддержки.

Страхование сельскохозяйственных рисков реализуется в рамках объединения страховщиков, которое выполняет функции поддержания платежеспособности всей системы в случае банкротства одного из страховщиков за счет формирования Фонда компенсационных выплат.

Безусловно, наблюдающиеся тенденции отражают позитивную динамику в развитии рынка агрострахования, однако по-прежнему остается нерешенным ряд вопросов и проблем, требующих дальнейшей работы в направлении создания эффективной системы сельхозстрахования, которая повысит доступность страховых услуг для большинства сельхозтоваропроизводителей.

Литература

1. Агрострахование – специфика и особенности [Электронный ресурс] Страховой портал «Жизнь без страха». – Режим доступа : http://lifenofear.com/imushestvennoe-strahovanie/selskohozyajstvennoe. – Загл. с экрана.

2. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» [Электронный ресурс] : фед. закон от 25.07.2011 № 260-ФЗ // Система КонсультантПлюс. Версия от 23 августа 2017 г. – Режим доступа : http://www.consultant.ru. – Загл. с экрана.

Тематический туризм как метод популяризации историко-культурного наследия Великого шёлкового пути

Пенькова И. В.,
д.э.н., профессор
Институт экономики и управления, Северо-Кавказский федеральный университет
panacea_inessa@mail.ru

На современном этапе туризм является одной из наиболее перспективных отраслей в мировом хозяйстве, предоставляя возможность удовлетворения одной из ключевых потребностей индивида – потребность в отдыхе и в восстановлении. Многие страны имеют богатое культурно-историческое наследие, с её этничной архитектурой, неповторимой историей, культурой, что обеспечивает преимущества для организации туристской деятельности на их территории. Своеобразные климатические условия, наличие достопримечательностей, культура питания, удобное сообщение и развитая транспортная инфраструктура между крупными городами и небольшими поселениями, подготовленные и профессиональные гиды-экскурсоводы, многообразие в отельной базе, включая недорогие хостелы и роскошные гостиницы, великолепные возможности вкусно и неординарно питаться формируют в государствах потенциал для расширения масштабов туристического рынка, привлекая путешественников из других стран, создавая новые турпотоки. В свою очередь, интенсивность развития туристической индустрии напрямую влияет на рост ВВП и, как результат, – на благосостояние граждан.

Отметим, что в настоящее время рынок туруслуг характеризуется активизацией развития новых направлений путешествий, среди которых значительное место занимает тематический туризм и, особенный интерес представляет такая подотрасль, как гастрономические туры.

Туристическая индустрия представляется одной из наиболее активно и динамично развивающихся отраслей в мировом хозяйстве. Туризм занимает почетное место в тройке крупнейших экспортно ориентированных отраслей, уступая нефтедобывающей индустрии и автомобилестроению. На современном этапе туризм является наиболее рентабельной сферой в мировых хозяйственно-экономических процессах Основу динамичного развития туристической отрасли формируют следующие ключевые моменты:

возрастание доли въездного туризма;

сокращение диспропорции между ресурсным обеспечивающим потенциалом и степенью, и эффективностью его использования;

активное продвижение отечественного туристического продукта;

господдержка национального туризма.

Индустрия туризма функционирует как межотраслевой комплекс в рамках налаженных и широких взаимосвязям со всеми структурами госуправления, в частности: правовая (охватывает законодательную и нормативную базу, таможенную и консульскую службы), финансово-экономическая (системы финансирования, налогообложения и страхования), кадровая (подготовка и обучение кадров для туриндустрии, научные исследования и т.д.). В свою очередь, господдержка заключается в производителей в удовлетворении потребностей населения в соответствующих услугах туризма. Эффективность государственной политики в среде туризма можно оценить прибыльностью туриндустрии и ее вкладом в развитие национального хозяйства. В том числе активизируется господдержка при создании новых турпродуктов, к которым можно отнести тематические туры [1].

Мода на тематические и, в том числе, гастрономические туры интенсивно развивается в последнее время. Ведущими станами, где наиболее широко распространен это вид путешествий, считаются Германия, Англия, Америка и Япония. При этом на масштабы кулинарного туризма оказывают комплексное влияние экология, культура, социально-исторические обычаи и традиции производства [2].

Гастрономический туризм предполагает турпоездку по странам, географическим территориям и континентам для ознакомления с особенностями локальной кухни, традициями кулинарии, с целью попробовать уникальное для путешественника блюдо или продукт.

Тем не менее, гастрономическая турпрограмма как услуга включает нечто большее, нежели обычное путешествие, потому как она содержит хорошо продуманным комплекс поездок и мероприятий, предполагающих дегустацию традиционных этнических местных блюд или отдельных ингредиентов, которые не встречаются в других точках мира и имеют особенный вкус.

Специфические характерные черты гастрономических туристических мероприятий сводятся к следующим [3]:

1. Условия для динамичного развития кулинарных путешествий присущи абсолютно всем странам мира, и являются уникальной отличительной особенностью такого вида туризма.

2. Туризм гастрономического характера не отличается сезонностью отдыха, и всегда существует возможность подобрать адекватный тур для любого времени года.

3. Гастрономический туризм в определенной степени представлен во всех турпрограммах. Но сравнительно с другими типами туризма ознакомление с национальной этнической кухней полагается главным элементом и целевым мотивом кулинарного тура.

4. Продвижение и популяризация местных национальных хозяйств и товаропроизводителей продуктов питания является неотъемлемой и ключевой составляющей любого кулинарного путешествия.

Гастрономический туризм реализуется в нескольких направлениях:

1) путешествие по сельской местности.

2) ресторанный туризм.

3) образовательный тур.

4) туры экологического характера.

5) событийный тур.

6) комплексный или комбинированный тур.

1. Путешествие по сельской местности рассчитывается как временное пребывание путешественника в сельской местности для дегустации этнической местной кухни, блюд и продуктов, характерных для регионального производства, и одновременно может предложить участие в сельскохозяйственной деятельности. Например, в "зеленых" кулинарных турах дается возможность сбора дикорастущих плодов и ягод в лесных полосах, овощей и фруктов на фермерских полях и теплицах, поиск трюфеля или круиз по винодельческим дорогам. К обязательным условием здесь относят наличие средств размещения приезжих, возможность их индивидуализации, необходимость локализации в сельской местности или небольших городах, для которых не характерна многоэтажная застройка.

Такие турпоездки представляют интерес не только по причине своей кулинарной составляющей, но и, одновременно, того, что позволяют посредством еды и продуктов питания окунуться в традиционную повседневную жизнь географического этноса, узнать их традиции и обычаи, привычки, нормы поведения и другие тонкости, иногда удивительные, незнакомые и непонятные для представителей иной культуры или носителей другого языка.

2. Ресторанный тур реализуется поездками с посещением наиболее знаменитых и популярных ресторанов и кафе, предлагающих высокое качество обслуживания, эксклюзивную кухни и национальный колорит. Первое место среди городов «ресторанных» путешествий, по праву, принадлежит Парижу, как столице моды, что относится и кулинарным традициям.

3. Образовательный тур ставит целью обучение в специализированных образовательных учреждениях в том числе с кулинарной направленностью, а также организацию курсов, консультаций и мастер-классов. Так, известная и популярная французская школа кулинарии «Le Cordon Bleu» совместно с отелем «Four Seasons Hotel George V» разработала программу, которая носит название «Открытие французской кухни», предлагая провести 5 ночей в парижском отель-паласе с практически недельными кулинарными курсами непосредственно в школе или на ее базе.

4. Экологический тур включает поездки в экологически чистые агрохозяйства и посещение их производств, знакомство с производимыми органическими и экологически чистыми продуктами и товарами. Экологическое направление наиболее развито во Франции, в Землях Германии, Великобритании, Швейцарии и Соединенных Штатах Америки, что, соответственно, перенаправляет туда целевые турпотоки.

5. Событийный тур ориентирован на путешествия по локальным точкам в определенное время для участия в социальных, культурных и массовых мероприятиях с требуемой, в том числе и гастрономической, тематикой: выставка, ярмарках-продажах, шоу, празднествах и фестивалях, к примеру, «Cavaillon» – фестиваль дыни в июле, город Кавайон во Франции, «Tomatina» праздник томатов в испанском городе Буньоле в августе

6. Комбинированный тур предполагает путешествие, содержащее несколько представленных выше направлений. Такие туры пользуются спросом у путешественников «со стажем», знакомых с гастрономией и кухней определенной страны, в противном случае, тур может стать информационно перенасыщенным. В качестве примера можно привести комбинированный тур во Франции, который предлагает в первые дня посетить столичные рестораны, затем два дня – обучение в школе кулинарного искусства у лучших поваров, а потом посетить французскую глубинку для ознакомления с выращиванием трав и культур в Провансе или для изучения производства нормандского сидра и его особенностей.

Кроме того, предлагаются такие кулинарные туры, в которых организовано знакомство только с одним единственным блюдом в различных местностях. К ним относятся, достаточно знаменитые французские, испанские и болгарские винные гастротуры, предлагающие поездки на виноградники, сбор виноградных гроздей, дегустацию вин с последующим их приобретением.

Ключевые направления развития гастротуризма в современном мире можно охарактеризовать так, что на первом месте находится Юго-Восточная Азия. Это направление можно подразделить на несколько основных: Таиланд, Индия, Китай, Япония.

Если вести речь о развитии тематического гастротуризма на протяжении Шелкового Пути, то одним из перспективных направлений можно считать разработку новых турпродуктов с учетом широко распространенного и исторически сложившегося виноделия на полуострове Крым. Горы, ограждающие Южный берег с северной стороны, особенный состав почвы, нежаркая весна и длительный осенний период формируют уникальные возможности на этой территории для развития виноградарства. Исторически сложилось, что пить изысканные и экзотические вина являлось царской привилегией. В наши дни редкие и ароматные вина стали относительно доступными для общего спроса, включая и их продвижение на рынок с помощью дегустационных залов, предлагающих в том числе и продукцию старинных винодельческих заводов. Винный туризм популяризирует уникальные вина, производимые в Крыму и дает возможность познакомиться с историей крымского виноделия и неповторимыми его особенностями характерными чертами.

Истинные ценители вина приезжают на полуостров со всего мира, с целью продегустировать новую продукцию и пополнить домашние коллекции новинками. Многие турфирмы предлагают экскурсии на винодельческие заводы, имеющие мировую известность: «Магарач», «Коктебель», «Массандра», «Инкерман».

В Крыму виноделие имеет продолжительную историю, начинающуюся в античности. Так, в VII–VI веках до н.э здесь произрастали виноградные культуры. И древние жители Крыма – тавры – задолго до поселения здесь греков, занимались возделыванием винограда и виноделием.

Масштабное производство вина в Крыму смогли наладить греки. В Херсонесе и в иных городах, расположенных в Боспорском царстве, производимым вином полностью удовлетворялись собственные нужды и осуществлялась торговля на экспорт.

В связи с отсутствием традиций виноделия в варварских странах кочевого мира, вино было там востребовано, что дало возможность осуществлять прибыльные торговые операции. Позднее, на этот напиток продемонстрировали повышенный спрос скифы.

Винодельческое искусство отличается периодичностью развития со спадами и подъемами. Так, во время многочисленных нашествий гуннов, аваров, хазар, печенегов и половцев греческие поселения Тавриды стали приходить в упадок, что отразилось и на виноделии.

Однако в XIII веке искусство виноделия на полуострове возродили генуэзцы. Позже в период владычества татар культура виноделия была сохранена и усовершенствована.

В XV веке, окончание генуэзского владычества привело в упадок и винодельческое искусство, которое было возрождено уже в XIX веке. Именно с того времени стали формироваться те обычаи и традиции, что дают возможность современному потребителю приобретать качественные вина.

Любовь к вину заставляет знатоков путешествовать по миру, по регионам, специализирующихся на виноделии, что стало основой для развития такого вида тематических путешествий как винный туризм, который на современном этапе активно развивается в Крыму.

Поскольку полуостров Крым признан одним из наиболее древних центров культуры виноградарства, ознакомиться с ним сложно, не продегустировав производимые здесь вина. Прочно связать в памяти вкус напитка и тайну его происхождения в природе, истории и духе местности поможет винный тур по полуострову. Ведь во время такого путешествия можно не только оценить технологию приготовления легендарных напитков, узнать о вековых традициях винодельческих хозяйств, но и лично пообщаться с виноделами.

Истинные ценители и знатоки специально приезжают на полуостров, для того, чтобы попробовать лучшие из производимых в Крыму вин. И если это происходит во время экскурсии по просторам полуострова, то такой отдых наполняется информацией и сочетает в себе познавательные аспекты и местные традиции оздоровительного туризма.

Исторические корни крымского виноделия относят к античности. Современное виноделие в промышленных масштабах началось в Крыму в XIX веке. С того времени отмечали периоды расцвета, при которых крымским винам часто присваивали первые места на международных выставках и конкурсах, и периоды спада, отмеченные антиалкогольным указом в 1985 году. Тем не менее, традиции местного виноделия выстояли в неблагоприятные времена. В Крыму сегодня практически во всех областях существуют винодельческие компании с характерной для местности специализацией.

Следуя главному принципу винного туризма о том, что пробовать вина необходимо только в местах их производства, сосредоточимся на маршрутах богатых дегустациями.

Большинство крымских туров ориентированы на группу из 7 – 10 человек. Например, тур по Ялте и ее окрестностям предлагает за пять дней (фактически три) пребывания в крымских широтах две экскурсии с дегустацией – в НИИ виноградарства и виноделия «Магарач» и во дворец Александра III в Массандре. В стоимость включено проживание в отеле с завтраком, экскурсионное обслуживание, трансфер из Симферополя на базу проживания и обратно, стоимость входных билетов на экскурсии и дегустации.

Более насыщенную программу демонстрирует тур «Талисман Коктебеля» по маршруту Симферополь-Коктебель-Ялта – Севастополь – Бахчисарай. За восемь дней представляется возможность около семи винодельческих предприятий, ознакомиться с производством вин, шампанского и коньяков, побывать в цехах выдержки и на 12 дегустациях. Ежедневно можно будет попробовать до девяти образцов вин, за исключением коньяков. Этот тур можно заказать с конца мая до конца октября. Стоимость такого винного тура включает двухместное проживание в гостиницах три звезды, двухразовое питание, дегустации, памятные подарки и приобретение образцов продукции винзаводов, включенных в экскурсию, транспортно-логистическое и экскурсионно-информационное обслуживание.

Крым можно исследовать и в более уединенном режиме. Тур по наиболее известным винным местам, а именно, по маршруту Симферополь – Феодосия – Коктебель – Судак – Ялта – Ливадия – Алупка – Симферополь насыщен информацией. За шесть дней предоставляется возможность посетить дегустационные залы четырех винодельческих предприятий полуострова, три дворца: Ливадийский, Массандровский и Воронцовский, картинную галерею Айвазовского в Феодосии и дом-музей Грина.

Маршрут Севастополь – Инкерман – Алупка – Ливадия – Никита рассчитан на пять дней и предлагает три дегустации, а также знакомство с Севастополем и Ялтой.

На основании изложенного, можно сделать вывод, что целесообразно разрабатывать новые турпродукты, одними из которых могут стать винные туры Республики Крым как перспективное направление гастро-

номического туризма, принимая во внимание условия и факторы развития гастрономического туризма в России, к которым относятся:

широкая национальная география, предоставляющая обширные возможности для активизации кулинарных путешествий внутри страны;

значительный потенциал, основанный на исторически сложившихся богатых и разнообразных кулинарных традиций различных регионов;

достаточно низкая популярность кулинарных туров среди россиян, в связи с инновационностью этого направления;

требующая развития инфраструктура гасротуризма, что обуславливает отсутствие непосредственно гастрономических туров, которые только включаются в качестве элемента в общие туристические программы.

Литература

1. В России учредили новую премию в области туризма. – [Электронный ресурс]. – URL: https://lenta.ru/news/2017/06/14/new_award/

2. Шпенькова К.С., Сычева В.О. Условия развития гастрономического туризма в России и в мире / К.С. Шпенькова. В.О. Сычева// «Концепт». – 2014. – №7(июль). – URL: https://cyberleninka.ru/article/v/usloviya-razvitiya-gastronomicheskogo-turizma-v-rossii-i-v-mire

3. Буценко Е. Д. Гастрономический туризм как популярное направление в туризме / Е.Д.Буценко// «Концепт». – 2015. – Т. 33. – С. 56–60. – URL: http://e-koncept.ru/2015/95396.htm.

Homo sapiens digital в условиях современной российской экономики: вызовы цифрового общества

Пилишвили А.С.
аспирант кафедры менеджмента экономического факультета
Российский университет дружбы народов
apilishvili@gmail.com

Современное российское общество столкнулось практически во всех отраслях с процессом диджитализации, в результате которого информационные технологии меняют не только деятельность человека, но и саму экономику. Последняя получила название цифровой, инновационной, новой, экономики знаний, экономики сетевого взаимодействия и компетенций, что в целом характеризует единый период хозяйственной деятельности, соответствующий новой научно-технической революции.

Важность перехода к цифровой экономике на государственном уровне обозначил 31 июля 2017 года Премьер-министр Д.А. Медведев, утвердивший программу развития цифровой экономики в РФ до 2024 года. Цель данной программы состоит в организации системного развития и внедрения цифровых технологий во всех областях жизни: в экономике, предпринимательстве, социальной деятельности, госуправлении, городском хозяйстве. В сетевое пространство переносятся практически все социально-экономические отношения, а информация как основной ресурс в руках человека преобразуется в знание. Переход к цифровому обществу означает глобальную конкурентоспособность и национальную безопасность страны.

Существуют два общих подхода к определению цифровой экономики: так называемый «классический», где экономика состоит из цифровых технологий и характеризуется областью применения электронных товаров и услуг. В качестве примера выступают: реализация медиаконтента, телемедицина, дистанционное обучение. Второй подход называют «расширенным», где цифровая экономика понимается как экономическое производство с использованием цифровых технологий, которые состоят из новых методов генерирования, обработки, хранения и передачи данных.

Под цифровым обществом принято понимать такое общество, которое основано на двух параметрах: производстве и потреблении информации. Цифровое общество отличается такими факторами, как: информационная экономика; наличие информационных потребностей всего общества, возможность их удовлетворения для большинства населения; высокая информационная культура; безграничная возможность доступа к информации; единое информационное пространство; превалирование цифровых ресурсов в обществе; возможность обеспечить общество необходимыми информационными услугами и продуктами; ценность знания, образования и науки.

Говоря о критериях перехода к цифровому обществу, следует отметить основные из них: а) экономические критерии, в основе которых лежит расчет доли ВНП (валового национального продукта), создающейся в информационной сфере общества, сигналом перехода страны к цифровому обществу является превышение этой доли в 50%; б) социальные (общественные) критерии, где рассматривается доля населения страны, занятого в производстве средств информатизации, информационных продуктов и оказанием цифровых услуг; в) технологические критерии, которые определяют степень развития цифрового потенциала общества в части его информационной техносферы. Под информационной техносферой понимается совокупность информационных технологий, которые обеспечивают возможность использования технических средств информатизации.

В рамках одной из ставших классических теорий постиндустриального общества ее автор Э. Тоффлер описывает три основные стадии (волны) развития человечества: а) традиционное, аграрное, доиндустриальное общество, которое характеризуется добывающими видами хозяйственной деятельности, превалированием сельского

хозяйства с целью производства пищевых продуктов для того, чтобы прокормить население; б) индустриальное общество, состоящее в переходе к индустриализации и урбанизации, крупному машинному, промышленному производству с целью создания необходимых товаров, а также рыночной экономике; в) постиндустриальное общество (цифровое общество), ориентированное на создание услуг, связанных с накоплением и распространением знаний, превалирование над сельским хозяйством и промышленностью области услуг, образования и науки. Если человек доиндустриальной эпохи вынужден был решать вопросы, связанные с выживанием, а человек индустриальной эпохи ориентировался на производство полезных товаров для общества, то человек постиндустриальной эпохи высвободил время для занятия творчеством и самореализацией.

В цифровом (постиндустриальном) обществе теоретические знания преобразуются в научно-технические разработки, что обеспечивается интенсивно развивающейся сетью коммуникации. Рождение человека цифровой эпохи связывают с появлением так называемого Homo Sapiens Digital. Данный термин был предложен американским ученым М. Пренски в 2001 г., он буквально переводится как «человек разумный цифровой» и используется автором при описании людей, живущих во время цифровой революции конца XX в.

Людей, которые родились в доцифровой период и перешли в цифровую эпоху, автор называет Digital Immigrants (цифровыми иммигрантами), а тех, кто родился непосредственно в период цифровой революции, ученый обозначает термином Digital Natives (коренными жителями цифрового общества). В некоторых случаях в качестве синонима термину «Digital Natives» используется понятие «поколение Z». Оно отличается: а) приобретением новых знаний на протяжении всей жизни, поскольку традиционно получаемых знаний становится недостаточно для решения проблем цифрового общества; б) сетевым мышлением с отсутствием четких иерархических структур; в) коллективным разумом, который составляется усилиями «цифровых аборигенов».

Таким образом, один из фундаментальных вызовов современного российского общества состоит в наличии цифрового неравенства среди различных групп населения, в частности, у людей доцифровой и цифровой эпохи. К основным факторам, влияющим на возникновение цифрового неравенства, относятся: а) низкий уровень компьютерной грамотности; б) невозможность приобретения средств для доступа в сеть интернет; в) языковой барьер, поскольку большинство ресурсов в сети преимущественно используют языки развитых стран.

Следующим вызовом являются существенные перемены в областях управления и организации рыночных отношений. Лидерами становятся участники, которые используют модели на базе цифровых платформ, улучшенных серверов.

Третий вызов характеризуется как производственная революция на основе новых современных технологий: интеллектуализации и виртуализации промышленности. Данный процесс будет приводить к перестройке рынка труда, повышению роботизации, высвобождению рабочей силы и необходимости переквалификации кадров. Четвертым вызовом является использование инноваций предприятиями в целях повышения конкуренции и роста уровня прозрачности финансовых операций. Пятый вызов цифрового общества включает в себя усиление способов защиты персональных данных пользователей. Все вышеуказанные вызовы требуют от Homo Sapiens Digital ответов с учетом появляющихся новых требований и возможностей цифровой экономики.

Литература

1. Вальвачев В.В. Динамика цифрового неравенства в современном мире // Научные проблемы гуманитарных исследований. – 2010. – № 7. – С. 270-279.

2. «Индустрия 4.0»: создание цифрового предприятия. Всемирный обзор реализации концепции «Индустрия 4.0» за 2016 г. – [электронный ресурс]. Доступен по ссылке (дата обращения 17.08.2017): https://www.pwc.ru/ru/technology/assets/global_industry-2016_rus.pdf

3. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная Правительством Российской Федерации от 28 июля 2017 г. – [электронный ресурс]. Доступен по ссылке (дата обращения 17.08.2017): http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf

4. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: АСТ, 2009. – 800 с.

5. Prensky M. Homo Sapiens Digital: From Digital Immigrants and Digital Natives to Digital Wisdom Innovate // Journal of Online Education. – 2009. Vol. 5. – Iss. 3. – Article 1. – [электронный ресурс]. Доступен по ссылке (дата обращения 17.08.2017):http://nsuworks.nova.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1020&context=innovate

Особенности управления финансами предприятий в условиях нестабильности экономики

Пономарева Е.А.
доцент кафедры менеджмента
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский Федеральный университет»
P2403@mail.ru

Управление финансами в предприятиях было и остается весьма актуальной темой. Финансовая стратегия − центральная часть общей, единой стратегии компании. Каждое предприятие должно иметь стратегию достижения устойчивости и конкурентоспособности − это основа финансовой стратегии. Особенный характер управление финансами на предприятиях проявляет в условиях нестабильности экономики. Верное управление финансами в подобных условиях – гарант выживания предприятий и отбор новых возможностей и альтернатив для развития бизнеса в будущем.

Большинство предприятий в условиях нестабильности экономики сталкивается с множеством проблем. К примеру, давление кредиторов на предприятие − денежная ликвидность просто необходима в таких условиях, для того чтобы не упустить возможности получения прибыли. Но штрафы, пени, испорченная кредитная история и репутация предприятий преобладают во множестве случаев, и поэтому приходится сокращать объемы производства и инвестиций в прибыльные проекты. Можно даже говорить о снижении роли конкуренции между предприятиями в подобных условиях, потому одной из важнейших задач становится принятие грамотных управленческих решений, выявление внутренних резервов компании. Стратегические разработки управления финансами, основанные на грамотно проведенном стратегическом анализе, получают большую значимость в условиях нестабильной экономики для всех предприятий и организаций, ориентированных на продолжительную и эффективную деятельность.

Главное проявление кризиса, от которого страдает бизнес, − это нехватка финансов. В условиях нестабильности экономики непродуманное и неправильное управление финансами может привести к перерасходу бюджета предприятий до 25 – 30 %. Руководители, неправильно оценившие спад цены, могут хаотично вложить финансы в сомнительные инвестиции. К потере прибыли могут привести отсутствие эффективного контроля, непонимание благоприятной экономической конъюнктуры и множество других факторов. Поэтому, потери в 40 – 50 % могут вытеснить предприятие за борт рыночных отношений. Необходимый базис для поддержания долгосрочной финансовой состоятельности предприятия создается лишь максимально эффективным использованием всех его активов, позволяющих наиболее полно реализовать потенциальные возможности предприятия.

Главной целью предприятий в условиях нестабильности экономики должно стать восстановление своего финансового равновесия и минимизация размеров снижения его рыночной стоимости, вызываемых негативными проявлениями сложного состояния экономики. Для этого необходимо придерживаться основных принципов поведения в условиях нестабильности экономики:

- ранняя диагностика осложнений в финансовой деятельности предприятий. Чтобы во время нестабильности экономики предприятие могло уверенно себя ощущать, и минимизировать угрозу его банкротства, нужно проводить раннюю диагностику зарождающихся кризисных явлений, как в стране, так и в мировой экономике. Выявление вероятных потенциальных угроз и преждевременная разработка стратегии поведения даст возможность сберечь предприятие и, возможно, его расширить;

- срочность реагирования. Чем раньше предприятие начнет реагировать на негативные изменения или оптимизирует бюджет, тем меньше риски возникновения впоследствии более серьезных проблем;

- адекватное реагирование предприятий на уровень реальных угроз ее финансовой стабильности. Меры по минимизации угроз банкротства предприятий должны быть взвешены и продуманы, а механизм регулирования затрат, связанных с ними − рациональными. В ином случае возможен обратный эффект, который усилит проблемы предприятий;

- полная реализация внутренних возможностей укрепления финансового равновесия предприятий. При разрешении возникших сложностей в условиях нестабильности экономики нужно полагаться только на собственные внутренние резервы. Новое кредитование или займы возможны в особо редких случаях, ведь так возможность расчета отдачи сильно усложняется. Поэтому управление финансами в условиях нестабильности необходимо составлять на принципах оптимизации внутренних резервов предприятий и не обращаться к внешним источникам финансирования [2].

В условиях нестабильности экономики предприятиям необходимо время для перестройки своей деятельности применительно к изменениям внешней среды: сжаться, урезать некоторые виды деятельности, оптимизировать персонал. После этого предприятие сможет функционировать по-новому и получать прибыль, вероятно, в меньших объемах, но соответствующих сжимающемуся рынку. В течение такой перестройки предприятие не сможет существовать без достаточного объема финансов. Поэтому направления управления финансами могут стать:

1) обеспечение достаточности денежных средств. Необходимое их количество помогут определить различные методы:

- уточненный метод. Учитывает объемы продукции и реализацию в плановом периоде. Зная объем продаваемого товара за определенный период и дебиторскую задолженность (отправленный, но еще неоплаченный товар), можно подсчитать сколько придет финансовых средств в ближайшее время. Этот метод требует серьезных экономических расчетов;

- укрупненный метод. За основу берется статистика объема отправленного товара и средние показатели реализации за определенный период;

- экспресс-метод. Обобщенный и простой метод, дающий обобщенные результаты. Суть данного метода в том, что берется средние показатели выручки по предыдущему периоду и планируется на основе их поступления средств. Такой метод имеет определенную погрешность, но хорошо применять небольшим предприятиям с малыми оборотными средствами;

2) экономия на текущих затратах предприятия. Управление финансами организации в условиях нестабильности экономики связано с экономией затрат, с эффективным управлением баланса, строгим учетом дебиторской и кредитной задолженности. Задача финансового управления в предприятии в ограничении кредитной задолженности и нахождении путей решения для более быстрого погашения дебиторских платежей;

3) реструктуризация кредиторской задолженности предприятия. В моменты нестабильности экономики очень большим успехом в экономической политике компании будет являться получение права реструктуризации долга у кредитных организаций. На самом деле не стоит думать, что банки не идут на подобные уступки. В период тяжелой экономической ситуации многие кредитные игроки понимают, что возрастает вероятность банкротства компаний. Поэтому, чтобы не допустить подобного и сохранить платежеспособного клиента они идут на подобные шаги;

4) управление дебиторской задолженностью. Управление финансами в условиях нестабильности экономики предполагает эффективное управление дебиторской задолженностью. Главная задача – организовать экономическую политику таким образом, чтобы дебиторская задолженность окупала кредитную задолженность и была меньше по времени. Необходимы критерии отбора наиболее платежеспособных клиентов и контрагентов. Правило «борьба за каждого клиента» может стать губительным при условии кредитных задолженностей, отсутствием ликвидного резерва и долгим временем дебиторской задолженности;

5) реструктуризация предприятия. Заключается в преобразовании структуры с целью наиболее эффективного управления и снижения затрат на административные ресурсы. Например, объединение нескольких дочерних предприятий в единое с последующим сокращением администрации и передачу управление в одни руки. Иногда эффективнее дробление предприятия на более мелкие с правом передачи им самостоятельности;

6) оперативное планирование денежных средств. Мобильность при перераспределении и изменении бюджета фирмы один из ключевых факторов. Обязательно возникнет определенный дефицит на те или иные нужды. Быстрое реагирование поможет избежать многих трудностей;

7) управление оборотными средствами − недопущение дефицита бюджета (следствием этого станет потеря потенциальной прибыли); создание быстрого оборота и борьба с излишками продукции на складах;

8) фонды из выручки. Создание подушки безопасности из запаса денежных средств необходимо предприятиям. Отношение к такому инструменты было противоположное. Деньги должны работать, именно такое правило работало, но обрушение фондового рынка показало, что те фирмы, которые накопили свободные средства и имели минимальные кредитные нагрузки выиграли и остались на рынке. Поэтому создание всевозможных фондов из процента вырученных средств благоприятно сыграет в сложное время;

9) анализ оборачиваемости запасов. Выявление товаров с наиболее быстрым уровнем оборачиваемости средств позволит отгородиться от «мертвых грузов», которые лежат годами на складе. Анализ такой деятельности не только оставит на плаву предприятие в условиях нестабильности экономики, но и позволит даже нарастить долю ликвидности и расшириться [1].

На начальных этапах нестабильности экономики более важным показатель для предприятий является операционный денежный поток, а не прибыль. Для поддержания его эффективности усилия должны быть направлены на текущее бюджетирование и бюджетирование капиталовложений [3]. Необходимо скорректировать управление финансами в маркетинге, товарными запасами, издержками к изменившимся условиям экономики. Кроме того, важным аспектом поддержания устойчивости предприятия является сбор дебиторской задолженности.

Основной формой проявления нестабильности экономики можно назвать значительное нарушение экономического равновесия предприятий, характеризующееся потерей платежеспособности, снижением финансовой устойчивости и рядом других факторов, которые обеспечивают финансовую стабильность предприятий в ходе их развития. С учетом такой характеристики нестабильности экономики для предприятия, главным фактором устойчивости выступит эффективное управление финансами, что позволит минимизировать влияние нежелательных воздействий нестабильности экономики.

Литература

1. Арутюнов, Ю. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Ю. А. Арутюнов. − М.: КноРус, 2011. − 309 с.

2. Крылов, Э. И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учебное пособие для вузов / Э. И. Крылов. − М.: Финансы и статистика, 2011. − 191 с.

3. Экономика и финансы предприятия: учебник / Новашина Т. С., Карпунин В. И., Леднев В. А. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014. – 205 с.

Исследование ошибок и их последствий при проведении инвентаризации на предприятиях питания

Попова Н.А.
студентка
Технологический институт сервиса (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»
knopik-x@mail.ru

Одной из важных проблем социально-экономического развития нашего общества на современном этапе является обеспечение сохранности хозяйственных ресурсов, их рационального и экономичного использования, предотвращение непроизводственных расходов сырьевых, топливных и других материальных ценностей [2]. Одним из наиболее важных средств контроля за сохранностью хозяйственных средств является инвентаризация, которая заключается в проверке сохранности ценностей и сличении фактического их наличия с данными бухгалтер-

ского учета. Особую значимость данная проблема имеет для предприятий питания. Ежегодно из-за допущенных просчетов руководство предприятия питания теряет тысячи рублей, так как инвентаризация на прямую отражает наличие товарно-материальных ценностей. А так же с помощью инвентаризации проверяют правильность данных текущего учета и выявляют ошибки, допущенные в учете [4, 5]. Чаще всего в сфере питания это происходит из-за ручного ведения инвентаризационных ведомостей, а также из-за не надлежащего контроля за процессом. Данная тенденция и обуславливает актуальность данного исследования.

Проанализировав бухгалтерскую отчетность ряда предприятий питания, мы пришли к выводу, что часто при проведении инвентаризации выявляются следующие недочеты:

- трудоёмкость нанесения инвентаризационных номеров учёта;
- высокая вероятность допущения ошибок при маркировке;
- трудность идентификации инвентаризационных объектов;
- искажение или ошибочная сверка инвентаризационных объектов.

Мы считаем необходимо обеспечивать минимизацию перечисленных недостатков при проведении инвентаризации на производстве, уменьшение количества задействованных сотрудников, усиление мер контроля. Первоочередными для предприятий, по-нашему мнению, должны стать следующие задачи:

1. Повышение оперативности и достоверности проведения инвентаризации ТМЦ.
2. Снижение трудоёмкости проведения операции учёта.
3. Рассмотрение возможных вариантов по усовершенствованию проведения инвентаризации.
4. Разработка мер контроля учета.

При проведении инвентаризации необходимо использовать данные бухгалтерского учета и учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в том числе нормативно-законодательную базу РФ, интернет-ресурсы, материалы и статьи периодических изданий.

Поскольку бухгалтерия несет ответственность, если записанные складские расходы не верны, нужно иметь четкое представление о том, как настроить систему слежения инвентаризации, чтобы иметь большую уверенность, что в программе инвентаризация отражена верна.

Проанализировав деятельность ряда предприятий питания г. Ставрополя, мы пришли к выводу, что для решения трудоёмкости инвентаризации следует произвести автоматизацию труда. На сегодняшний день широкое распространение при обработке инвентаризационных документов получили самые разнообразные средства вычислительной и организационной техники. Объясняется это, прежде всего большим объёмом счётной технической работы, которую необходимо выполнить в сжатые сроки с наименьшими трудовыми запасами. Но в настоящее время учёт инвентаризации на предприятиях не до конца автоматизирован. Использование ЭВМ было бы большой помощью при инвентаризации и привело бы к снижению трудоёмкости производимых работ.

На примере кафе «Марион», находящегося по адресу г. Ставрополь, ул. Лазо, 127, мы проанализировали процесс преобразования инвентаризации ТМЦ. Но прежде чем совершить переход, следует произвести сравнительную характеристику «ручной» инвентаризации и автоматической при помощи компьютерной техники (табл.).

Таблица

Сравнительная характеристика человека и ЭВМ относительно процедуры инвентаризации

Признаки	Человек	Компьютер
Вероятность допущения ошибок	2	1
Энергозатратность	Высокая	Низкая
Быстрота обработки данных, мин	3	0,5
Оплата труда	Требует	-
Количество, шт.	3	1
Сроки отражения данных, дн	10	1-2

Анализируя данные таблицы, мы пришли к выводу что:

- вероятность допущения ошибок у человека в два раза больше чем у ЭВМ, а это значит, что использование ручного труда в инвентаризации увеличивает риск допущения ошибок как минимум в два раза;

- работа компьютера зависит от небольшого количества факторов, нежели работа человека;

- на каждые 3 человека рабочих на небольшом предприятии приходится 1 компьютер, тем самым количество рабочих в инвентаризационной комиссии может сократиться до 1 человека;

- отмечается заметное преимущество компьютера над человеком.

Контроль над проведением инвентаризации и правильности заполнения инвентаризационных ведомостей осуществляется руководителем предприятия. Но не всегда проводится в полной мере, так как зачастую эти обязанности перекладываются на главного бухгалтера. Такого рода доверие не оправдано. Улучшению качеству проводимых инвентаризаций и повышению отчётности членов инвентаризационной комиссии и работников способствуют контрольные проверки проведённых инвентаризаций. Их следует проводить с участием членов инвентаризационных комиссий и материально ответственных лиц обязательно до открытия склада, кладовой, секции и т.п., где проводилась инвентаризация [3]. Желательно, чтобы контрольные проверки осуществляли и вневедомственные органы, тем самым призывая работников к ответственности.

На качество, оперативность и экономичность проведения инвентаризации на предприятиях питания значительно влияет количественный и качественный состав инвентаризационных комиссий. К проведению инвентаризационной работы целесообразно привлекать руководителей или их заместителей, бухгалтера и

других работников, хорошо знающих цены, учёт и отчётность. Не маловажное значение имеет образование, а также стаж работы [1].

В целом можно сделать вывод о том, что внедрение современных технологий в виде ЭВМ должно осуществляться одновременно на все участки организации. Это поможет руководителю сократить затраты на заработную плату работников ведь произойдет сокращение количества человек в инвентаризационной комиссии. Поэтому и сократятся сроки проведения инвентаризации. Так же сократится трудоёмкость контроля за выполнения надлежащей работы.

Литература

1. Бабич, А.А. Теоретические аспекты и содержание категории риска в аудите / А.А. Бабич, И.В. Соловьева // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2012. – № 4. – С. 160-163.
2. Кривченко, В.А. О необходимости и важности аудита основных средств / В.А. Кривченко, Н.В. Лазарева // Управление экономическими системами. – 2017. – № 2 (18). – С. 17-20.
3. Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010) . Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Соловьева, И.В. Методические подходы к проведению аудита эффективности / И.В. Соловьева, А.А. Колесников // Финансы и кредит. – 2011. – № 19 (451). – С. 76-80.
5. Соловьева, И.В. Комплексный анализ финансовой устойчивости предприятия / И.В. Соловьева, Ю.И. Стукало // В сборнике: Актуальные проблемы современной науки Всероссийская научно-практическая конференция. Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт Северо-Кавказский государственный технический университет Филиал ВНИИ МВД России в г. Ставрополе. 2012. С. 171-174.

Исследование технологической структуры капиталовложений в системе долгосрочного стратегического планирования[3]

Развадовская Ю.В.
ведущий научный сотрудник
Южный федеральный университет, ЦНИ «ИМИСЭ»
yuliyaraz@yandex.ru
Руднева К.С.
магистрант
Южный федеральный университет, ЦНИ «ИМИСЭ»
legostaevakristina@rambler.ru

Для решения задач государственного стратегического планирования формируются системы показателей и индикаторов, адекватно характеризующих текущее состояние и перспективы использования имеющихся в экономике ресурсов. Одним из таких показателей наряду с показателями производительности труда и уровня загрузки производственных мощностей является показатель динамики капиталовложений, отражающий (скорее предвосхищающий) динамику структурных изменений, наличие в отраслях процессов индустриализации. Проблемы оценки основного капитала выдвигаются в число приоритетных при разработке планов стратегического развития отраслей и секторов экономики.

Еще со времен Адама Смита основной капитал признавался в качестве важнейшего фактора роста производительности труда, его техническое состояние и размеры – основным условием повышения конкурентоспособности экономики, а доля инвестиций, затрачиваемых на воспроизводство основного капитала, – в качестве важнейшей составляющей технического прогресса. «Фонды, предназначаемые на содержание производительного труда, не только значительно больше в богатых странах, чем в бедных, но они и составляют большую пропорцию по сравнению с теми фондами, которые хотя и могут быть затрачиваемы на содержание как производительного, так и не производительного труда, но по общему правилу затрачиваются предпочтительно на содержание последнего» [1]. Бесспорно, в настоящее время основной капитал является важнейшей составляющей национального богатства, а показатели, характеризующие его технологический уровень, признаются в качестве фундаментальных индикаторов планирования и прогнозирования экономической динамики.

Изменение технологической структуры инвестиций означает изменение соотношения активных и пассивных элементов основного капитала. Структура прироста основных фондов, так же, как и производственных фондов, в целом, определяется главным образом достигнутым уровнем развития техники и технологий производства. В то же время в отличие от структуры инвестиций в производственные фонды она практически не подвержена воздействию циклических факторов и характеризуется относительной устойчивостью (поскольку эти факторы влияют лишь на общий объем инвестиций в основные фонды, а не на их внутреннюю структуру) [2]. Оценка технологической структуры капиталовложений применятся в развитых странах для разработки планов развития отраслей и производств.

[3] Исследование подготовлено в рамках гранта Президента № МК – 3692.2017.6 «Обоснование взаимосвязи качественных характеристик ресурсов «земля, труд, капитал» и параметров инновационного потенциала в системе планирования пространственной организации экономической деятельности»

Таблица 1

Технологическая структура инвестиций в основной капитал [3]

	2000	2005	2010	2011	2012	2014	2015	2016
миллиарды рублей								
Инвестиции в основной капитал-всего	1165,2	3611,1	9152,1	11035,7	12586,1	13902,6	13897,2	14639,8
в том числе:								
жилища	132,0	434,2	1111,7	1395,6	1533,7	2014,4	2172,8	2254,3
здания (кроме жилых) и сооружения	502,2	1460,2	3962,8	4776,8	5560,2	5665,3	6069,1	6618,1
машины, оборудование, транспортные средства	426,6	1484,0	3472,7	4185,6	4731,6	5052,0	4375,1	4480,7
прочие	104,4	232,7	604,9	677,7	760,6	1170,9	1280,2	1286,7
в процентах к итогу								
Инвестиции в основной капитал-всего	100	100	100	100	100	100	100	100,0
в том числе:								
жилища	11,3	12,0	12,2	12,7	12,2	14,5	15,6	15,4
здания (кроме жилых) и сооружения	43,1	40,4	43,3	43,3	44,2	40,8	43,7	45,2
машины, оборудование, транспортные средства	36,6	41,1	37,9	37,9	37,6	36,3	31,5	30,6
прочие	9,0	6,5	6,6	6,1	6,0	8,4	9,2	8,8

Так если в 2000 году доля инвестиций в здания и сооружения составляла 43,1 %, то уже к 2016 году данный показатель достигает значения 45,2% при одновременном сокращении доли инвестиций в машины и оборудование на 6%. С одной стороны динамика роста инвестиций за рассматриваемый период в целом является положительной, однако судя по распределению инвестиций между активной и пассивной частями основного капитала, можно говорить об экстенсивном типе его воспроизводства. Экстенсивным данный тип, конечно, является условно, так как расширение, то есть строительство и ввод в эксплуатацию новых зданий и сооружений обычно сопровождается повышением его эффективности.

Для получения сопоставимых оценок и формулировки выводов в отношении анализируемой динамики использования промышленного капитала можно применить метод сопоставления. В связи с чем в данном исследовании мы анализируем опыт Японии в преодолении сложившегося отставания в промышленности за счет использования экстенсивных факторов роста в 50-60-х годах и последующего интенсивного развития в 70-80-х годах прошлого века (таб.2).

Таблица 2

Технологическая структура инвестиций в 1965-1974 годах в японской обрабатывающей промышленности, в% [2]

Обрабатывающая промышленность	1965	1966	1967	1968	1969	1979	1971	1972	1973	1974
Доля инвестиций в активные элементы	71,6	71,2	71,2	71,2	71,5	72,0	72,5	69,9	70,6	68,8
Доля инвестиций в пассивные элементы	28,4	28,8	28,8	28,8	27,5	28,0	27,5	30,1	29,4	31,2

Отличительной особенностью распределения инвестиций в японской экономике является значительное превышение доли капиталовложений в активные элементы основного капитала (более чем в 2 раза) над пассивными. Наблюдаемая динамика связана с резким снижением в структуре инвестиций в основной капитал доли затрат, связанных с капитальным строительством. Такое перераспределение инвестиций определялось необходимостью внедрения энерго- и материалосберегающего оборудования.

Изменение структуры капиталовложений в активные и пассивные элементы основного капитала продемонстрировано на рисунке 1. Если в период с 2002 по 2008 года наблюдается рост инвестиций в пассивные элементы основного капитала с одновременным снижением доли инвестиций в активную часть основного капитала, то начиная с 2008 года и вплоть до 2016 года наиболее высокими темпами растет доля капиталовложений в активные элементы основного капитала. Такое перераспределение капиталовложений свидетельствует о переходе экономики США к стационарному типу воспроизводства капитала или к использованию интенсивных факторов экономического роста, повышению эффективности используемых технологий в от-

раслях экономики. Наблюдаемые тенденции сопровождаются ростом уровня загрузки производственных мощностей.

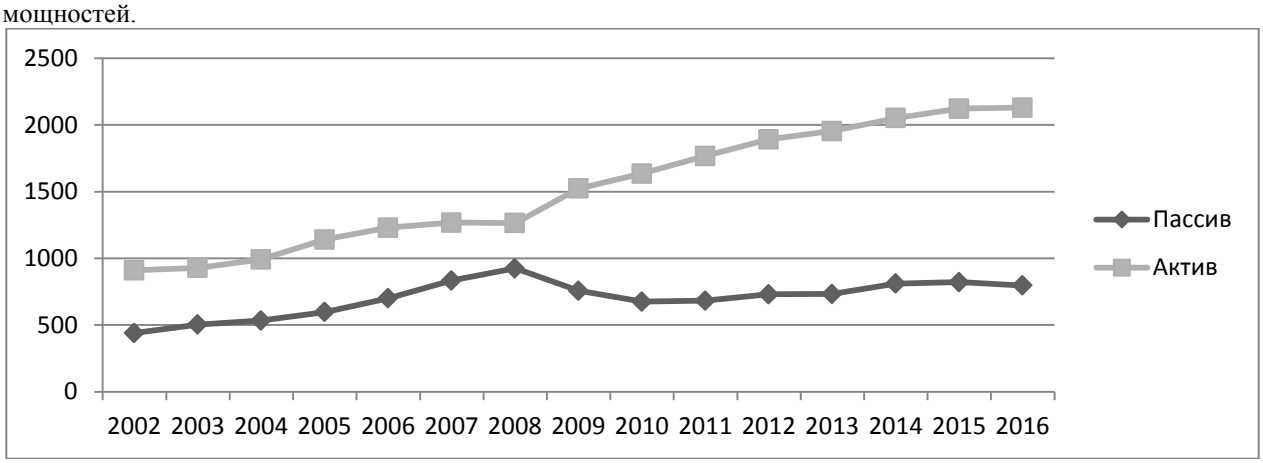


Рис. Технологическая структура инвестиций в основной капитал в экономике США за период с 2002 по 2016 года (млрд.долл. США)[4]

Как уже отмечалось выше, в российской экономике наблюдается прямо противоположная динамика, а именно рост доли капитальных затрат в структуре затрат на основной капитал в его пассивные элементы.

Таким образом, предлагаемая в данном исследовании методология оценки промышленных капиталовложений обеспечивает детальный анализ структуры инвестиций в основной капитал и с нашей точки зрения может использоваться в качестве альтернативной системы показателей в стратегическом планировании и прогнозировании динамики развития отраслей промышленного сектора экономики. Показатели технологической, функциональной и воспроизводственной структуры капиталовложений в отличие от используемых в настоящее время индикаторов инвестиционной активности формируют представление о реальной динамике воспроизводства основного капитала, типе его воспроизводства и соответственно перспективах промышленного производства и загрузки производственных мощностей и производительности труда.

Литература

1. Исследование о природе и причинах богатства народов/ Адам Смит; [пер. с англ. П.Клюкина]. – Москва: Эскмо, 2016. – 1056с.
2. Лебедева И.П. Структурные изменения в японской промышленности // Главная редакция восточной литературы издательства «Наука». – 1986г.
3. Инвестиции в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. – М., И58 2015. – 190 с.

Поддержка малого бизнеса в рамках политики импортозамещения

Репина Е.А.
к.э.н., доцент
Факультет управления
Южный федеральный университет
Moiseenko_ea@mail.ru

Малое предпринимательство – динамично-развивающийся сектор экономики, подвергающийся значительному воздействию со стороны макроэкономических факторов внешней среды. На сегодняшний день экономика нашей страны придерживается политики импортозамещения, что способствует развитию предприятий производящих продукцию, заменяющих долю импорта на рынке. В сложившихся нестабильных условиях возникает необходимость грамотной поддержки малого бизнеса.

Ряд факторов определяют конкурентоспособность малого бизнеса в сравнении с крупными предприятиями: умение приспосабливаться к изменяющемуся спросу; ограниченный спрос на некоторую продукцию; персональное обслуживание клиентов; дифференциация рынков разных регионов; оперативность и гибкость управления[1, с. 11]

Малые предприятия объективно находятся в худших конкурентных условиях по сравнению с крупным бизнесом. Это обусловлено более высокими издержками производства; недостатком возможности накапливать средства для обновления оборудования; сложностями с подготовкой высококвалифицированных кадров; информационным обеспечением.

В большинстве развитых стран используют следующие элементы поддержки малого бизнеса: [2, с. 13]: налоговые льготы; прямые дотации из бюджета; определенный процент субподрядов для малого предприни-

[4] За пассив приняты Structures, за актив принят Equipment and software с 2002г, и сумма показателей Equipment и Intellectual property products с 2009г.

мательства при размещении государственных заказов на крупных предприятиях; помощь государства на этапе открытия малого бизнеса; законодательный антимонопольный контроль, предотвращающий поглощения малых предприятий; информационная помощь малому бизнесу; помощь государства в подготовке и переподготовке кадров.

Для поддержки малого бизнеса в условиях импортозамещения необходимо: предоставить доступ малого бизнеса к необходимым для развития и функционирования ресурсам; осуществлять меры государственного стимулирования спроса на продукцию малых фирм; создать благоприятные правовые и политические условия развития деловой активности; обеспечить благоприятный инвестиционный и финансовый климат региона; обеспечить создание прозрачных организационных и правовых условий, способствующих повышению устойчивости и стремительного развития бизнеса на всех уровнях; предоставление эффективной и действенной системы гарантий; создавать действенную инфраструктуру развития малого бизнеса, предполагающую консультационную, информационную кадровую, финансовую, кредитную, имущественную и другие виды поддержки.

Литература

1. Лихер А.В. Малый бизнес как системная составляющая социальной рыночной экономики России. Автореф. Дисс.. канд эк наук.- Красноярск, 2007

2. Тимерханова Э.Н. Региональные особенности управления моделями малого бизнеса. Автореф. Дисс.. канд эк наук.- Ижевск, 2007

Новые стратегии социально-экономического развития регионов: особенности и проблемы разработки

Рисин И.Е.

зав. кафедрой региональной экономики и территориального управления

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

risin@mail.ru

На XV Международном конгрессе по научной организации управления (Токио, 1969 г.) П. Дракер обнародовал новую парадигму менеджмента. Если в прежней парадигме менеджмент трактовался, как управление исключительно бизнесом, то в новой – как общая и главная функция общества [1]. Иными словами, было признано, что менеджмент не является особенностью одного единственного уникального феномена, именуемого бизнес.

Такая установка «запустила» процесс освоения достижений менеджмента в управленческой практике, субъектом которой являются органы публичной власти.

Один показательный пример – в Канаде в 70-е годы XX века начинают отрабатываться процедуры, обеспечивающие реализацию одного из важных достижений менеджмента, связанного с освоением модели проактивного управления, основанной на оценках будущего. Речь идет о стратегическом управлении развитием территорий [2].

В современной России такая практика становится реальностью во второй половине 90-х годов (Санкт-Петербург), затем распространяется на другие регионы и города.

На протяжении длительного периода времени доминирует в основном инициативный характер использования инструментов стратегического планирования, осуществляемого органами государственной власти и местного самоуправления.

Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [3] ввел в России систему стратегического планирования, предусматривающую взаимосвязанное использование широко спектра инструментов (общий их перечень насчитывает 27 позиций), разрабатываемых на федеральном, региональном и местном уровнях.

Названным законом была поставлена задача актуализации стратегий социально-экономического развития субъектов РФ с учетом требований, содержащихся в этом нормативном документе.

Чтобы раскрыть ее сложность, обратим внимание на возникшие проблемы, связанные, в первую очередь, с особенностями обновленной структурной композиции стратегии социально-экономического развития региона.

1. Центральное место отведено приоритетам, целям, задачам и направлениям социально-экономической политики субъекта РФ. Такая политика направлена на решение, в первую очередь, общесистемных проблем, которые не вписываются в привычные рамки отраслевого планирования. В их числе: сохранение здоровья и продление активного долголетия; инновационное развитие экономики и социальной сферы; интеграция региона в национальное и мировое экономическое, научное, образовательное, культурное пространство и др.

Безусловно, без детального анализа всех элементов социально-экономической системы региона (отраслей, комплексов, видов экономической деятельности) не обойтись, но исходным моментом становится проработка общесистемных позиций, в числе которых: относительные конкурентные преимущества субъекта РФ, его миссия, стратегические приоритеты и цели развития.

Региональная политика определяет не только цели, но и состав мер (институциональных, экономических, организационных, иных), обеспечивающих их достижение. Это предполагает определенную последовательность действий разработчиков стратегий: диагностика ключевых проблем социально-экономического развития субъекта РФ – обоснование подходов к их решению – выработка комплекса мер, реализующих эти подходы.

2. Наряду с показателями достижения целей (целевыми индикаторами) в обновленном формате стратегии выделен раздел «Ожидаемые результаты реализации стратегии». Необходимость в нем обусловлена потребностью дополнения количественных характеристик результатов социально-экономического развития региона качественными. В этой связи, востребованным становится определение по стратегическим целям и подцелям ожидаемых в социально-экономической системе субъекта РФ долгосрочных эффектов, раскрываемых количественными и/или качественными характеристиками.

По нашему мнению, состав таких эффектов может быть определен только при участии представителей всех групп стейкхолдеров, которые должны быть привлечены к разработке и реализации региональной стратегии (органы публичной власти, бизнес, домохозяйства, институты гражданского общества).

3. Отдельный раздел стратегии – оценка финансовых ресурсов, необходимых для ее реализации. Заметим, что в утвержденных и реализуемых ныне региональных стратегиях финансовая информация востребована только при характеристике наиболее значимых инвестиционных проектов.

Обоснование прогнозных оценок объема финансовых ресурсов, необходимых для достижения целей, должно, по нашему мнению, содержать: определение их структуры (в процентах): по источникам финансирования (региональный, местный, федеральный бюджеты, частные инвестиции, включая иностранные), основным направлениям социального и экономического развития субъекта РФ; распределение ресурсов по основным этапам реализации Стратегии.

Полагаем, что перечень проблем разработки Стратегии не исчерпываются вышеотмеченными моментами.

Важно принять во внимание и действие факторов, заметно усложняющих такой процесс. К ним, в первую очередь, отнесем асинхронность в разработке документов стратегического планирования на федеральном и региональном уровнях. В числе ее проявлений укажем на следующие.

1. Отсутствуют программные документы федерального уровня, с ключевыми позициями которых должны быть согласованы региональные стратегии. В составе таких документов, в том числе: Стратегия социально-экономического развития РФ, Стратегия пространственного развития РФ, Стратегический прогноз РФ; отраслевые стратегии.

Субъекты РФ, начавшие, тем более завершающие процесс актуализации своих стратегий, будут вынуждены ожидать появления вышеназванных документов, и соответственно, перманентно (по мере их ввода в действие) корректировать свои программные установки.

2. Методические указания Минэкономразвития по разработке стратегий социально-экономического развития субъектов РФ до сих пор существуют только в виде проекта. Между тем, в них содержится перечень рекомендуемых показателей, по которым регионы смогут осуществлять мониторинг процесса и результатов реализации своих стратегий.

Однако, до сих пор не определено, будет ли названное Министерство в утвержденном документе устанавливать базовый состав показателей, являющийся инвариантным для всех субъектов РФ, или нет.

Существуют и другие факторы, усложняющие процесс разработки новых региональных стратегий. В этой связи, обратим внимание на отсутствие единства в составе базовых инструментов стратегического планирования, используемых на федеральном и региональном уровнях государственного управления.

Суть проблемы в том, что в установленном указанным Федеральным законом инвариантном составе инструментов стратегического планирования развития субъектов РФ не оказалось ни стратегии пространственного развития региона, ни прогноза его научно-технологического развития.

По нашему мнению, такое положение заметно упрощает содержание и механизм стратегического планирования развития территорий. Его прогнозируемыми последствиями могут оказаться, во-первых, неполнота учета на уровне субъекта РФ результатов стратегических программных разработок, вмененных в компетенцию федерального центра, во-вторых, ограниченность спектра планируемых параметров социально-экономической системы субъекта РФ.

Конечно, не исключены инициативные действия органов власти субъектов РФ, связанные с вводом названных инструментов в практику государственного управления. Тем более, что есть позитивный опыт их применения.

Так, например, в постсоветский период одним из первых субъектов Российской Федерации, осуществившим разработку Схемы развития и размещения производительных сил, стала Свердловская область [4]. Другим примером является программа «Развитие и размещение производительных сил Республики Татарстан на основе кластерного подхода до 2020 года и на период до 2030 года» [5]. Еще один пример – Схема развития и размещения производительных сил Республики Коми [6].

В числе регионов, продвинутых в этой области, и Воронежская область, где в 2013 г. подготовлен прогноз научно-технологического развития до 2030 года [7], в 2014 г. завершилась разработка Схемы развития и размещения производительных сил Воронежской области [8], способной стать основой для разработки стратегии пространственного развития региона.

Однако, такого рода действия вряд ли станут массовой практикой, в первую очередь, по причине их высокой трудоемкости. Тем не менее, полагаем целесообразным при коррекции названного закона предусмотреть соответствующие изменения в инструментальной базе регионального стратегического планирования.

Очевидно, что ввод Схемы развития и размещения производительных сил субъекта РФ, прогноза его научно-технологического развития в систему регионального стратегического планирования должен сопровождаться четким определением их роли, инвариантного содержания и требований к качеству названных инструментов.

Литература

1. Дракер П.Ф. Роль управления в новом мире / П.Ф. Дракер // Современные тенденции в управлении в капиталистических странах. – М.: Прогресс, 1972. – С. 278, 281.
2. Стратегическое планирование экономического развития: 35 лет канадского опыта / Под ред. Дж. Бэйтера, Б.С. Жихаревича, Н.А. Лебедевой. – Спб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2004. 288 с.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации". – Режим доступа: КонсультантПлюс // www.consultant.ru.
4. Схема развития и размещения производительных сил Свердловской области. – Режим доступа: http://economy.midural.ru.
5. Программа «Развитие и размещение производительных сил Республики Татарстан на основе кластерного подхода до 2020 года и на период до 2030 года. – Режим доступа: http://cesi.tatarstan.ru.
6. Схема развития и размещения производительных сил Республики Коми на период до 2020 года. – Режим доступа: http://russian-north.com.
7. Прогноз научно-технологического развития Воронежской области до 2030 года. – Режим доступа: http://economy.govvrn.ru.
8. Региональная схема (план) развития и размещения производительных сил Воронежской области. – Режим доступа: /http://economy.govvrn.ru.

PR-технологии в антикризисном управлении (региональный аспект)

Рябцева Е.Е.
д.п.н., профессор, зав. кафедрой правоведения
Севастопольский экономико-гуманитарный институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»
Цыбульская Л.А.
к.э.н., доцент, зав. кафедрой менеджмента
Севастопольский экономико-гуманитарный институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»
27tsla@mail.ru

Ситуация нахождения республики Крым под «санкциями» имеет много негативных сторон, начиная от проблем с банковским обслуживанием, невозможностью поставок необходимого оборудования и материалов, заканчивая сложностями с получением туристических услуг и конкурентоспособностью дипломов крымских вузов. Проблем так много, что можно констатировать наличие кризисной ситуации, причем кризиса комплексного и охватывающего все сферы общества.

Бесспорно, без изменения международной обстановки и создания в республике Крым инфраструктуры и материальной базы для развития промышленности и сельского хозяйства кризис преодолеть невозможно. Но, не умоляя значение материальных факторов, отметим необходимость использования антикризисных PR. Конечно, это понятие еще не вошло в повседневный обиход, и антикризисные PR-технологии не всегда востребованы. Очевидно, что, для сложившейся в республике Крым ситуации, они крайне необходимы, так как во время кризиса в первую очередь страдает репутация организации, и даже региона.

Типология кризисов хорошо известна менеджерам и PR-специалистам [1]. Но в настоящее время специалисты стали определять основным фактором современных кризисов историко-культурную составляющую. На примере противостояния на юго-востоке Украины и миграционного коллапса в Европе мы видим, какое огромное значение имеют этно-исторические, культурные и религиозные факторы, которые все чаще становятся катализаторами экономических и политических кризисов.

Как же быть в кризисной ситуации? Есть два выхода. Первый – бороться с кризисом, в том числе и с помощью PR-технологий. Второй – использовать кризис для своей пользы. Конечно, легче предотвратить кризис, но это не в случае с «санкциями» против республики Крым, к тому же предусмотреть дальнейшее развитие такого рода кризиса практически невозможно.

В кризисных ситуациях организации, чаще всего допускают типичные ошибки. Причем, наблюдается две крайности: пассивная и активная.

«Полное бездействии»
«Абсолютное молчание»
«Никакой реакции»
«Посмотрим, что будет дальше»
«Крайняя активность»
«Полное отрицание всего»

Фактор времени – основной фактор в кризисе. В реальной действительности реакция региональных властей и руководителей организаций и предприятий опаздывает за событиями. Отсутствие Антикризисной программы и плана действий, неготовность персонала, неподготовленность к кризису – вот основные причины таких действий. Три-шесть часов – это лимит времени, когда организация должна выйти с заявлением в СМИ о кризисной ситуации. Иначе, по законам развития общественного мнения, репутации будет нанесен

колоссальный ущерб. Основа антикризисных пиар – это разработка Антикризисной программы для компании, предприятия или организации. Это стратегия, план действий, это официальный документ, предусматривающий конкретные шаги по выходу или решению кризисной ситуации, в котором указываются ресурсы и конкретные лица, ответственные за выполнение. Антикризисная стратегия также должна предусматривать и пост-кризисное реагирование или профилактику. Но антикризисная программа будет всего лишь бумагой без грамотного и подготовленного персонала. Лозунг «Кадры решают все!» становится вновь актуальным. Каковы же конкретные шаги по выходу из кризиса?

- У руководства региона или организации должна быть четкая позиция по ключевым проблемам.
- Информацию подавать только из одного (официального) источника.
- Руководство должно осуществлять активные действия.
- Наладить постоянную коммуникацию со СМИ, подключив «независимую группу поддержки» (специалистов, лидеров мнений, клиентов, потребителей, ученых, чиновников, представителей общественных организаций).
- Уделить внимание внутренней аудитории (занятым), своевременно информируя ее о ситуации и своих действиях.
- Воспринимать кризис «широко», понимая его причины и последствия.
- Проводить мониторинг ситуации.
- Планировать пост-кризисное позиционирование организации.

Во время кризиса СМИ являются ключевой аудиторией. Во-первых, журналисты падки на сенсации – это их работа. Во-вторых, для СМИ важно, первыми опубликовать сенсацию, потому в СМИ может попасть непроверенная информация. Причем СМИ транслируют ее быстро и на широкую общественность. Во время кризиса нельзя забывать и про другие ключевые аудитории: сотрудники, акционеры, местные жители, некоммерческие организации, госорганы и т.д. Общественное мнение важно для организации как во время кризиса, так и после него. Именно поэтому пост-кризисное реагирование так необходимо. Как правило, оно выражается в PR-кампании по восстановлению или укреплению репутации и тоже предусматривается в Антикризисной программе. [2]

Наконец, кризисный PR предполагает честность. Скрывать правду долго и от широкой общественности невозможно. Люди разберутся в ситуации, а сокрытие правды негативно повлияет на репутацию организации.

Таким образом, антикризисный PR – это такая система управления организацией или регионом, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных явлений посредством разработки и реализации специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющий устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы.

Литература

1. Чумиков А.Н., Бочаров М.П. Связи с общественностью: теория и практика. / А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело, 2006. - 552 с.

2. Кобина Н. Как руководителю работать с персональным брендом в сложное время / Н. Кобина. // Пресс-служба. – 2017. – № 8. – С. 21 – 43.

Особенности формирования экономического механизма управления интеллектуальной собственностью в Крыму

Рябцева Е.Е.
д.п.н., профессор
Севастопольский экономико-гуманитарный институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»
Цыбульская Л.А.
к.э.н., доцент
Севастопольский экономико-гуманитарный институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»
27tsla@mail.ru

Общеизвестно, что в условиях постиндустриального общества наука выступает мощным генератором наращивания интеллектуального потенциала национальной экономики, а коммерциализация результатов умственного труда обеспечивает рост ее конкурентоспособности в глобальном экономическом пространстве.

Права на объекты интеллектуальной собственности выступают как специфический товар, который вводится в хозяйственное обращение на национальном и глобальном рынках. По мнению современных исследователей, конкурентоспособность определенного объекта интеллектуальной собственности определяется такими факторами:

- степенью правовой защиты;
- техническим уровнем;

- новизной;
- спецификой рынка;
- ценой;
- ожидаемой остротой соперничества;
- вероятностью расширения рынка[1].

Купля-продажа объектов интеллектуальной собственности оформляется соответствующим договором, что является действенным инструментом согласования интересов субъектов ведения хозяйства. Следовательно, коммерциализация отношений интеллектуальной собственности приобретает институционное оформление в соответствующих рыночных соглашениях.

На регистрацию товарного знака и знака обслуживания Российской Федерации в 2016 г. было подано 64762 заявки (105,34% к 2015 г. – 61477 заявок), в том числе[2]: от российских заявителей – 41523 заявки (121,04% к 2015 г. – 34304 заявки); от иностранных заявителей – 23239 заявок (85,52% к 2015 г. – 27173 заявки) (рис.1).

Рис. 1. Количество заявок на регистрацию товарного знака и знака обслуживания, поданных российскими заявителями по Российской Федерации в 2006 – 2016гг. [2].

В 2016 г. наблюдалось увеличение числа заявок, подаваемых российскими заявителями на регистрацию товарного знака и знака обслуживания, во всех федеральных округах: в Центральном – на 19,39% к 2015г., Приволжском – на 34,32% к 2015г., Северо-Западном – на 11,27% к 2015г., Сибирском – на 25,75% к 2015г., Южном – на 64,08% к 2015г., Северо-Кавказском – на 24,92% к 2015г., Уральском – на 27,33% к 2015г., Дальневосточном – на 25,04% к 2015г.

Общее количество заявок на регистрацию товарного знака и знака обслуживания в 2016 г. выросло на 21% по сравнению с предыдущим годом, что является абсолютным максимумом за всю историю подачи заявок на регистрацию товарного знака и знака обслуживания российскими заявителями.

С 2014 года, в связи с возвращением в Россию Крыма и г.Севастополя, был образован Крымский федеральный округ. Для завоевания сегмента рынка необходимо было законным образом закрепить право на крымские товарные знаки (рис.2).

Рис. 2. Количество заявок на регистрацию товарного знака и знака обслуживания, поданных российскими заявителями по Республике Крым и г. Севастополю в 2006 – 2016гг. [2].

Начиная с 2006 г. выше среднероссийского уровня изобретательской активности среди федеральных округов находились только Центральный и Северо-Западный федеральные округа, с 2011 г. превысил этот показатель и Приволжский федеральный округ. В 2014 году с учетом нового девятого федерального округа с невысоким коэффициентом изобретательской активности и значительного снижения данного показателя по Северо-Кавказскому федеральному округу (продолжилось и в 2015 году) среднее значение коэффициента изобретательской активности по федеральным округам упало.

В 2016 г. выше среднероссийского уровня изобретательской активности находится Центральный и Северо-Западный федеральные округа, а среднее значение немного выросло по сравнению с предыдущим годом и составило 2,04.

В 2016 г. в Южном федеральном округе высокого уровня изобретательской активности не достиг ни один регион. Во вторую группу вошли г. Севастополь (2,99) и Ростовская область (2,11). В третью группу вошли – Астраханская область (1,17), Краснодарский край (1,6), Волгоградская область (1,63). В четвертой группе – Республика Адыгея (0,55), Республика Калмыкия (0,61) и Республика Крым (0,93)[2].

Статистика 2016 года показывает, что изобретательская активность Севастополя достаточно высокая – это обусловлено активным возрождением промышленного сектора экономики региона и развития инфраструктуры.

Общеизвестно, что основой экономического механизма управления организацией является рыночный механизм ценообразования и конкуренции, самоокупаемости и самофинансирования.

Для формирования рыночного механизма управления ценообразования и конкуренции необходима конкурентная среда и участники рынка. Предприятия и организации Крыма и г.Севастополя при вхождении на рынок сбыта России ощутили достаточно большую конкуренцию, чем была в Украине. Это заставило сформировать достаточно обдуманную и взвешенную политику ценообразования, с учётом логистических проблем (удорожания за счет паромной переправы). Динамика спроса и предложения под влиянием различных факторов порождает процесс непрерывной адаптации предприятий и потребителей их продукции к конъюнктуре рынка. Государство регулирует рынок, поддерживая добросовестную конкуренцию, запрещая недобросовестную конкуренцию и ограничивая монополистическую деятельность.

Во избежание судебных имущественных проблем с товарными знаками на предприятиях и организациях Крыма и г.Севастополя, с учётом введенных экономических санкций, стало необходимым регистрация товарных знаков и знаков обслуживания а также наименования мест происхождения товаров. Это подтвердил коэффициент изобретательской активности.

Данная ситуация не могла не сказаться на формировании экономического механизма управления объектами интеллектуальной собственности. Для производства продукции с торговой маркой Крыма, необходимо заключить лицензионные соглашения или другие разрешающие договоры, и только после этого реализовывать изготовленный товар на рынке.

Литература

1. Зинов В.Т. Управление интеллектуальной собственностью. Учеб. пособие. М.: Дело, 2003. - 512с.
2. Федеральная служба интеллектуальной собственности (Роспатент). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rupto.ru/ about/reports (Дата обращения 2.08.2017г).

Роль профессионального суждения в управлении финансовыми рисками в условиях нестабильной экономической ситуации

Рясова К.А.
магистрант
Институт управления, экономики и финансов Казанский федеральный университет
ksenka020894@mail.ru
Гошунова А. В.
к.э.н., доцент кафедры финансового учета
Институт управления, экономики и финансов Казанский федеральный университет
anna.goshunova@mail.ru

В мире, полном непредвиденных ситуаций, для достижения долгосрочного успеха компаниям необходимо вытроить инфраструктуру, обеспечивающую и чувствительность, и устойчивость к рискам. Это требует от руководителей, бухгалтеров, риск-менеджмент уверенных действий, направленных на повышение устойчивости и чувствительности компании к рискам.

Выявление финансовых рисков, их последующая оценка требуют значительной информационной базы для компании, профессиональных знаний со стороны бухгалтера, менеджмента и руководства компании. Также в связи с отсутствием однозначного определения термина «финансовый риск» и большим количеством изменений в законодательстве, возникает необходимость использования профессионального суждения бухгалтера.

Рассмотрим особенности раскрытия информации о рисках компании нефтегазодобывающей отрасли на примере Группы «Татнефть» на основе консолидированной финансовой отчетности за последние два отчетных периода (2015 и 2016 гг.), изучив примечание 30 «Управление финансовыми рисками» (Рис. 1) [7].

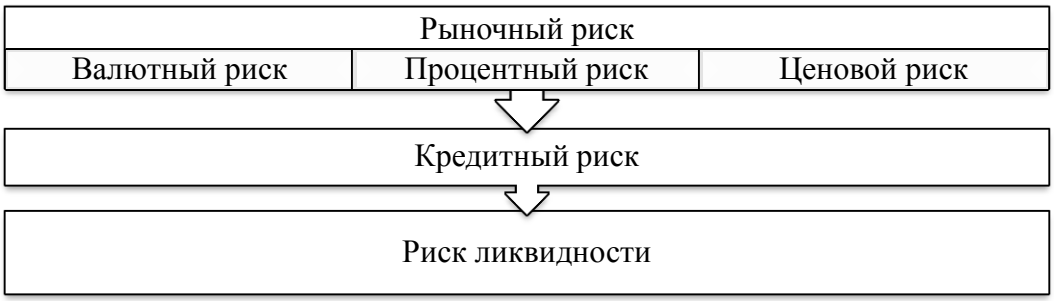


Рис. 1. Финансовые риски Группы «Татнефть»

Важно отметить, что рыночные риски связаны с возможными неблагоприятными для компании последствиями в случае изменения рыночных параметров, в частности цен на сырьевые товары и финансовые инструменты, процентных ставок, курсов иностранных валют. Организация анализирует свою чувствительность к каждому виду рыночных рисков и отражает эффект, который оказал бы на прибыль/(убыток) и капитал.

Кредитные риски связаны с возможными неблагоприятными для организации последствиями при неисполнении (ненадлежащем исполнении) должником обязательств. В отношении кредитных рисков, связанных с дебиторской задолженностью, проводится систематический мониторинг, при котором учитывается финансовое положение контрагента, предыдущий опыт сотрудничества и прочие факторы.

Необходимо подчеркнуть, что при анализе информации о кредитном риске Группа «Татнефть» раскрывает методы управления кредитным риском, которые представлены на рисунке 2.

Рис. 2. Система управления кредитным риском, основанная на консолидированной финансовой отчетности Группы «Татнефть»

Риск ликвидности связан с возможностями организации своевременно и в полном объеме погасить имеющиеся на отчетную дату финансовые обязательства: кредиторскую задолженность поставщикам и подрядчикам, задолженность заимодавцам по полученным кредитам и займам (в том числе в форме облигаций, векселей) и др.

Подход к управлению ликвидностью заключается в том, чтобы обеспечить в максимально возможной степени способность Группы «Татнефть» постоянно поддерживать достаточный уровень ликвидности для своевременного урегулирования своих обязательств как в обычных, так и в неблагоприятных условиях, что позволит избежать неприемлемых убытков или рисков нанесения ущерба репутации.

Стоит отметить, что профессиональное суждение, которое применяется для определения источников рисков, их существенности и вероятности наступления, является важной и неотъемлемой частью управления рисками, соответственно успешного функционирования компании.

Политика Группы «Татнефть» по управлению рисками фокусируется на непредсказуемости финансовых рынков с целью минимизации потенциального отрицательного эффекта на финансовое положение компании.

Для проведения детального анализа финансового состояния исследуемой компании нами проведено имитационное моделирование. Информационную базу моделирования составили отчет «Анализ руководством компании финансового состояния и результатов деятельности за три месяца и год, закончившийся 31 декабря 2016» и «Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с МСФО по состоянию на и за год, закончившийся 31 декабря 2016» Группы «Татнефть».

В качестве исходных данных были выбраны результирующие показатели такие как цена, переменная себестоимость и количество реализованных нефтепродуктов, постоянная часть себестоимости, управленческие и коммерческие расходы Группы «Татнефть». В соответствии с алгоритмом имитационного моделирования нами были предприняты следующие действия:

1) установлены диапазоны изменения результирующих показателей;
2) произведен расчет точки безубыточности;
3) произведен расчет запаса финансовой прочности;
4) произведен расчет запаса финансовой прочности в выручке.

В результате проведенного нами анализа динамики факторов внешней и внутренней среды Группы «Татнефть» были установлены диапазоны изменения выбранных факторов в среднесрочной перспективе. Используя возможности программы «Excel», спрогнозированы вариации изменения результирующих показателей в работе Группы «Татнефть» на 100 условных экспериментах.

Данные имитационного эксперимента позволяют оценить диапазон изменения результирующих показателей финансово-хозяйственной деятельности в условиях случайного выбора значений исходных компонентов.

Результаты имитационного моделирования представлены в таблице.

Таблица

Результаты имитационного моделирования по данным Группы «Татнефть»

Показатели	Маржинальная прибыль	Валовая прибыль	Прибыль от продаж	Точка безубыточности	Запас	Запас к выручке
Среднее значение, млн руб.	87 618	62 441	46 920	111 684	127 785	0,53
Стандартное откл.(СКО), млн руб.	6 817	7 452	7 482	10 123	15 030	0,05
Коэф. вариации	0,08	0,12	0,16	0,09	0,12	0,09
Минимум, млн руб.	72 530	46 832	31 267	90 288	91 425	0,41
Максимум, млн руб.	105 573	78 129	62 965	134 435	157 634	0,63

По результатам 100 экспериментов можно утверждать, что изменения исходных параметров не отражают угрозу убыточности от реализации собственных нефтепродуктов. Мы задали дополнительное условие – число случаев, в которых прибыль от продаж меньше 40 млрд рублей.

Число экспериментов по данному критерию составило 17 из 100, 17% от общего объема имитации. Таким образом, уровень финансового риска компании следует признать приемлемым.

Преимуществом данном имитационной модели выступает возможность установить сценарии развития событий соответствующие вариантам изменения исходных данных, с сохранением логической структуры и последовательности. При принятии решений руководитель вынужден исходить из своих субъективных представлений об эффективности возможных альтернатив и важности различных критериев.

Применение данной модели Группе «Татнефть» позволит руководству компании получать оценки развития процесса по заданному сценарию во времени, учитывать дополнительные сценарии развития компании при установленных критериях, предпринимать управленческие решения в области совершенствования структуры продаж и возможной альтернативы действий.

Таким образом, методы управления финансовыми рисками являются на сегодняшний день необходимой и важной составляющей менеджмента любой компании. Так как от эффективности их использования, применения, зависит экономическое положение организации, ее перспективы развития.

Литература

1. Азарская М. А. Сущность профессионального суждения аудитора // Аудиторские ведомости. №1. 2013. С.92-102.
2. Губайдуллина А. Р. Принципы учета, определяющие применение профессионального суждения бухгалтера в условиях перехода к Международным стандартам финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – №28.
3. Дубровский В. Ф. Классификация приемов, способов и методов управления финансовыми рисками // Математическое моделирование социальной и экономической динамики. №21. 2015. С. 59-62.
4. Киселев А. В. Профессиональное суждение в современной системе управления кредитным риском // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: экономика и менеджмент. №22. 2012. С. 147-151.
5. Матвеева А.О., Куликова Л.И. Раскрытие информации в финансовой отчетности организаций о рисках, сопряженных с экспортной деятельностью // Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам: сборник научных статей. Институт управления, экономики и финансов КФУ. 2016. С. 56-57.
6. Яшина Н. М. Методы управления финансовыми рисками на предприятии // Финансовый менеджмент, №33, 2011. – с. 64-67
7. ПАО Татнефть [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tatneft.ru

Анализ рыночных рисков операций банка на фондовых рынках

Савченко К.В.
магистрант кафедры финансов и кредита
Зуева В.Ю.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
fkr-m-161@mail.ru

Среди значимых банковских рисков международным и национальным регуляторами выделяется рыночный риск, связанный с возможностью финансовых потерь в результате неблагоприятного колебания валютных курсов, котировок ценных бумаг, процентных ставок, цен на драгоценные металлы и др.

Управление названными рисками обычно осуществляют на портфельной основе. При этом базовым инструментом управления выступает лимитирование рыночных рисков по отдельным портфелям. Лимиты рыночного риска устанавливаются в соответствии с требованиями Банка России, Базельского комитета по банковскому надзору и лучшей банковской практикой управления рыночными рисками.

Оценку уровня рыночных рисков коммерческие банки проводят с использованием методики VaR (Value At Risk) на основе исторического моделирования, при этом уровень доверительной вероятности составляет 99% на горизонте 10 дней; применяются надбавки для учета риска изменения цен финансовых инструментов, не обусловленными изменением общей рыночной ситуации. Проиллюстрируем методику оценки рыночного риска на материалах ПАО Сбербанк (таблица 1).

Таблица 1

Оценка рыночного риска ПАО Сбербанк в динамике [2]

Вид риска	Величина риска, млрд руб.		Величина риска, % от капитала	
	1.01.2015	1.01.2016	1.01.2015	1.01.2016
Рыночный риск	47.6	96.6	2.11	3.61
по портфелю долговых ценных бумаг	46.7	83.5	2.07	3.12
фондовый риск	1.0	0.0	0.04	0.00
валютный риск	2.8	13.2	0.12	0.49
эффект диверсификации вложений	-3.0	-0.1	-0.13	0.00

Рост величины рыночного риска на начало 2016 г. по сравнению с началом 2015 г. обусловлен увеличением волатильности, а также расширением видов финансовых инструментов.

Фондовый риск отсутствует, что можно объяснить ликвидацией позиций по акциям в торговом портфеле ПАО «Сбербанк».

Более детальный анализ рыночного риска (таблица 2) свидетельствует, что его уменьшение на 1 января 2017 года по сравнению с 1 января 2016 года связано со значительным сокращением позиции в валютах и погашением значительной доли облигаций в иностранных валютах в портфеле.

Таблица 2

Величина рыночного риска в 2015 году [2]

Показатели	Величина рыночного риска, млрд рублей	Влияние на собственные средства, %	Влияние на чистую прибыль, %
2015 год			
Риск по портфелю долговых ценных бумаг	85,0	3,2	36,0
Фондовый риск	0,3	0,0	0,1
Валютный риск	11,7	0,4	4,9
Товарный риск	0,2	0,0	0,1
Рыночный риск (с учетом диверсификации)	96,4	3,6	40,8
Эффект диверсификации	0,6	0,0	0,2
2016 год			
Риск по портфелю долговых ценных бумаг	37,5	1,3	6,9
Фондовый риск	0,1	0,0	0,0
Валютный риск	3,3	0,1	0,6
Товарный риск	0,1	0,0	0,0
Рыночный риск (с учетом диверсификации)	40,1	1,4	7,4
Эффект диверсификации	0,9	0,0	0,2

Риски банка всегда сопряжены с получением дохода. Анализ процентных и иных доходов по операциям с ценными бумагами (таблица 3) свидетельствует, что в 2016 году их общая сумма увеличилась на 417881 млн руб. по сравнению с 2014 годом. При этом доходы по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи, выросли на 18 046 млн руб. или 18,34 %, доходы по ценным бумагам, удерживаемым до погашения, – на 791 млн руб. или 2,84%, доходы по ценным бумагам, оцениваемым через прибыль или убыток, – на 121 млн. руб. или 2,84 %.

Таблица 3

Процентные и иные доходы по видам активов, млн руб. [2]

Показатели	2014	2015	2016	Изменение 2016 к 2014, +/-	Прирост 2016 к 2014, %
Доходы по кредитам юридическим лицам	886 788	1 146 980	1 164 528	277 740	31,32
Доходы по кредитам физическим лицам	576 708	630 705	652 843	76 135	13,20
Доходы по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	98 377	100 379	116 423	18 046	18,34
Доходы по кредитам банкам	31 546	44 810	64 397	32 851	104,14
Доходы по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	27 889	26 636	28 680	791	2,84
Доходы от продажи страховых продуктов физическим лицам	23 139	16 704	26 493	3 354	14,50
Доходы по ценным бумагам, оцениваемым через прибыль или убыток	2 988	3 386	3 109	121	4,05
Доходы по счетам Ностро	71	362	1 096	1 025	1443,66
Доходы от средств в Банке России	218	125	780	562	257,80
Штрафы, пени, доходы прошлых лет и прочее	14 161	28 941	23 335	9 174	64,78
Итого	1 661 885	1 999 028	2 079 766	417 881	25,15

Анализ расходов (таблица 4) свидетельствует, что по векселям, сберегательным и депозитным сертификатам расходы возросли на 6396 млн руб. или 24,6%, тогда как по облигациям уменьшились на 9328 млн. руб. или 59,67 % в 2016 году по сравнению с 2014 годом.

Таблица 4

Процентные и иные расходы по видам активов, млн руб. [2]

Показатели	2014	2015	2016	Изменение 2016 к 2014, +/-	Прирост 2016 к 2014, %
Расходы по срочным депозитам физических лиц	279 605	468 860	484 993	205 388	73,46
Расходы по срочным депозитам юридических лиц	126 463	235 607	160 820	34 357	27,17
Расходы по депозитам Банка России	145 864	187 231	15 458	-130 406	-89,40
Расходы по расчетным счета юридических лиц	35 498	66 942	52 486	16 988	47,86
Расходы по векселям, сберегательным и депозитным сертификатам	25 999	54 406	32 395	6 396	24,60
Расходы по облигациям	31 442	45 231	22 114	-9 328	-29,67
Расходы по субординированному займу	26 481	32 500	32 500	6 019	22,73
Расходы по срочным депозитам банков	14 167	22 508	13 810	-357	-2,52
Расходы по счетам до востребования физических лип	12 985	13 736	16 717	3 732	28,74
Расходы по корреспондентским счетам Лоро	2 601	4 362	2 523	-78	-3,00
Расходы прошлых лет, штрафы, пени	1 056	987	1 836	780	73,86
Итого	702 161	1 132 370	878 207	176 046	25,07

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует, что ПАО Сбербанк ведет обдуманную политику управления рыночным риском, варьируя объемами ценных бумаг, а также используя портфельную стратегию.

Литература

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.cbr.ru/

2. Официальный сайт ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.sberbank.ru/

Анализ динамики и структуры операций банка с ценными бумагами

Савченко К.В.
магистрант кафедры финансов и кредита
Чернова А.В.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
fkr-m-161@mail.ru

Коммерческие банки выступают крупнейшими участниками российского рынка ценных бумаг. При этом в основе политики построения портфеля ценных бумаг зачастую лежит использование базовых инструментов фондового рынка на фоне оптимизации и минимизации рисков.

Поскольку доля ПАО Сбербанк на рынке ценных бумаг составляет 43,5%, используем его в качестве объекта анализа. Акции ПАО Сбербанк свободно обращаются на Московской, Лондонской, Франкфуртской биржах и внебиржевом рынке США. Акции Сбербанка входят в список наиболее приоритетных бумаг для инвестиций среди компаний из развивающихся рынков.

Долговые инструменты занимают в портфеле ценных бумаг 96,9 % его объема и применяются банком для управления ликвидностью. В течение 2016 года удельный вес акций в портфеле увеличился по сравнению с 2015 годом и составил 2,7 %. Корпоративные облигации к концу 2016 года достигли 33,6 % в общей сумме портфеля, их доля сократилась за год на 6,3 процентных пункта (таблица 1).

Таблица 1

Структура портфеля ценных бумаг ПАО Сбербанк [2]

Показатели	2015		2016	
	млрд руб.	доля, %	млрд руб.	доля, %
Облигации федерального займа РФ	872,2	30,0	1 019,1	37,5
Корпоративные облигации	1 156,9	39,9	913,9	33,6
Иностранные гос. и муниципальные облигации	413,0	14,2	348,6	12,8
Еврооблигации Российской Федерации	325,7	11,2	273,6	10,1
Муниципальные и субфедеральные облигации	76,4	2,6	78,7	2,9
Векселя	0,4	0,0	0,4	0,0
Итого долговых ценных бумаг	2 844,6	97,9	2 634,3	96,9
Корпоративные акции	56,2	1,9	71,0	2,7
Паи инвестиционных фондов	5,2	0,2	12,2	0,4
Итого ценных бумаг	2 906,0	100,0	2 717,5	100,0

Удельный вес корпоративных облигаций с инвестиционным рейтингом в общем портфеле корпоративных облигаций достиг 27,1 %, в стравнении с 2015 годом, когда он составлял 39,1 %. Доля ценных бумаг по операциям репо сократилась на 3,4 процентных пункта с 7,6 до 4,2 % (таблица 2). Это обусловлено сокращением зависимости от средств Центрального банка РФ, проведением гибкой процентной политики и привлечением дополнительных клиентских ресурсов.

Таблица 2

Структура портфеля долговых ценных бумаг ПАО Сбербанк по уровню кредитного рейтинга [2]

Показатели	2015		2016	
	млрд рублей	доля, %	млрд рублей	доля, %
Инвестиционный рейтинг	1 672,9	58,8	1 533,5	58,2
Спекулятивный рейтинг	1 079,1	37,9	1 051,7	39,9
Нет рейтингов	92,6	3,3	49,1	1,9
Итого долговых ценных бумаг	2 844,6	100,0	2 634,3	100,0

Сумма выпущенных в 2016 г. долговых обязательств уменьшилась на 15,8 % (таблица 3), что обусловлено укреплением курса рубля по отношению к ведущим иностранным валютам и погашением долговых инструментов. Сумма выпущенных сберегательных сертификатов упала на 16,5 %. На этом фоне возрос объем облигаций внутреннего рынка на 20,3 %, вследствие участия Сбербанка в 2016 г. в Программе биржевых облигаций. Помимо этого, отмечено увеличение суммы выпущенных векселей на 14,5 %.

Таблица 3

Динамика суммы долговых ценных бумаг, выпущенных ПАО Сбербанк, млрд руб. [2]

	2014	2015	2016	2016 к 2015, млрд руб.	2016 к 2015, %
Сберегательные сертификаты	439 382	577,7	482,6	(95,1)	–16,5
Ноты участия в кредитах, выпущен-ные в рамках MTN-программы	-	607,0	473,9	(133,1)	–21,9
Облигации выпущенные:					
– на внутреннем рынке	-	70,1	84,3	14,2	20,3
– на международных рынках	-	34,5	21,1	(13,4)	–38,8

Векселя	72 216	80,7	92,4	11,7	14,5
Облигации, выпущенные в рамках Программы секьюритизации ипотечных кредитов Сбербанка	-	7,2	5,5	(1,7)	–23,6
Депозитные сертификаты	1 804	1,3	1,2	(0,1)	–7,7
Итого	513 402	1 378,5	1 161,0	(217,5)	–15,8

В таблице 4 представлена структура финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, в разрезе видов финансовых активов. Так, на начало 2016 г. у Сбербанка не было акций, переданных без прекращения признания по договорам продажи и обратного выкупа, тогда как на начало 2015 г. их стоимость составляла 1 066 млн руб.

Таблица 4

Финансовые активы ПАО Сбербанк, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, млн руб. [2]

Показатели	1.01.2015	1.01.2016	Изменение, +/-
Российские государственные облигации	4 816	0	-4 816
Облигации субъектов РФ	458	22	-436
Облигации и еврооблигации банков	62 388	37 251	-25 137
Корпоративные облигации	41 490	18 004	-23 486
Еврооблигации иностранных государств	124	153	29
Акции	56 559	0	-56 559
Производные финансовые инструменты	659 853	350 548	-309 305
Итого	825 688	405 978	-419 710

Картина изменения величины вложений в ценные бумаги и иные активы, имеющиеся в наличии для продажи, представлена в таблице 5. На начало 2016 г. в портфеле банка не содержалось акций, переданных без прекращения признания по договорам продажи и обратного выкупа (в сравнении с началом 2015 г. – 105 млн руб.).

Таблица 5

Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы ПАО Сбербанк, имеющиеся в наличии для продажи, млн руб. [2]

Показатели	1.01.2015	1.01.2016	Изменение, +/-
Российские государственные облигации	796 023	983 770	187 747
Облигации субъектов РФ	45 878	45 092	-786
Облигации и еврооблигации банков	43 638	286 586	242 948
Корпоративные облигации	442 729	441 990	-739
Еврооблигации иностранных государств	349	403	54
Акции	30 989	21 755	-9 234
Инвестиции в дочерние и зависимые организации	385 839	536 732	150 893
Прочее участие	45	29	-16
Итого	1 745 490	2 316 357	570 867

Таким образом, можно сделать вывод, что рост портфеля ценных бумаг обусловлен:

- покупкой суверенных облигаций и еврооблигаций;
- положительной переоценкой еврооблигаций, стоимость которых выражена в иностранной валюте;
- приростом инвестиционного портфеля.

Литература

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.cbr.ru/

2. Официальный сайт ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.sberbank.ru/

Стратегия импортозамещения как современный тренд развития экономики Ставропольского края

Салпагарова Ф.И.

студентка экономики и внешнеэкономической деятельности

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

f.salpagarova@bk.ru

Разработка, внедрение и реализация стратегии импортозамещения на сегодняшний день в России жизненно необходимы. Регион готов к осуществлению подобных мер: благоприятный климат, плодородная почва и трудолюбие населения Ставропольского края способствуют эффективной реализации стратегии импортозамещения.

В сложившихся условиях социально-экономического развития Ставропольского края необходимо дальнейшее совершенствование инструментов государственной поддержки импортозамещения как в сельском

хозяйстве, так и в промышленности с расчетом на положительную динамику роста промышленного и сельскохозяйственного производства, постепенную трансформацию и интеграцию производителей в эффективную технологическую среду.

В соответствии с распоряжением Правительства Ставропольского края от 19 сентября 2016 года № 296-рп был утвержден план мероприятий по содействию импортозамещению в Ставропольском крае в 2016 – 2020 гг.

Целями реализации плана являются:

– координация деятельности органов исполнительной власти Ставропольского края и органов местного самоуправления муниципальных образований Ставропольского края, делового сообщества, научных и экспертных организаций, направленной на повышение конкурентоспособности производимых товаров (работ, услуг) на территории Ставропольского края, интеграцию организаций Ставропольского края в региональные, межрегиональные и глобальные производственные цепочки;

– обеспечение населения Ставропольского края в полном объеме продукцией, производимой организациями Ставропольского края, за счет увеличения объемов ее производства и роста ее конкурентоспособности.

Задачами реализации плана являются:

– содействие созданию и развитию производств импортозамещающей и экспортно-ориентированной продукции, реализуемой или планируемой к реализации организациями Ставропольского края;

– улучшение факторов конкурентоспособности, в том числе стимулирование роста производительности труда, развитие кадрового потенциала и обеспечивающей инфраструктуры на территории Ставропольского края;

– стимулирование трансфера технологий и повышение уровня технологического развития организаций Ставропольского края;

– содействие привлечению инвестиций в основной капитал организаций Ставропольского края, осуществляющих деятельность по производству товаров (работ, услуг) на территории Ставропольского края.

Принципами реализации плана являются:

– неизменность основных параметров инвестиционных проектов, реализуемых на территории Ставропольского края (сроки окупаемости, структура финансирования, финансовые показатели);

– сохранение уровня конкурентоспособности производимых в Ставропольском крае товаров (работ, услуг) на внутреннем и внешнем рынках;

– определение в качестве индикатора конкурентоспособности производимых организациями Ставропольского края товаров (работ, услуг) уровня интеграции ставропольских товаропроизводителей в глобальные производственные цепочки, измеряемого в том числе долей экспорта в производстве товаров (работ, услуг) [1].

Реализация инвестиционных проектов, направленных на производство импортозамещающей продукции и привлечение инвесторов для выпуска продукции на территории Ставропольского края, будет способствовать выполнению стратегических целей по обеспечению роста инвестиционной привлекательности Ставропольского края, определенных Инвестиционной стратегией Ставропольского края до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Ставропольского края от 28 ноября 2014 года № 389-рп.

Контрольные показатели реализации плана мероприятий по содействию импортозамещению в Ставропольском крае представлены в таблице 1.

Таблица 1

Контрольные показатели реализации плана

Наименование контрольного показателя	Значение контрольных показателей в 2015 году (базовый период), тыс. тонн	Значение контрольных показателей по годам, тыс. тонн				
		2016	2017	2018	2019	2020
Производство продукции овощеводства в хозяйствах всех категорий Ставропольского края	451,2	453,0	458,7	464,4	470,9	475,1
Производство плодово-ягодной продукции в Ставропольском крае	57,2	50,0	55,0	60,0	65,0	75,0
Производство молока в хозяйствах всех категорий Ставропольского края	686,8	692,0	699,0	703,0	709,3	715,9

Источник: распоряжение Правительства Ставропольского края об утверждении плана мероприятий по содействию импортозамещению в Ставропольском крае на 2016 – 2020 годы [1].

Мероприятия, направленные на содействие импортозамещению в Ставропольском крае (таблица 2), реализуются в рамках следующих государственных программ Ставропольского края:

1. «Развитие сельского хозяйства»;
2. «Развитие энергетики, промышленности и связи»;
3. «Экономическое развитие и инновационная экономика» [1].

Таблица 2

Мероприятия по содействию импортозамещению в Ставропольском крае

Наименование мероприятия	Наименование документа	Ожидаемый результат, сектор экономики	Срок реализации мероприятия	Ответственный исполнитель
Развитие овощеводства в Ставропольском крае	Государственная программа Ставропольского края «Развитие сельского хозяйства»	Увеличение объемов производства продукции овощеводства в хозяйствах всех категорий Ставропольского края	2016 – 2020 гг.	Министерство сельского хозяйства Ставропольского края
Развитие плодоводства в Ставропольском крае	Государственная программа Ставропольского края «Развитие сельского хозяйства»	Увеличение объемов производства плодово-ягодной продукции в Ставропольском крае	2016 – 2020 гг.	Министерство сельского хозяйства Ставропольского края
Развитие молочного животноводства в Ставропольском крае	Государственная программа Ставропольского края «Развитие сельского хозяйства»	Увеличение объемов производства молока в хозяйствах всех категорий Ставропольского края	2016 – 2020 гг.	Министерство сельского хозяйства Ставропольского края
Поддержка юридических лиц, реализующих инвестиционные проекты по модернизации и созданию новых производств, в том числе направленная на выпуск импортозамещающей продукции	Государственная программа Ставропольского края «Развитие энергетики, промышленности и связи»	Увеличение объема инвестиций на модернизацию действующих производств организаций промышленного комплекса, направленного на обеспечение выпуска импортозамещающей продукции в Ставропольском крае	2016 – 2020 гг.	Министерство энергетики, промышленности и связи Ставропольского края
Проведение мероприятий по реализации политики импортозамещения в рамках выставочно-презентационных мероприятий	Государственная программа Ставропольского края «Экономическое развитие и инновационная экономика»	Увеличение спроса на продукцию организаций, осуществляющих свою деятельность на территории Ставропольского края	2016 – 2020 гг.	Министерство экономического развития Ставропольского края
Предоставление мер государственной поддержки субъектам инвестиционной деятельности в Ставропольском крае	Закон Ставропольского края «Об инвестиционной деятельности в Ставропольском крае»	Увеличение производства импортозамещающей продукции на территории Ставропольского края	2016 – 2020 гг.	Министерство экономического развития Ставропольского края

Источник: распоряжение Правительства Ставропольского края об утверждении плана мероприятий по содействию импортозамещению в Ставропольском крае на 2016 – 2020 годы [1].

В рамках внедрения стратегии импортозамещения на территории Ставропольского края реализуются следующие инвестиционные проекты.

– строительство тепличного комплекса по производству овощных культур на территории Изобильненского муниципального района;

– строительство тепличного комплекса по производству плодоовощной продукции в закрытом грунте на территории Кировского муниципального района;

– развитие плодоводства и ягодниководства на территории Левокумского муниципального района;

– строительство молочного комбината на территории Кочубеевского муниципального района;

– реконструкция производственных помещений завода «Арнест» под международные стандарты на территории города Невинномысска;

– развитие производства сапфира и сапфировых пластин для производства светодиодов, смартфонов и других промышленных применений на территории города Ставрополя;

– строительство комплекса по производству сухих строительных смесей на территории города Невинномысска;

– модернизация и расширение действующего производства командно-штабных машин, специальных аппаратных и общепромышленных изделий на территории города Ставрополя;

– модернизация цеха металлообработки на территории города Михайловска [1].

Таким образом, можно говорить о сформированной системе мер по внедрению стратегии импортозамещения как доминанты современных трендов развития Ставропольского края.

Литература

1. Распоряжение об утверждении плана мероприятий по содействию импортозамещению в Ставропольском крае на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]: URL: http://docs.cntd.ru/document/453147707 (дата обращения: 08.09.2017).

Инновационные инструменты развития транспортной инфраструктуры региона

Сандакова Н.Ю.
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»
ns2005@yandex.ru

Сибирский федеральный округ (СФО) характеризуется высоким ресурсным потенциалом, который включает 30% разведанных в РФ запасов газа, 9% свинца и угля, 10% нефти, 14% молибдена, 21% никеля, 7% платины и др. [1]. В регионах СФО сформированы машиностроительный, аграрно-промышленный и научно-образовательный комплексы. Состояние и направления развития экономических и экологических процессов в данном макрорегионе выступает в качестве фактора устойчивости глобальной эколого-экономической системы, что определяется высоким удельным весом лесных массивов Сибири и объемами пресной воды в общем объеме аналогичных показателей в мире.

Современный этап развития СФО характеризуется падением объемов производства обрабатывающего сектора экономики, ухудшением состояния социальной сферы, активизацией миграционных потоков носителей интеллектуально-креативных ресурсов и предпринимательских способностей. Подобная негативная динамика определила необходимость разработки долгосрочной стратегии развития данного макрорегиона, ориентированной на модернизацию основных фондов и повышение производительности труда в базовых отраслях экономики субъектов РФ, входящих в состав СФО, формирование приоритетных отраслевых кластеров, развитие инновационной сферы и др. [2]. Сдерживающим фактором для эффективной реализации стратегии является удаленность СФО, особенно его восточной части, от экономически развитых регионов России, низкий уровень обеспеченности инфраструктуры (в том числе транспортной). Это отрицательно сказывается на освоении и эксплуатации природно-ресурсного потенциала и ведет к изоляции сложившихся здесь производственных комплексов. Тем самым, можно предположить, что развитие транспортной инфраструктуры макрорегиона, включающее совершенствование опорной транспортной сети, обеспечение гарантированной доступности транспортных услуг для резидентов и нерезидентов регионов СФО, реализацию транзитного потенциала национальной экономики, рост устойчивости транспортной системы и уровня ее безопасности приведет к повышению плотности и частоты транзакций с участием экономических агентов. Это, в свою очередь, является фактором, усиливающим мультипликативный эффект воздействия источников развития на динамику показателей состояния экономики регионов и их интегрированных образований, условием разработки и реализации инновационно ориентированной стратегии.

Сложившийся в регионах СФО (впрочем как и в российских) подход к модернизации транспортной инфраструктуры основан на признании доминирования модели экстенсивного развития и направлен на увеличение количественных показателей (протяженность и плотность путей сообщения и др.). Реализация данной модели при разработке отраслевых и комплексных программ социально-экономического развития регионов не позволяет решить проблему транспортной обеспеченности и преодолеть низкие показатели рентабельности, что приобретает особую значимость для субъектов СФО, особенностью которых является низкая плотность населения и особые климатические условия. В таких регионах транспортная инфраструктура должна мало зависеть от природно-климатических условий, не иметь потребность в значительных объемах инвестиций на строительство наземных капитальных сооружений, обладать высоким уровнем экономичности, высокой скоростью транспортного сообщения, а также иметь высокую проникающую способность.

Для решения задачи развития транспортной инфраструктуры регионов СФО могут применяться как модернизационные инструменты, так и инновационные.

Применение модернизационных инструментов связано с необходимостью приведения показателей качества услуг транспортной инфраструктуры и её технико-экономических характеристик к запросам потребителей и к соответствию мировому уровню.

Применение инновационных инструментов предполагает формирование новых качественных свойств и характеристик транспортной инфраструктуры, которые будут способны удовлетворить в стратегическом периоде потенциальные запросы потребителей, а также разработку и внедрение инновационных проектов превышающих достигнутый научно-технический уровень.

К инновационным инструментам транспортной инфраструктуры можно отнести:

- *продуктовые инновации*, предполагающие формирование конкурентоспособной транспортной услуги;
- *технологические инновации,* направленные на внедрение новых транспортных средств;
- *инновационный рост*, ориентированные на освоение новых территорий,

- *организационно-управленческие инновации,* предполагающие формирование новой организационной структуры, системы управления развитием.

Результатом применения инновационных инструментов является формирование инновационной транспортной системы в регионе. Автор определяет инновационную транспортную систему как транспортную систему, качественное развитие которой осуществляется на основе разработки и внедрения инновационных транспортных средств с высокими эколого-технико-экономическими характеристиками, новых транспортных технологий и совершенствования транспортного процесса в целом. Её особенностью является устойчивая способность к генерации и диффузии инноваций. Процессы самоорганизации, происходящие в инновационной транспортной системе, в процессе ее адаптации требуют непрерывной реакции на изменения (как реальные, так и потенциальные) и обуславливают потребности в генерации инноваций, для обеспечения непрерывного инновационного развития и их диффузии по региону, для того чтобы не допустить диспропорции в пространственном развитии транспортной инфраструктуры.

Инновационные и модернизационные инструменты по сути – это проекты развития транспортного инфраструктуры региона.

Основные направления инновационного совершенствования транспортных систем в регионе представлены в таблице.

Таблица

Направления инновационного совершенствования транспортных систем в регионе

Направление	Сущность
Повышение эффективности	Техническое и организационное совершенствование с целью качественного улучшения экономических и технических характеристик
Комбинация свойств	Объединение возможностей различного рода транспортных систем в единое целое с целью расширения зоны доступности по техническим и экономическим параметрам
Изменение принципов действия	Применение результатов научно-технического прогресса на практике с целью создания новых видов транспортных систем и транспортных средств.

Степень достигнутой инновационности транспортной инфраструктуры региона может быть определена с помощью методов предложенных отечественными учеными: оценка доли производительных сил в секторах экономики, использующих ядро (основные достижения) соответствующего технологического уклада (С.Ю.Глазьев, Е.Н.Каблов); показатели инфраструктуры технологических укладов (А.А.Сытник); наличие патентов и их применения на ключевой продукт уклада (Г.Е.Кричевский); показатели качества используемых ресурсов (Ю.В.Яременко, В.Г.Беломестнов); показатели эффективности инновационной сферы и др. методы.

В связи с изложенным, представляется актуальной задача внесения дополнений в стратегию развития субъектов, входящих в состав СФО в части определения роли инновационной транспортной системы. Стратегия должна включать раздел направленный на внедрение инновационных транспортных систем в транспортную инфраструктуру региона и включать индикаторы и мероприятия по их достижению.

Литература

1. Федеральная службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru/ св*ободный.* Проверено на 15.08.2017.

2. Распоряжение Правительства РФ от 17.06.2014 N 1069-р (ред. от 11.02.2015) «Об утверждении плана мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164486/ св*ободный.* Проверено на 15.08.2017.

Анализ межбюджетных отношений в системе "регион – муниципальные образования" на примере Чеченской Республики

Соколова А.А.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
alfiasocol@rambler.ru
Тайсумова З.М.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
zuleykhant1@mail.ru

Исследование взаимоотношений региона с входящими в него муниципальными образованиями по поводу формирования и исполнения территориальных бюджетов в условиях складывающейся конкуренции различных органов власти по вертикали бюджетной системы за большую обеспеченность финансовыми ресурсами приобретает все большую актуальность. Региональное законодательство о межбюджетных отношениях регулирует в первую очередь отношения, возникающие между региональным и местным уровнями

управления, а вопросы межбюджетного регулирования в муниципальных районах рассмотрены преимущественно в сфере выравнивания бюджетной обеспеченности поселений [3].

Согласно **Бюджетному кодексу** Российской Федерации порядок определения объемов районных фондов финансовой поддержки поселений и распределения дотаций на выравнивание их бюджетной обеспеченности из бюджета муниципального района устанавливается законом субъекта Федерации [1].

В таблице 1 рассмотрим общий объем доходов и расходов в разрезе местных бюджетов бюджетной системы Чеченской Республики. Так, местные бюджеты Чеченской Республики по вертикали не сбалансированы.

Таблица 1

Анализ доходов и расходов местных бюджетов Чеченской Республики на 2014–2016гг.

Вид дохода	2014г.		2015г.		2016г.		Отклонение	
	сумма, млн руб.	доля, %	сумма, млн руб.	доля, %	сумма, млн руб.	доля, %	2015/ 2014	2016/ 2015
Доходы бюджетов муниципальных районов								
Всего доходов	19294,8	100	15165,9	100	16818,1	100	-4128,9	1652,2
Налоговые доходы	2140,9	11,10	2271,4	14,98	2769,2	16,47	130,5	497,8
Неналоговые доходы	57	0,30	63,7	0,42	96,8	0,58	6,7	33,1
Безвозмездные и безвозвратные поступления	17096,9	88,61	12830,8	84,60	13952,1	82,96	-4266,1	1121,3
Всего расходов	19204,2		15285,9		16356,2		-3918,3	1070,3
Дефицит (профицит)	90,6	0,47	-120	-0,79	461,9	2,75	-210,6	581,9
Доходы бюджетов городских округов								
Всего доходов	7252,7	100	5628,6	100	6159,3	100	-1624,1	530,7
Налоговые доходы	1749,7	24,12	1722,4	30,60	1722,56	27,97	-27,3	0,16
Неналоговые доходы	143,9	1,98	147,5	2,62	169,04	2,74	3,6	21,54
Безвозмездные и безвозвратные поступления	5359,1	73,89	3758,7	66,78	4267,7	69,29	-1600,4	509
Всего расходов	7316,1		5671,1		6290,3		-1645	619,2
Дефицит (профицит)	-63,4	-0,87	-42,5	-0,76	-131	-2,13	20,9	-88,5
Доходы бюджетов муниципальных поселений								
Всего доходов	1271,9	100	939,7	100	1082,9	100	-332,2	143,2
Налоговые доходы	371,4	29,20	179,6	19,11	205,8	19,00	-191,8	26,2
Неналоговые доходы	10,1	0,79	8,7	0,93	37,9	3,50	-1,4	29,2
Безвозмездные и безвозвратные поступления	890,4	70,01	751,4	79,96	839,2	77,50	-139	87,8
Всего расходов	1285,6		974,4		1082,1		-311,2	107,7
Дефицит (профицит)	-13,7	-1,08	-34,7	-3,69	0,8	0,07	-21	35,5

Большая часть доходов и расходов приходится на бюджеты муниципальных районов, что определено наделенными расходными и доходными полномочиями. За 2015 г. и 2016 г. отмечена схожая динамика по всем типам местных бюджетов : в 2015 году сокращение доходов и расходов бюджетов, а в 2016 году – прирост, при этом параметры бюджетов не достигают уровня 2014 года. Местные бюджеты республики на протяжении анализируемого периода глубоко дотационные, так наибольший уровень зависимости от перечислений из республиканского и федерального бюджетов у муниципальных районов – 82,96% в 2016 году против 88,6% в 2014 году. Степень зависимости от межбюджетных трансфертов у городских округов колеблется около 70%, а у муниципальных поселений – 78%.

Дотации из бюджетов муниципальных районов играют существенную роль при формировании собственных доходов бюджетов поселений (таблица 2).

Таблица 2

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений из бюджетов муниципальных районов

Показатели	Значение			Отклонение 2016 г./2014 г.
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Общий объем средств ФФП поселений из бюджетов муниципальных районов	1 913,78	1 012,36	4 011,00	2 097,22
Доля средств ФФП в собственных доходах бюджетов поселений, %	8,71%	7,74%	9,14%	0,43%

В расчетах республиканского фонда финансовой поддержки бюджетов муниципальных районов и городских округов на 2014–2016гг. утверждены следующие показатели: 1) средний по муниципальным районам и городским округам уровень налоговых доходов в расчете на душу населения в 2014 году в сумме 2 862 рубля, в 2015 году в сумме 3 003 рублей, в 2016 году в сумме 3 152 рубля; 2) средний уровень расходных

обязательств местных бюджетов в расчете на 1 жителя в 2014 году в сумме 4 712 рублей, в 2015 году в сумме 5 196 рублей, в 2016 году в сумме 5 446 рублей.

Также утверждены средства на распределение дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности бюджетов муниципальных районов и городских округов из республиканского фонда финансовой поддержки муниципальных районов и городских округов на 2014–2016гг.

Таблица 3

Распределение дотации из фонда финансовой поддержки на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности бюджетов 2014–2016гг.

Наименование городских округов и муниципальных районов	2014г.		2015г.		2016г.		Отклонение	
	сумма, млн руб.	доля, %	сумма, млн руб.	доля, %	сумма, млн руб.	доля, %	2015/ 2014	2016/ 2015
Ачхой–Мартановский муниципальный район	111,22	6,10	116,78	6,10	105,44	6,10	5,56	–11,34
Грозненский муниципальный район	391,15	21,46	410,71	21,46	1 792,46	21,46	19,56	1 381,74
Курчалоевский муниципальный район	322, 2	17,68	338,36	17,68	157,70	17,68	16,11	–180,66
Надтеречный муниципальный район	95, 01	5,21	99,77	5,21	81,76	5,21	4,75	–18,01
Наурский муниципальный район	247,26	13,57	259,62	13,57	730,31	13,57	12,36	470,69
Ножай–Юртовский муниципальный район	142,91	7,84	150,05	7,84	100,31	7,84	7,15	–49,74
Сунженский муниципальный район	74,23	4,07	77,94	4,07	40,20	4,07	3,71	–37,74
Шаройский муниципальный район	34,77	1,91	36,51	1,91	96,48	1,91	1,74	59,98
Шелковской муниципальный район	159,55	8,75	167,53	8,75	122,88	8,75	7,98	–44,64
Городской округ город Аргун	244,29	13,40	256,50	13,40	783,45	13,40	12,21	526,95
Итого по городским округам и муниципальным районам	1 822,6	100	1 913,78	100	4 011,00	100	91,13	2 097,22

Если поселение получило "недостаточно" дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, то оно получит "большие" объемы дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов поселений. На наш взгляд, такой способ распределения дотаций способствует снижению заинтересованности поселений в наращивании объемов налоговых и неналоговых поступлений. Во многих случаях дотации на обеспечение сбалансированности местных бюджетов могут рассматриваться как вынужденная мера, ориентированная на тактическую корректировку ситуации, сложившейся в сфере распределения налоговых источников и расходных полномочий между уровнями бюджетной системы.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: фед. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: http:// base.consultant.ru

2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федер. закон от 6 окт. 2003 г. № 131-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа:http:// base.consultant.ru

3. О бюджетном устройстве, бюджетном процессе и межбюджетных отношениях в Чеченской Республике: закон Чеченской Республики от 14.07.2008 № 39-РЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа:http:// base.consultant.ru (дата обращения: 29.08.2017 г.).

4. О местном самоуправлении в Чеченской Республике : закон Чеченской Республики от 24.05.2010 № 11-РЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: http:// base.consultant.ru

Использование современных технологий социальной защиты населения в целях социально-экономического развития РФ

Сардарян А.Р.
к.э.н., доцент кафедры менеджмента экономического факультета
Российский университет дружбы народов
(RUDN University)
sardaryan_ar@pfur.ru,
anna_al_edu@mail.ru

В условиях стремления все большего числа государств к устойчивому развитию, стабильному росту экономики и снижению социальной напряженности в обществе растет актуальность многовекторной работы государства с человеческими ресурсами страны, являющимися наравне с природными, производственными, финансовыми, культурными важнейшим фактором социально-экономического развития и повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке. Одним из аспектов всесторонней работы с населяющими страну людьми является их социальная защита – меры государства, обеспечивающие соблюдение гарантий и конституционных прав граждан по удовлетворению их социально-экономических потребностей. Причем, среди особенностей социальной защиты является не только помощь нуждающимся гражданам страны и социально незащищенным категориям, но и оказание косвенного влияния на снижение социальной напряженности в обществе, уровня преступности, в том числе молодежной и пр.

В последние годы вопросам социальной защиты населения уделено внимание в работах таких авторов, как: Басов Н.Ф. [1], Гуслова М.Н.[2], Карелова Г.А.[3], Козлов А.А.[4], Кудряшев В.М.[5], Осадчая Г.И.[6], Холостов Е.И. [7] и др. Однако все еще малочисленны работы по отдельным направлениям социальной защиты, в том числе по тенденциям и перспективам внедрения современных методов социальной поддержки населения, в том числе в Российской Федерации.

Сегодня за социальную защиту в РФ отвечает Министерство труда и социальной защиты РФ. В данной области также функционирует ряд бюджетных и внебюджетных фондов на федеральном, региональном и местном уровнях. К примеру, к государственным внебюджетным фондам по социальной защите населения РФ относятся: Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Фонд обязательного медицинского страхования.

К основополагающим формам социальной защиты относят социальное обеспечение, социальное страхование и социальную помощь. Спектр инструментов социальной защиты достаточно широк и многообразен: доступное медицинское обслуживание и образование, пенсионное обеспечение, система социального обслуживания, социальные выплаты и пр. Например, последние являются одним из важнейших инструментов социальной поддержки государства. Так, социальные выплаты (социальные пособия) являются формой помощи населению со стороны государства, выраженной в материальной поддержке наиболее нуждающихся слоев населения за счет средств бюджета или специальных фондов. В России к основным пособиям можно отнести пособия: по временной нетрудоспособности, по беременности иродам, при рождении ребенка, по уходу за ребенком до 1,5 лет, многодетным семьям, малоимущим семьям, по инвалидности, по безработице, участникам боевых действий, семьям военнослужащих, донорам, почетным гражданам, стипендии студентам и пр.

Однако в условиях неопределенности, которая может породить социальную напряженность, важен регулярный контроль за системой социальной защиты населения, а также постоянное совершенствование ее инструментария. Изучая новейшие зарубежные технологии в области социальной защиты важно адаптировать их к национальной российской специфике в целях использования только оптимальных (с точки зрения финансовых затрат и социальных эффектов) инструментов.

Необходимо отметить, что социальное обеспечение возникло в России сто лет назад (1920-е гг.) и вначале было нацелено на обслуживание пожилых и нетрудоспособных граждан. Использовались такие инструменты, как пенсии по старости и инвалидности, по временной нетрудоспособности и родам и по уходом за ребенком до года. Помимо этого предоставлялись бесплатные детские сады, интернаты, пионерские лагеря, содержание пожилых и инвалидов в специализированных интернатах и пр.

В ходе эволюционирования системы социального обеспечения комплекс инструментарии постепенно расширялся и дополнился другими формами социальной поддержки. Сегодня каждый гражданин страны имеет ряд социальных гарантий без учета трудового вклада: бесплатное медицинское обслуживание, бесплатное образование, минимальный размер оплаты труда, пенсии и стипендии, социальные пенсии (инвалидам, сиротам и пр.) Упрочилась система социального страхования, расширилась деятельность служб по социальному обслуживанию населения (оказание социально-бытовых, правовых, педагогических, медицинских услуг и пр.) Сегодня в РФ ведется активная работа по поддержке инвалидов, выпускников детских домов и пр. Развивается направление психологической поддержки нуждающимся гражданам, попавшим в сложные жизненные ситуации. Появляются так же и новые, так называемые инновационные инструменты социальной защиты, среди которых индивидуальные программы, выстроенные специально под личные потребности, интересы, уровень образования, социальный фон и прочие факторы.

Современное общество крайне заинтересованно в эффективной социальной работе. Для Российской Федерации эта проблема остается одной из самых актуальных. Однако здесь нужно учитывать тот факт, что расширение инструментария и увеличение материальной базы выплат не всегда приносит пользу для общества (хотя и устраняет социальную напряженность, снижает уровень преступности, но и порождает такие

социальные эффекты, как иждивенчество, пассивность общества и пр.) Таким образом, важно вести регулярный мониторинг запросов общества, разрабатывать гармоничную систему социальной поддержки нуждающихся слоев населения с точки зрения ее оптимальности и эффективности.

Литература

1. Басов Н.Ф. История социальной работы: Практикум. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 289 с.

2. Гуслова М.Н. Теория и методика социальной работы: Учебник. – М.: «Академия», 2011. – 319 с.

3. Карелова Г.А. Социальная защита: вчера, сегодня и завтра. // Человек и труд. – 2012. – № 6. – 52 с.

4. Социальная работа: Введение в профессиональную деятельность: Учебное пособие / Под ред. А.А. Козлова. – М.: Логос, 2012. – 368 с.

5. Социальное обеспечение в Российской Федерации. / Под ред. В. М. Кудряшова. – М., 2011. – 219 с.

6. Осадчая Г.И. Управление системой социальной защиты населения в условиях новой социально-экономической среды в России // Социальная политика и социология. – 2011. – № 4. – 152 с.

7. Социальная политика и социальная работа: Учебное пособие / Под ред. Е.И. Холостова. – М.: Дашков и К, 2012. – 231 с.

Мотивация труда врачебного персонала как основа повышения качества медицинской помощи

Сенюгина Ю.А.
клинический ординатор кафедры и клиники нейрохирургии
Военно-медицинская академия им. С.М. Кирова
Лазарева Н.В.
профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
darkabyss@mail.ru

Успешное развитие страны и функционирование ее народохозяйственных отраслей возможно только на основе высокопроизводительного труда работников. Однако такой труд требует сильных трудовых мотивов и предполагает соответствующее ожиданиям вознаграждение. Существует множество теорий и практик, направленных на создание эффективных систем мотивации труда, однако универсальное средство так и не найдено. В связи с этим, изучение мотивационных предпочтений врачебного персонала, анализ потребностей, лежащих в основе их профессионального поведения, выявление мотивирующих и демотивирующих факторов, исследование условий труда медицинских работников, а также поиск наиболее приемлемых методов мотивационного воздействия, относится к одному из актуальных направлений научных исследований.

Следует отметить, что врач – это прежде всего высокообразованная личность. Применение примитивных методов мотивации, действующих на сотрудников низшего порядка, не допустимо. В этом и состоит основная ошибка руководителей медицинских организаций. Политика мотивации неодинакова для представителей различных профессий, она отличается даже внутри каждого медицинского учреждения. Построение системы мотивации врачебного персонала необходимо начинать с обоснования системы целей, формирования благоприятного организационного климата, создания условий мотивационного развития.

Немаловажное значение для анализа мотивации персонала учреждений здравоохранения имеет показатель удовлетворенности населения от оказанной ему медицинской помощи. Данный показатель является результатом деятельности медицинского персонала и всего учреждения в целом. Специалистами структурных обособленных подразделений ТФОМС Ставропольского края в мае 2016 года проведено анкетирование пациентов поликлиник по удовлетворенности качеством предоставляемой медицинской помощи. В опросе участвовало 2 505 человек.

Удовлетворенность респондентов качеством бесплатной медицинской помощи, получаемой в поликлинике, во втором квартале 2016 года снизилась на 1,5%, по сравнению с первым кварталом 2016 года. В целом по СКФО показатель удовлетворенности низкий, что создает необходимость совершенствования системы мотивации врачебного персонала к повышению эффективности и результативности медицинской помощи. Наблюдается снижение показателя удовлетворенности населения в данном регионе, что является тревожным сигналом для всей системы здравоохранения, ведь он отражает недостатки в её управлении [5].

Проанализировав системы мотивирования сотрудников нескольких медицинских учреждений, мы пришли к выводу, что при построении системы мотивации были допущены следующие ошибки.

Прежде всего, руководство большинства учреждений пытались применить к врачебному персоналу те же стимулы, что и к персоналу низшего порядка. Такие попытки, по нашему мнению, не позволяют использовать имеющийся потенциал врачей, замедляя, а в ряде случаев и останавливая их мотивационное развитие. Кроме того, не учитываются психологические особенности врачебного труда, а в коллективах наблюдается неблагоприятный организационный климат.

Мы предприняли попытку сформулировать ряд положений, которые следует учитывать при построении системы мотивации работников медицинских учреждений.

Во-первых, необходимо создать благоприятный климат внутри коллектива. У врачей достаточно сил и уверенности в себе, но в большинстве случаев им не хватает возможностей для продвижения вперед. Психологический климат должен способствовать возникновению у врачей чувства компетентности, в противном случае возникает дискомфорт. Врача нельзя заставлять что-то делать, он должен сам стремиться что-либо осваивать. Если руководство сумеет создать благоприятный психологический климат, то не будет иметь проблем с мотивацией своих сотрудников.

Во-вторых, по-прежнему актуальным является финансовое вознаграждение. Денежная награда – обязательное условие работы любого работника. Но работник должен быть уверен, что получает то количество денег, которое соответствует затраченным усилиям. Иначе деньги легко превратятся в демотивирующий фактор.

Третье условие – гарантия стабильного вознаграждения. Работники более высокой квалификации должны получать достойную заработную плату, иначе они не будут оказывать качественных услуг. Заработную плату следует рассматривать как инвестиции, которые необходимо делать своевременно и обдуманно.

В-четвертых, заработная плата должна стать источником уверенности. Тем не менее, работник должен не получать, а зарабатывать свою заработную плату. Именно так лучше всего реализовывать принцип справедливой награды.

Большинство частных клиники привязывают заработную плату врачебного персонала к показателям выручки, тем самым провоцируя у врача искушение – продавать лишние услуги. Согласно проведенным компанией EY исследованиям (выборка составила 20 частных и ведомственных медицинских организаций в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах) 45% компаний увязывают вознаграждение своему персоналу с выручкой – выполнением плана, ростом числа страховых пациентов, повышением объема фактически оказанных услуг. Шкала оплаты труда врачам часто прогрессивная и зависит от суммы чека [1].

Привязывать зарплату к выручке медицинского учреждения – значит провоцировать врача на выписку зачастую ненужных направлений на анализы, диагностические и лечебные процедуры.

Мы считаем, что заработную плату необходимо привязать к индикаторам, важным для организации. Такими индикаторами могут быть эффективность, количество успешных лечений тяжелых случаев, число пациентов, принятых конкретным врачем и т.п.

Пятым условием следует считать направленность менеджмента медицинского учреждения. Если в организации пропагандируются только материальные стимулы, то работники не будут работать ради чего-то другого. В этом случае важен пример руководителя, а именно, его желание работать ради определенной цели. Среда медицинского учреждения должна поддерживать мотивирующее развитие своего персонала.

На наш взгляд, самым важным аспектом в построении системы мотивации врачебного персонала должен стать упор на нематериальное стимулирование. В качестве такой награды следует считать признание заслуг работников (в личной беседе, на собраниях трудового коллектива и т.п.) [2].

Таким образом, в ходе проведенного исследования системы мотивации медицинских работников выяснено, что компоненты мотивационной системы каждого учреждения весьма разнообразны. Но с нашей точки зрения, на мотивационное развитие работника и его отношение к выполнению собственных профессиональных обязанностей наиболее сильное воздействие оказывают: денежное вознаграждение, оценка и признание профессиональных достижений и возможность профессионального роста.

В профессиональной деятельности основу составляют геронтократические принципы. Дифференциация в зарплатах врачебного персонала в большей мере обусловливается возрастом, наличием или отсутствием ученой степени и квалификационной категории. Две трети молодых врачей до 35 лет вообще не имеют профессиональной категории. Постоянная и переменная части оплаты труда соотносятся примерно как 80 к 20. С помощью надбавок и премий прежде всего стимулируется оказание платных медицинских услуг населению. Надбавки и премии за качество и результативность получают менее трети врачей. Существующая система оплаты труда практически не учитывает различия в квалификации врачей, интенсивности и качестве их труда [3].

Проведенный анализ эмпирических данных свидетельствует о том, что заработная плата и социальные гарантии не являются определяющими для медицинских работников в возрасте 20-30 лет. Стабильная работа в государственном учреждении является основным мотивирующим фактором для врачей старше 30 лет. Особое внимание размеру премий придают врачи более старшего возраста. Совмещая работу в государственном медицинском учреждении с работой в частной клинике с более высокой оплатой труда большинство врачей отдают предпочтение государственной организации. Превалирующее большинство врачебного персонала хотели бы иметь стабильную работу, при этом основным мотивирующим фактором являются признание заслуг и уважение коллег и пациентов [3]. Тем не менее, материальная составляющая мотивационной системы в настоящее время играет существенную роль в предоставлении качественной и эффективной помощи, не всегда имея законное происхождение. Таким образом, профессиональному медицинскому сообществу необходимо формировать новые требования к квалификационному уровню врачей, соблюдению этических норм медицинской деятельности, преодолению коррупции.

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что проблема повышения мотивации врачебного персонала – одна из важнейших задач сферы здравоохранения. Приоритетным направлением совершенствования системы мотивации и стимулирования медицинских кадров должна стать корректировка её материальной составляющей, которая в наибольшей степени оказывает влияние на качество и результаты труда медицинских работников. Без решения данной проблемы невозможно достичь улучшения качества и культуры

оказания медицинской помощи населению, а также повышения эффективности деятельности лечебно-профилактических учреждений и отрасли в целом.

Литература

1. Клюева Н.В., Перфилов В.П. Мотивация персонала государственных медицинских учреждений на этапе модернизации российского здравоохранения. Режим доступа: http://www.sworld.com.ua/ index.php/pedagogy-psychology-and-sociology-411/psychology-of-work-and-engineering-psychology-411/11110-411-0567.

2. Лазарева, Н.В. Методика использования и концепция совершенствования мотивационных механизмов развития персонала / Н.В. Лазарева. – Ставрополь: СевКавГТУ, 2009. – 169 с.

3. Шатравина, М.А. Особенности характера и содержания труда работников сферы здравоохранения / М.А. Шатравина, Ю.А. Сенюгина, И.А. Сенюгина // Управление экономическими системами. – 2017. – № 2 (18). – С. 51-53.

4. Фурсов, В.А. Управление человеческим капиталом в процессе развития предпринимательской деятельности / В.А. Фурсов, Н.В. Лазарева // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2015. – № 3 (48). – С. 132-138.

5. Официальный сайт ТФОМС СК. Режим доступа: https://tfomssk.ru/stati_ob_oms/?ELEMENT_ID=4588.

Алгоритм организации мониторинга экономики для оценки ее готовности к национальной технологической инициативе

Сибирская Е.В.
д.э.н., профессор кафедры статистики
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Sibirskaya.EV@rea.ru

Сегодня на первый план выходит не столько комплексный анализ и прогноз экономического развития страны на ближайшие годы, сколько видение стратегической перспективы с точки зрения возможностей ускоренного и устойчивого роста, модернизации производства, научно-технологического развития, реализации различных мер долгосрочной экономической политики, а также вероятных последствий этих мер для экономики в целом и отдельных ее звеньев. Таким образом, задача экономических исследований на современном этапе заключается в формировании комплексного понимания возможностей, рисков и ограничений сложившейся экспорто-сырьевой модели развития в условиях интенсивной многовекторной интеграции в заново структурирующуюся мировую экономическую систему.

Другая задача связана с необходимостью разработки долгосрочного прогнозов развития экономики страны, основанных на различных стратегиях реализации национальных приоритетов и на возможностях реализации конкретных инициатив правительства, а также крупных инфраструктурных и инновационных проектов в экономике. Кроме того, к числу важнейших задач относится исследование вероятных последствий принимаемых решений и оценка реализации крупномасштабных национальных проектов. При этом должны быть учтены последствия и возможности капитализации конкурентных преимуществ экономики в целом и отдельных ее звеньев (секторов, отраслей).

Отсюда, долгосрочное прогнозирование требует создания адекватных инструментальных средств, не сводимых к модифицированным вариантам среднесрочных моделей. Одним из таких инструментов, пригодных для прогноза на долгосрочную перспективу, является предлагаемый мониторинг. Он предназначен для проведения расчетов на перспективу до 15 лет с развернутой характеристикой ожидаемых результатов развития отдельных секторов экономики.

Решение о разработке «Национальной технологической инициативы» (НТИ) было принято в декабре 2014 года. По поручению президента правительство РФ совместно с Агентством стратегических инициатив (АСИ), Российской академией наук (РАН), ведущими университетами и деловыми объединениями предпринимателей подготовили доклад о разработке и реализации НТИ к 1 июля 2015 года [3].

Стратегия НТИ формировалась во время «Форсайт-флота» в мае 2016 года более чем 700 представителями бизнеса, власти, общества и иностранными экспертами. Ключевыми направлениями НТИ были названы девять рынков: AeroNet (беспилотные летательные аппараты), AutoNet (сеть управления автотранспортом без водителя), EnergyNet (распределенная энергетика), FinNet (распределенные финансовые системы, криптовалюты), FoodNet (система персонального производства и доставки еды и воды), HealthNet (продление жизни, персонализированная медицина), MariNet (интеллектуальные транспортные системы), SafeNet (новые персональные системы безопасности, например биометрические системы аутентификации), NeuroNet (картографирование головного мозга, создание нового поколения всемирной паутины на основе нейрокомпьютерных интерфейсов) [2].

Автором разработана концептуальная схема алгоритма организации мониторинга экономики для оценки ее готовности к национальной технологической инициативе (рис.). Он состоит из нескольких контуров, выделенных по принципу схожести экономических процессов, которые они описывают. Как правило, блоки одного контура характеризуют либо различные фазы одного экономического процесса, либо операции, свя-

занные с деятельностью одного и того же институционального сектора. Алгоритм включает следующие связанные между собой контуры: рынки; технологии; инфраструктура; институты.

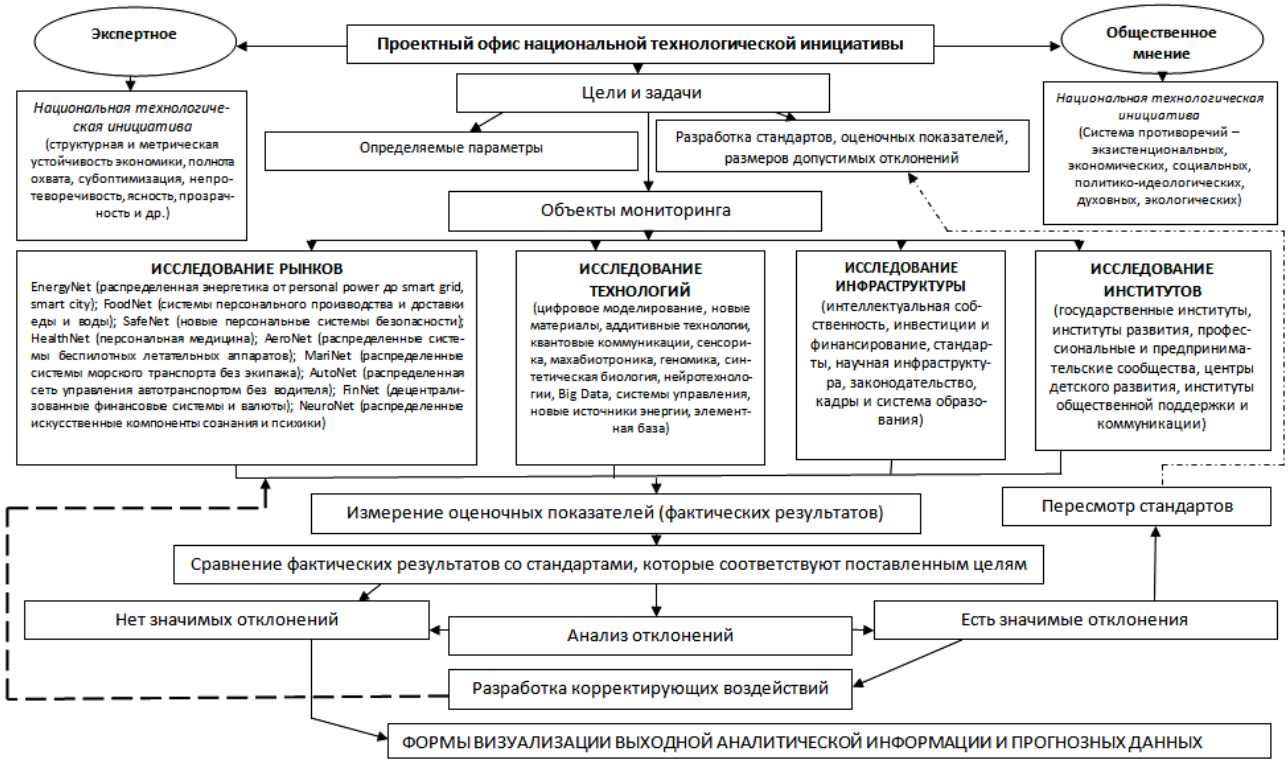


Рис. Алгоритм организации мониторинга экономики для оценки ее готовности к национальной технологической инициативе

Благодаря реализации НТИ российская экономка выйдет на траекторию высоких темпов развития: на пике результатов среднегодовые темпы роста составят 4% – причём непосредственно на НТИ придется не менее 1% прироста. Это обеспечит выход России на уровень душевого ВВП по паритету покупательной способности, соответствующий нынешнему уровню стран G7 – порядка 45 тыс. долл. на человека. Важнейшим экономическим результатом реализации НТИ станет преодоление «сырьевого проклятия», довлеющего над российской экономикой.

Уровень экспорта собственно продукции НТИ составит 75-80 млрд. долл. Еще почти 40 млрд. долл. – продукция, напрямую не относящаяся к НТИ, но опирающаяся на сформированные в ее рамках стандарты рынка, еще порядка 10 млрд. долл. – потенциал «сопутствующего экспорта» компонентов, агрегатов, отдельных видов сырья, сопутствующих вывозу основной продукции НТИ [1].

Таким образом, суммарный эффект от реализации НТИ для экспорта оценивается в 125-130 млрд. долл. Результатом ускоренного развития новейших технологий станет существенное изменение структуры целого ряда рынков, причем отнюдь не только высокотехнологичных. Так, возникнет ряд новых рынков сетевых перевозок – авиационных, автомобильных, морских; при этом роль профессионального посредничества, ключевая на сегодняшний день, резко снизится – вплоть до «уберизации» и электронного управления системой перевозок. Реализация Стратегии НТИ призвана способствовать позиционированию российских компаний на рынках НТИ.

Литература

1. Национальная технологическая инициатива (НТИ) // Режим доступа – http://www.tadviser.ru /index.php/Статья:Национальная_технологическая_инициатива_(НТИ)#.D0.94.D0.BE.D1.80.D0.BE.D0.B6.D0 (Дата обращения 18.06.2017 г.)

2. Национальная технологическая инициатива. Стратегические этюды // Режим доступа – http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/ForumASI/NTI_strategy.pdf (Дата обращения 18.06.2017 г.)

3. Четверикова О. О «Национальной технологической инициативе» и рынке нейронета // Режим доступа – http://rusplt.ru/our-people/our-people-1_203.html (Дата обращения 18.06.2017 г.)

Особенности управления инвестиционным климатом регионов Республики Беларусь

Сивец Т.В.
студентка
Русак И.Н.
к.э.н., доцент
УО «Белорусский государственный экономический университет»
RusakIN@mail.ru

Под инвестиционным климатом понимается обобщенная характеристика состояния социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных и других факторов, на базе которых можно оценить конкурентный потенциал региона, задающий его привлекательность и целесообразность инвестирования в отдельные отрасли или хозяйственные системы региона.

Исследования в сфере государственного управления инвестиционным климатом необходимы. Это определяется тем, что управление инвестициями – важнейшее средство структурного преобразования производственного и социального потенциала страны, повышения его эффективности, проведения действенной антициклической и социальной политики. Инвестиционная деятельность не может быть саморегулирующимся процессом, следовательно, необходимо рассмотрение особенностей эффективности государственного управления инвестиционной деятельностью и инвестиционным климатом.

Под эффективостью государственного управления можно считать комплексную характеристику потенциальных и реальных результатов функционирования системы управления с учетом степени соответствия полученных результатов целям и задачам ее развития [1]. Эффективность государственного управления инвестиционным климатом является результатом воздействия государства на инвестиционную сферу страны (с помощью экономических и административных методов и инструментов), которое позволяет достигать социально-экономических целей, повышать конкурентоспособность страны на международном уровне, соответствовать всем требованиям устойчивого развития.

В отечественной и зарубежной теории и практике в настоящее время вопросы государственного управления инвестиционным климатом требуют дальнейшей разработки [1]. В первую очередь необходимо разработать и обосновать системную концепцию государственного управления инвестиционным климатом и сформировать методологию управления, которая позволит повысить эффективность государственного регулирования инвестиционной деятельности в том или ином регионе, прямого участия государства в инвестиционных процессах и как следствие сможет сформировать привлекательный инвестиционный климат региона.

На данный момент не существует четких методов для достоверной оценки эффективности государственного управления инвестиционным климатом региона.

В рыночной экономике наиболее эффективным будет минимальное вмешательство в инвестиционную деятельность со стороны государства.

Особенности управления инвестиционным климатом страны в целом и регионов отличаются. При анализе инвестиционного климата регионов необходимо учитывать различный уровень социально-экономического развития областей Республики Беларусь и г.Минска, уровень развития транспортной инфраструктуры и транспортной доступности, покупальную способность населения, квалификацию рабочей силы, наличие учреждений образования и т.д. [2].

Привлечение инвестиций является приоритетным направлением для всех регионов Республики Беларусь. Но по сложившейся традиции, большая часть инвестиций уходит в город Минск – столица лидирует в списке наиболее привлекательных регионов уже много лет. Однако, как показывает статистика, в последние годы инвесторы стали обращать внимание и на потенциал малых городов Беларуси.

Поэтому становится необходимым составление инвестиционного рейтинга регионов Беларуси, по которому будет видно в какую область выгоднее всего вложить денежные средства. Для этого проанализируем инвестиционный климат, исходя из инвестиционного потенциала и инвестиционного риска, включающих в себя ряд компонентов.

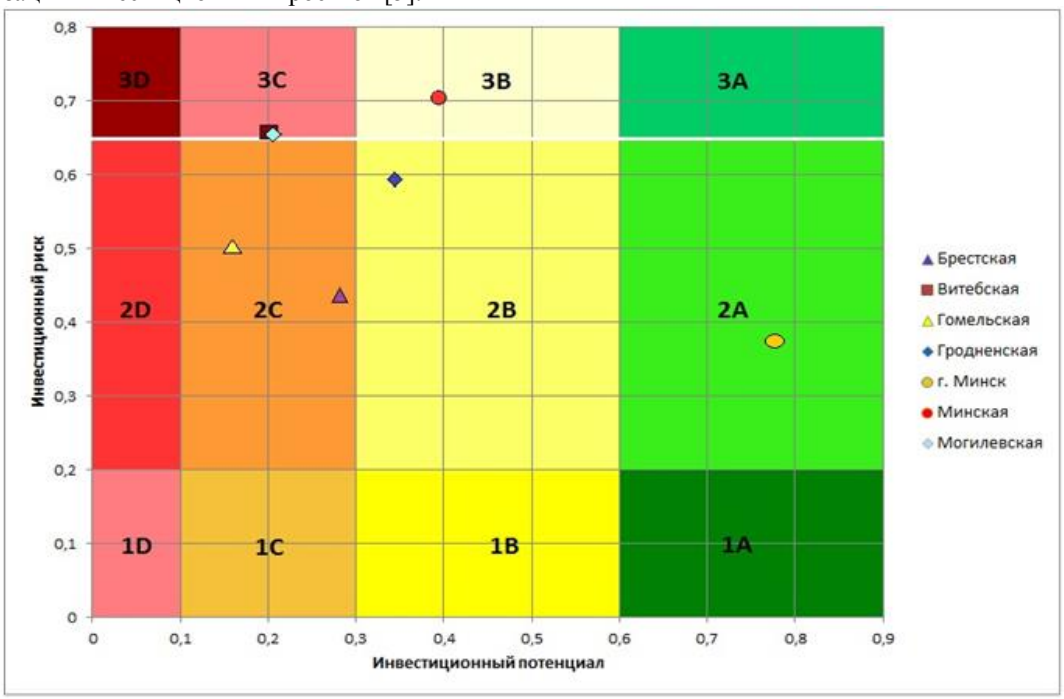
Результаты оценки инвестиционного климата областей и г.Минска за 2016 год отражены на рисунке.

Наиболее привлекательным для инвестора оказался город Минск, потом Минская область, которая обладает достаточным потенциалом, однако ее инвестиционный риск превышает 70%. Далее по уровню инвестиционного климата следует Гродненская и Брестская области. Соответственно, если инвестор боится рисковать, то Гродненская область будет 2 по привлекательности. Потом следует Гомельская область. И наименее привлекательными оказались Могилевская и Витебская области, из-за низкого инвестиционного потенциала и высоких рисков.

На данный момент можно выделить ряд проблем управленческого характера, с которыми сталкиваются органы государственного управления республиканского и местного уровней при попытке улучшить инвестиционный климат регионов Республики Беларусь.

1. *Проблемы административно-правового характера*. Среди них можно выделить: ограничение действий рыночных механизмов; консерватизм отраслевых органов государственного управления; непрозрачность для инвесторов процедуры принятия государственными органами управленческих решений; высокие социальные нормативы реализации инвестиционных проектов, многократно увеличивающие сроки их окупа-

емости; неунифицированная с Европейским Союзом система стандартов и технических требований при строительстве объектов и производстве продукции; высокая стоимость имущества, отчуждаемого в рамках реализации инвестиционных проектов [5].



1 - минимальный риск
2 –умеренный риск
3 – высокий риск
4 – экстремальный риск
A – высокий уровень привлекательности
B – средний уровень привлекательности
C – низкий уровень привлекательности
D – пониженный уровень привлекательности

Рис. Инвестиционный климат областей и г. Минска за 2016 г.
Примечание – Источник: собственная разработка на основании [3, 4].

Данные обстоятельства обуславливают наличие психологического ощущения повышенного риска вложения средств в белорусские предприятия из-за возможного вмешательства органов государственного управления в инвестиционный процесс.

2. *Проблемы институционального характера:* наличие значительного государственного сектора экономики; монополизация (при помощи законодательных актов ограничивается число операторов рынка, в результате чего отдельные его участники просто уходят из бизнеса); периодические «торговые войны» между областями Республики Беларусь [6].

3. *Проблемы организационно-технического и коммуникационного характера*, среди которых: затягивание сроков принятия решения уполномоченными госорганами, скорость и качество реагирования органов государственного управления, концернов, предприятий на запросы, связанные с обращениями и предложениями иностранных компаний, отсутствие полноценной реализации принципа «одного окна» в отношении иностранных инвесторов со стороны ГУ «Национальное агентство инвестиций и приватизации» [5].

4. *Текущие макроэкономические трудности*. Важную роль также играют экономико-политические факторы, предопределяющие активность иностранных инвесторов. Среди них можно выделить: сохраняющийся напряженный характер политических отношений между Республикой Беларусь и западными странами; относительно невысокая емкость внутреннего рынка Беларуси; слабая вовлеченность Республики Беларусь в процессы, связанные с международным разделением труда; низкая степень региональной экономической интеграции на западном направлении; высокая энергетическая, сырьевая и торговая зависимость Республики Беларусь от Российской Федерации на фоне периодических белорусско-российских разногласий в различных сферах [6].

С целью увеличения инвестиционной активности и улучшения инвестиционного климата регионов в стране необходимо использовать следующие механизмы: изменение процентной ставки Национального банка с целью создания мощного макроэкономического регулятора на денежном и финансовом рынке; валютная политика, как средство использования накоплений в свободно конвертируемой валюте и их возможного привлечения и использования в виде кредитных ресурсов как один из инструментов бюджетной политики на местном уровне; создание институтов по вопросам мобилизации инвестиционных ресурсов экономики на

уровне регионов и оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата каждого района Республики Беларусь и некоторые другие [5-7].

Данные методы являются необходимыми и первоочередными в деле расширения кредитных ресурсов в стране и вовлечения в экономический оборот средств хозяйствующих субъектов, местных органов власти и домашних хозяйств.

Литература

1. Бабына, И.В. Инвестиционный климат в Республике Беларусь // Управление иностранными инвестициями [Электронный ресурс] / Гомельский государственный университет. — 2013. — Режим доступа: http://repo.gsu.by/bitstream/.pdf. — Дата доступа: 18.05.2017.
2. Русак, И.Н. Оценка уровня конкурентоспособности регионов Республики Беларусь: моногр. / И.Н. Русак. — Минск: Энциклопедикс, 2014. — 170 с.
3. Шашко, А.А. Инвестиционная активность в регионах Республики Беларусь и пути ее повышения // Экономика [Электронный ресурс]. — Минск, 2014. — Режим доступа: http://www.elib.bsu.by/bitstream/ 123456789/13934/1/69-72.pdf. — Дата доступа: 18.05.2017.
4. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: http://belstat.gov.by. – Дата доступа: 12.07.2017
5. Шмарловская, Г.А. Мониторинг инвестиционного климата в Республике Беларусь/ Г.А. Шмарловская, Е.Н. Петрушкевич // Белорусский экономический журнал. – 2010. – № 3. С. 67–77.
6. Русак, И.Н. Механизмы повышения эффективности государственного регулирования национальной экономики на республиканском и региональном уровнях: монография / П.В. Лещиловский, В.И. Борисевич, А.В. Мозоль, М.В. Молохович, И.Н. Русак; под ред. П.В. Лещиловского, А.В, Мозоля. – Минск: Наша Идея, 2017.-227с.
7. Русак, И.Н. Стратегические направления повышения конкурентоспособности областей и районов Республики Беларусь /И.Н. Русак // Маркетингове управління конкурентоспроможністю: VII Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених та студентів: тези доповідей, Дніпропетровськ, 21 березня 2016 р. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2016. – С. 121-122.

Оценка эффективности региональной налоговой политики стимулирования экономической активности

Скиба В. А., Кузькин А. С.
магистранты кафедры налоговой политики и таможенного дела,
Зинченко В. В.
магистрант кафедры финансов и кредита,
Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь, Россия
nalogi@ncfu.ru

Систему налоговых льгот и преференций можно назвать действенным экономическим регулятором, однако необходимо, чтобы данная система отвечала некоторым требованиям, что обеспечивало бы ее эффективное функционирование. Стоит отметить, что долгосрочная устойчивость и сбалансированность бюджетной системы Российской Федерации может быть достигнута в случае оценки налоговых льгот и преференций с двух сторон: поставленные цели и достигнутые результаты [1]. Это значит, что государство должно ставить конкретные цели и направлять на них усилия для достижения результата. А степень реализации поставленных целей следует определять посредством проведения оценки эффективности предоставленных льгот.

В последние годы в России проводится мониторинг эффективности предоставленных налоговых льгот и преференций с целью отмены и упразднения тех, от которых нет никакого положительного эффекта ни для налогоплательщиков, ни для государства, и укрепления доходной части бюджетов [3]. Рассматривая законодательство о налогах и сборах Российской Федерации, следует заметить, что система налоговых льгот и преференций не полностью соответствует предъявленным требованиям. В актах законодательства о налогах и сборах цель установления налоговых льгот четко не указывается, также недостаточно разработана оценка эффективности налоговых льгот – единая методика оценки эффективности налоговых льгот отсутствует. На субъекты РФ и муниципальные образования возложена обязанность самостоятельно разработать методики оценки эффективности предоставленных (планируемых к предоставлению) налоговых льгот.

Анализируя нормативные акты законодательных и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ, можно сказать о том, что во многих регионах осуществляется работа по оценке эффективности предоставленных налоговых льгот. Исследование законодательства всех субъектов РФ говорит о том, что 80 субъектов из 83 имеют нормативные документы об оценке эффективности льгот. В методиках оцениваются как уже предоставленные льготы, так и только планируемые к предоставлению. Также существуют субъекты РФ, в которых оценка производится только в одном случае (в Республиках Карелия, Ингушетия, Хакасия, Саха, в Калининградской, Астраханской, Ростовской, Свердловской, Тюменской, Томской, Ленинградской областях, в Ямало-Ненецком АО и Хабаровском крае проводится оценка только по предоставленным льготам).

Оценка эффективности налоговых льгот проводится по налогу на прибыль (в части суммы, поступающей в региональный бюджет), налогу на имущество, транспортному налогу и, реже, упрощенной системе налогообложения (Мурманская, Волгоградская, Оренбургская, Самарская и Кемеровская область, Пермский край). В некоторых субъектах специально для инвесторов разработаны другие методики оценки эффективно-

сти налоговых льгот. При проведении оценки эффективности налоговых льгот рассматриваются следующие три направления: бюджетная, экономическая и социальная эффективность. Однако число регионов, использующих все три выделенных критерия, весьма мало.

В единичных регионах для подсчета социальной эффективности используются формулы, из которых видно, что оценка социальной эффективности связана с предприятиями и поэтому базируется непосредственно на этих показателях. Данный факт весьма затрудняет расчет данного показателя любым пользователем, поскольку предприятия стараются не публиковать такие сведения. И наконец, рассматривая экономическую эффективность, под которой следует понимать улучшение показателей деятельности налогоплательщика, который использует льготу, стоит отметить, что экономический эффект от предоставления налоговой льготы определяется на основании динамики показателей их финансово-экономической деятельности: рост выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг; рост чистой прибыли; рост стоимости чистых активов; рост среднемесячной заработной платы; рост количества рабочих мест; рост объема инвестиций в основной капитал.

Выбранные показатели для проведения анализа позволяют дать оценку уровню экономического развития региона, только роль в этом налоговых льгот рассчитать проблематично. В некоторых регионах используются формулы расчета экономической эффективности налоговых льгот. В Орловской области учитывается всего один показатель – объем отгруженных товаров (выполненных работ и оказанных услуг собственными силами) за текущий и прошлый период. В Кабардино-Балкарской Республике, Чувашской Республике и Республике Калмыкия используется сумма динамики показателей налогоплательщика до и после предоставления налоговых льгот.

Аналогично социальной эффективности экономическая эффективность рассматривается на уровне предприятий. Для ее расчета необходима информация о динамике показателей налогоплательщика до и после предоставления налоговых льгот, что не позволяет любому пользователю судить об экономической эффективности.

Сравнивая все исследуемые методики, хотелось бы отметить их схожесть: многие из них совсем идентичны, а в некоторых случаях одинаковые лишь некоторые отдельные части. Следует указать еще и такую ситуацию: в некоторых регионах существует нормативный документ об оценке эффективности льгот, однако детального описания механизма оценки показателей в нем нет. Уполномоченными органами по проведению оценки эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот являются, как правило, министерства и департаменты экономического развития промышленной политики и торговли субъектов РФ [4]. В некоторых из них данную функцию выполняют управления экономической политики, департаменты экономики, департаменты финансов и бюджетной политики. В большинстве субъектов требуется предоставление информации в органы, проводящие оценку отчета об использовании налоговых льгот. Однако в Налоговом кодексе РФ (НК РФ) отсутствует обязанность предоставления информации о налоговых льготах и результатах их применения, в результате чего данные нормативные документы можно признать не соответствующими НК РФ.

В целом льготы по налогам, за исключением налога на имущество физических лиц, можно считать эффективными. Зачастую бюджетная эффективность низка в слаборазвитых регионах: в таких субъектах необходимо изначально поднимать экономику. В связи с этим часто наблюдается ситуация, что один и тот же регион имеет низкую бюджетную эффективность в один год по нескольким налогам [2]. Следовательно, можно сделать вывод, что эффективность льгот зависит от уровня развития региона и одна льгота может поразному действовать в разных регионах.

Подводя итог, подчеркнем, что долгосрочная устойчивость и сбалансированность бюджетной системы Российской Федерации могут быть достигнуты в случае оценки налоговых льгот и преференций с двух сторон: поставленные цели и достигнутые результаты. Однако следует заметить, что участие субъектов РФ в конкуренции в сфере налогообложения – это стратегическое мероприятие, которое на первых этапах может сопровождаться колоссальными бюджетными потерями и неэффективностью используемых инструментов. Вместе с тем региональная налоговая конкуренция подразумевает компенсацию всех этих потерь по прошествии определенного количества времени. Кроме того, нельзя забывать о наличии как минимум двух видов эффективности льгот – бюджетной и социальной, которые не всегда совместимы друг с другом, то есть очень часто предоставление льготы преследует в первую очередь социальные цели, жертвуя бюджетными доходами.

Литература

1. Викторова, Н.Г. Управление налогообложением: обеспечивающие подсистемы и инструментарий / Н.Г. Викторова // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. – 2013. – № 4 (4). – С. 5–9.

2. Вылкова, Е.С. Система показателей, характеризующих налоговое состояние региона / Е.С. Вылкова, И.А. Позов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013. – № 3. – С. 96–99.

3. Иризепова, М.Ш. Организация государственного налогового мониторинга России / М.Ш. Иризепова, Т.П. Ломакина // Налоги и налогообложение. – 2014. – № 5. – С. 490–500.

4. Сидорова, Н.И. Неиспользованные резервы налоговых льгот / Н.И. Сидорова //Финансы и кредит. – 2014. – № 36. – С. 53–60.

Экономическая характеристика финансового состояния коммерческой организации

Солтыс И.А.
магистрант кафедры финансов и кредита
michey2006@mail.ru
Золотарев Д.Р.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
dims-zolotarev@mail.ru

Для того что бы оценить финансовое состояние предприятия, необходимо проводить анализ, в котором будет произведена оценка группы показателей, которые отражают объем финансовых ресурсов, имеющиеся в наличие у объекта исследования. Существует несколько точек зрения, которые характеризуют методы финансового анализа предприятия:

- методы, связанные с определением обобщающих показателей, относящихся к анализируемому предприятию;
- методы, которые определяют место исследуемого предприятия среди других, путем расчета множества критериев, свидетельствующих о финансовом состоянии.

В международной практике под финансовым состоянием предприятия понимают набор индикаторов и форм финансовой отчетности, отражающих финансовую устойчивость, платежеспособность, деловую активность и рентабельность предприятия [1].

Уровень конкурентоспособности организации, его деловое сотрудничество с другими субъектами, оценка степени гарантии экономических интересов партнеров определяет финансовое состояния данного предприятия. При успешном финансово-хозяйственном управлении в процессе всей деятельности организации формируется устойчивое финансовое состояние. Оценка финансового состояния на определенную дату дает ответ на сколько эффективно предприятие распределяло и использовало свои финансовые ресурсы в определенный период.

Когда предприятие способно удовлетворить экономический интерес акционеров, поставщиков, покупателей и банков, которые могут выбирать между данной и другими организациями, то это говорит о том, на каком уровне находится финансовое состояние. Финансовое состояние – предприятие способно в полной мере финансировать свою деятельность. Данное определение показывает, насколько организация обеспечена своими финансовыми ресурсами, как качественно и умело, они используются, характеризуется взаимоотношениями финансового характера с другими физическими и юридическими лицами, так же значением таких показателей как платежеспособность и финансовая устойчивость.

В текущих рыночных условиях показатели платежеспособности и финансовая устойчивость являются основными характеристиками деятельности финансово-экономической деятельности организации. Когда у предприятия высокий уровень устойчивости и платежеспособности, то у него появляется значительное преимущество по сравнению с другими организациями той же сферы деятельности по привлечению инвестиций, кредитов, покупателей и поставщиков и в наборе рабочих кадров. Так же организация не имеет никаких просроченных выплат: перед государством в виде налогов в бюджет, взносов в фонды; заработной платы своим работникам; по банковским кредитам и процентам по ним и т.д. Риск банкротства и высокая устойчивость перед резкими изменениями, которые могут произойти на рынке, становятся незначительными, когда финансовое состояние предприятия находится на высоком уровне.

Практически применяемые сегодня в России методы анализа и прогнозирования финансово-экономического состояния предприятия отстают от развития рыночной экономики. Несмотря на то, что в бухгалтерскую и статистическую отчетность уже внесены и вносятся некоторые изменения, в целом она еще не соответствует потребностям управления предприятием в рыночных условиях, поскольку существующая отчетность предприятия не содержит какого-либо специального раздела или отдельной формы, посвященной оценки финансовой устойчивости отдельного предприятия.

Вследствие того, что уровень развития российской экономики имеет быстрые темпы развития, как следствие все имеющиеся сегодня методы оценки финансового состояния сильно отстают в методах оценки. На данный момент бухгалтерская и статистическая отчетность уже претерпевают структурные изменения, которые пока что не в полном объеме удовлетворяют

Каждая организация сама решает, когда нужно проводить финансовый анализ, так как он не является обязательным, а так же она сама определяет свое финансово-экономическое равновесие, когда собственный капитал покрывает расходы по нефинансовым активам, а финансовые активы обеспечивают все обязательства. Как следствие экономическое равновесие является полной противоположностью финансового равновесия, поэтому правильно будет говорить о финансово-экономическом равновесии. Поэтому величина данного показателя является индикатором финансовой устойчивости.

Различают три вида финансового состояния: устойчивым, неустойчивым и кризисным. Когда предприятие своевременно оплачивает свои долги, может постоянно финансировать свою деятельность в полном объеме, переживать непредвиденные расходы, тем самым доказывая свою платежеспособность и показывая свое устойчивое

финансовое положение, и наоборот. Таким образом, финансовая устойчивость показывает, насколько хорошо организация функционирует и развивается, имеет сбалансированные показатели актива и пассива при изменениях внутренних и внешних факторов, и это будет определять организацию как платежеспособную и инвестиционно-привлекательную структуру в пределах допустимого уровня риска. Когда результаты производственной, финансовой и коммерческой деятельности всегда показывают положительный результат, то это влияет на уровень устойчивости и стабильности, что в свою очередь сказывается на финансовом состоянии организации. Если планы всегда выполняются, то это благоприятно влияет на финансовое состояние. Так же ухудшение финансового состояния может быть вызвано невыполнением плана в производстве и реализации, после чего увеличивается себестоимость продукции, а выручка и суммы прибыли уменьшается, тем самым отрицательно влияя на показатель платежеспособности. Поэтому грамотное и умелое управление всеми аспектами деятельности организации положительно влияет на показатель финансовой устойчивости. В свою же очередь при устойчивом финансовом положении оказывается положительное влияние на выполнение планов в производстве и отпадает необходимость в приобретении дополнительных ресурсов.

Поэтому финансовая деятельность, как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования. Главная цель финансовой деятельности сводится к одной стратегической задаче – увеличению активов предприятия. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность производства. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру активов и пассивов. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его удовлетворительном финансовом состоянии. Финансовое состояние предприятия может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным.

Результаты финансового состояния предприятия интересны пользователям данной информации, которые представлены в таблице.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия.

Таблица

Пользователи финансовой информации

Пользователи информации	Интересы	Источники
Менеджеры	Проверка эффективности финансовой политики; принятие решений	Финансовая отчетность предприятия
Органы налогообложения	Налогообложение	Финансовая отчетность; налоговая отчетность; данные внутренних проверок
Акционеры	Оценка дохода; степень рискованности инвестиций; оценка перспективы выплаты дивидендов	Финансовая отчетность
Кредиторы	Оценка кредитоспособности	
Поставщики	Оценка своевременности платежей	
Рабочие предприятия	Оценка стабильности выплат, получение финансовых и других льгот от предприятия	
Статистические органы	Статистические отчеты	

Для более качественной оценки финансового состояния предприятия должны учитываться все направления деятельности анализируемого субъекта. В итоге для анализа необходимо наличие показателей, которые в определенной степени будут показывать специфику отрасли (основные показатели). Перед тем как перейти к их рассмотрению, нужно охарактеризовать объект и цель финансового анализа.

Основная цель финансового анализа – оценка финансового состояния предприятия. По его результатам оценки можно определить определенные возможности, которые обеспечат рост эффективности хозяйствующего субъекта по итогам проведенной правильной финансовой политики. Благодаря проведению финансового анализа предприятия можно сделать выводы о его финансовой конкурентоспособности (через платежеспособность и ликвидность), оценка эффективности финансовой политики (т.е. рационального использования финансовых ресурсов и капитала) и способности исполнения обязательств перед государством и контрагентами.

Литература

1. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / под ред. А.И. Алексеевой, Ю.В. Васильева, А.В. Малеевой, Л.И. Ушвицкого. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2014. – 329с.

2. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2013. – 130с.

Оценка и возможности реализации конкурентного потенциала предприятий Республики Крым

Станкевич А.А.
к.э.н., старший преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления (структурное подразделение)
Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского
stnast82@mail.ru

В связи с тем, что диктуют предприятиям Республики Крым особенности хозяйствования, связанные с глобализацией экономики, санкционного периода и ужесточением международной конкуренции, начинают развиваться такие элементы в системе конкурентных отношений, как конкурентный потенциал, конкурентная стратегия и конкурентоспособность.

Если рассматривать вопросы, связанные с изучением конкурентного потенциала предприятий, то можно сделать акцент на работы таких ученых, как Азоев Г. Л. [1], Лисенков М. В. [2], Мазур Л. В. [3], которые в своих работах рассматривали не только основные теоретические нюансы, но и давали практические рекомендации по повышению конкурентного потенциала предприятия.

На данный момент актуальным является использование PEST-метода. С помощью него можно определить способы и пути повышения конкурентного потенциала предприятия любой сферы деятельности. Но важно понимать, что, в первую очередь, необходимо проанализировать и дать оценку внутренним сильным и слабым сторонам. Это те основные компоненты, которые рассматриваются перед выработкой дальнейшей конкурентной стратегии.

Во-первых, проводят анализ внешней среды предприятия с помощью PEST-метод): влияние экономической среды на деятельность предприятия; влияние демографической среды на деятельность предприятия; влияние природно-экологической среды на деятельность предприятия; влияние научно-технической среды на деятельность предприятия; влияние политико-правовой среды на деятельность предприятия; определение факторов внешней среды, влияющих на деятельность предприятия.

Проанализировав данные стороны, можно сделать вывод, что факторы внешней среды на предприятие оказывают влияние как положительное, так и отрицательное.

Проведём оценку внутренней среды СПК им. М.И. Калинина Первомайского района Республики Крым (табл. 1).

Таблица 1

Оценка внутренней среды СПК им. М.И. Калинина

Факторы среды	Влияние на компанию в отрасли	Важность в отрасли	Направление влияния	Степень важности для компании
Обслуживаемая доля рынка	2	3	+	+6
Имидж, опыт	2	2	+	+4
Финансовое состояние	2	2	+	+4
Наличие патентов и лицензий	3	3	+	+9
Наличие передовой стратегии	2	3	+	+6
Наличие и уровень развития информационно-аналитических подразделений	3	2	–	-6
Способность к манёврам, гибкость при приспособлении к изменениям	2	2	+	+4
Наличие высококвалифицированных кадров	2	3	+	+6

Проведя оценку влияния внутренней среды на деятельность СПК им. М.И. Калинина можно сделать вывод, что факторы внутренней среды, приведенные в таблице, оказывают как положительное, так и отрицательное влияние на деятельность предприятия.

Необходимо отметить сильные и слабые стороны предприятия, на которые следует обратить внимание при оценке конкурентного потенциала. Рассмотрим основных конкурентов СПК им. М.И. Калинина» (табл. 2).

Таблица 2

Основные конкуренты СПК «им. Калинина»

Предприятия	Приблизительная доля рынка, %
СПК «им. Калинина»	12
ООО «Птицекомплекс-Агро»	15
ООО «Агрофирма «Новый век»	10
АО «Кирова»	18
СПК «Правда»	38
Прочие	7

Таким образом, самая большая доля рынка приходится на фирмы СПК «Правда» (38 %) и АО «Кирова» (18 %), СПК им. М.И. Калинина занимает приблизительно 12 % рынка. Остальные компании занимают меньшую долю рынка за счет своей узконаправленной деятельности.

Для оценки конкурентного потенциала исследуемого предприятия воспользуемся моделью «Квадрат потенциала». С помощью данного метода можно дать оценку потенциала СПК им. М.И. Калинина и принять управленческое решение относительно усовершенствования хозяйственной деятельности предприятия.

Проведём анализ и оценку показателей по 4 векторам (табл. 3): производство, распределение и сбыт продукции; организационная структура и менеджмент; маркетинг; финансы.

Таблица 3

Производство, распределение и сбыт продукции

№	Показатель	Коэф. чувств.	Вес показателя	СПК им. Калинина
1	Качество продукции, %	1,34	2	70
2	Фондоотдача, руб.	1,19	1	0,77
3	Затраты на 1 руб. товарной продукции	1,19	1	0,56
4	Прибыль, тыс. руб.	1,24	1	10151
5	Рентабельность производства, %	1,24	1	52

Организационная структура и менеджмент

№	Показатель	Коэф. чувств.	Вес показателя	СПК им. Калинина
1	Деловые качества менеджеров, баллов	1,29	2	7
2	Эффективность организационной структуры управления, балл	1,24	3	5
3	Возрастной персонал, % до 45 лет	1,24	2	75
4	Уровень просвещения, % с наивысшим образованием	1,14	2	35
5	Производительность труда, руб.	1,29	1	383098
6	Среднемесячная заработная плата, руб.	1,34	1	15000

Маркетинг

№	Показатель	Коэф. чувств.	Вес показателя	СПК им. Калинина
1	Объемы поставок на внутренний рынок, тыс.руб.	1,29	2	19538
2	Финансирование рекламной деятельности, % от общих затрат	1,24	1	5
3	Цена за единицу продукции, руб.	1,19	2	9000
4	Затраты на инновационную деятельность, тыс.руб.	1,34	3	200

Финансы

№	Показатель	Коэф. чувств.	Эталон	Вес показателя	СПК им. Калинина
Коэффициент ликвидности					
1	Коэффициент критической оценки	1,19	2-3	2	2,6
2	Оборот материально-товарных запасов	1,14	1-5	2	4,1
3	Время погашения дебиторской задолженности	1,14	До 60 дн.	3	10
Коэффициент рентабельности					
4	Рентабельность продаж	1,24	≥10%	3	52
5	Рентабельность активов	1,14	≥20%	2	48
6	Рентабельность основного капитала	1,19	Около 100%	2	110,6
Показатели эффективности					
7	Оборачиваемость активов, об.	1,19	3-7	3	4,1
8	Прибыль одного работающего, тыс.руб.	1,14	1,54	2	199
9	Выручка на одного работающего, тыс.руб.	1,14	39	2	383
Коэффициенты зависимости					
10	Коэффициент задолженности	1,19	До 0,7	3	0,33
11	Коэффициент капитализации	1,59	До 10	2	0,48

Находим сумму мест, полученных в процессе ранжирования по формуле (1):

$$P_j = \sum_{j=1}^{n} \text{aij} * \text{Кч} \quad (1)$$

где aij – вес показателя; Кч – коэффициент чувствительности.

P1 = 2*1,34+1*1,19+1*1,19+1*1,24+1*1,24=7,54

P2 = 2*1,29+3*1,24+2*1,24+2*1,14+1*1,29+1*1,34=13,69

P3 = 2*1,29+1*1,24+2*1,19+3*1,34=10,22

P4=2*1,19+2*1,14+3*1,14+3*1,24+2*1,14+2*1,19+3*1,19+2*1,14+2*

*1,14+3*1,19+2*1,59=31,34

Длину вектора, который создает квадрат потенциала предприятия, находим по формуле (2):

$$Bk = 100 - (Pj - \sum K\text{чп}) \frac{100}{\sum K\text{чп}(m-1)} \quad (2)$$

где Pj – сумма мест; Кчп – коэффициент чувствительности; m – число анализируемых предприятий.

$B1 = 100 - (7{,}54 - 6{,}2) \frac{100}{6{,}2(3-1)} = 89{,}2$ у.е.

$B2 = 100 - (13{,}69 - 7{,}54) \frac{100}{7{,}54(3-1)} = 59{,}2$ у.е.

$B3 = 100 - (10{,}22 - 5{,}06) \frac{100}{5{,}06(3-1)} = 49{,}0$ у.е.

$B4 = 100 - (31{,}34 - 13{,}29) \frac{100}{13{,}29(3-1)} = 32{,}1$ у.е.

Таким образом, подведя итоги результатов, можно сказать, что в СПК им. М. И. Калинина лучше обстоят дела с производством, распределением и сбытом продукции, хуже с финансами, маркетингом, менеджментом (рис.).

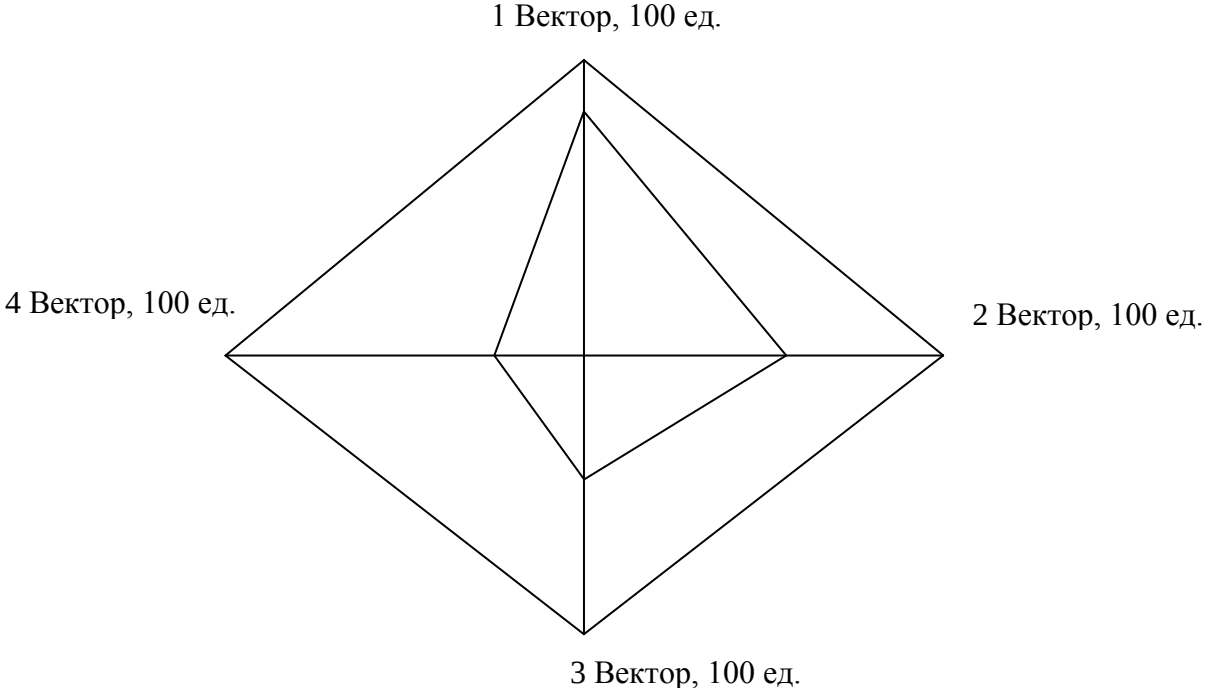


Рис. Квадрат потенциала СПК им. М. И. Калинина

Именно на эти последние позиции необходимо обратить внимание для повышения конкурентного потенциала предприятия.

Литература

1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. Л. Челенков. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2006. – С. 256.

2. Лисенков М. В. Конкурентный потенциал и конкурентная стратегия в совокупности отношений конкурентоспособности / М. В. Лисенков // Вестник ТГУ. – Вып. 2 (58), 2008. – С. 63–65.

3. Мазур Л. В. Налогообложение малого бизнеса и доходы бюджетной системы РФ / Л. В. Мазур, А. В. Плахов // Вестник Орел ГИЭТ, 2015 – № 2 (32). – С. 154-159.

Целевые индикаторы государственной программы развития сельского хозяйства до 2020 года

Станкевич А.А.
к.э.н., старший преподаватель кафедры менеджмента устойчивого развития
Института экономики и управления (структурное подразделение)
Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского
stnast82@mail.ru

Основным критерием успеха агропромышленного комплекса в современных условиях мы считаем уровень конкурентоспособности продукции и предприятия в целом. Каждая компания стремится сделать свою продукцию конкурентоспособной. В самом общем виде конкурентоспособность – это способность конкурировать с аналогичными товарами и на конкретном рынке, используя конкурентные преимущества для достижения поставленных целей [1; 2; 3].

Рассматривая уровень конкурентоспособности с экономических позиций, можно отметить, что агропромышленный комплекс определяется: интенсификацией производства; объемами инвестиций в науку и технику; окупаемостью ресурсов; объемами продаж продукции; производительностью труда; научной интенсивностью и ресурсоемкостью и т. д.

В связи с введенными санкциями, следует уделить внимание Государственной программе развития АПК на 2013-2020 годы. Она разработана в соответствии со статьей 8 Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» [4; 5; 6]

Согласно объему финансирования Государственной программой в 2013-2020 годы составит за счет средств федерального бюджета 3 573 379 866,50 тыс. руб. Рассмотрим в таблице 1 средства, поступающие из бюджета по исследуемым годам.

Таблица 1

Сумма средств поступающих из федерального бюджета на Госпрограмму развития АПК на 2016 – 2020 гг. [4]

Год	Сумма, тыс. руб.
2016	254 148 824,58
2017	271 121 839,5
2018	290 294 199,07
2019	311 778 479,25
2020	335 173 176,20
Всего на реализацию программы	3 573 379 866,50

Нужно отметить, что государственная поддержка сектора АПК определяется особенностями аграрной сферы, требующими создания возможностей для стимулирования роста эффективности ее функционирования.

В настоящее время основным содержанием аграрной политики большинства экономически развитых стран является государственная поддержка аграрного сектора с помощью различных субсидий, дотаций и льгот.

Современный агропромышленный комплекс в России в большинстве своем существует за счет кредитных средств. Сегодня стоит острая проблема нехватки инвестиций, особенно в долгосрочной перспективе.

Государство стимулирует приток инвестиций в АПК путем принятия новых мер. Так, замещение части прямых затрат по капитальному строительству предполагает возмещение средств инвестору до 20 %. В 2017 году на эту меру поддержки государство планирует выделить 16 млрд. рублей.

Таким образом, считаем, что необходимость максимизации конкурентных преимуществ предприятий АПК является актуальным, особенно в современной экономической ситуации в условиях введенных санкций при необходимости импортозамещения продукции. Поэтому внедрение и реализация предложенных методов повышения конкурентоспособности возможны для устойчивого развития, как предприятий АПК, так и отрасли в целом.

Основное влияние на перспективы роста и развития АПК в России оказывает на данный момент политическая ситуация и дальнейшее развитие санкционных запретов и ответные меры со стороны нашей страны.

Все сферы АПК взаимосвязаны между собой, в результате минимизации посевных площадей происходит снижение кормовой базы, а, следовательно, к снижению поголовья скота и продукции, как растениеводства, так и животноводства, при этом оказывается сильнейшее влияние на стабильность предприятий в области производства сельскохозяйственной техники, упаковки и переработки продукции.

Введение санкций должно дать новый толчок развития АПК России, чтобы продолжать развитие сектора под давлением режима санкций со стороны других государств. В таблице 2 представим целевые индикаторы Государственной программы развития сельского хозяйства на период до 2020 года.

Как указано на таблице, прогнозируемый в ближайшие 4 года индекс производства продукции АПК будет уменьшаться, при этом индекс объема инвестиции в АПК будет расти, а рентабельность оставаться стабильной на уровне 14%.

Отметим, что все проблемы АПК взаимосвязаны и целиком и полностью зависят от вектора развития правительства страны. Для привлечения высококвалифицированных кадров в сектор АПК и внедрение инновационных технологий нужны значительные финансовые инвестиции.

Таблица 2

Целевые индикаторы Государственной программы развития
сельского хозяйства на период до 2020 года (Россия и Республика Крым)

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Индекс производства продукции, %	102,1	102,1	102,1	102,1	102,1
в том числе:					
растениеводства	101,7	101,9	101,9	101,7	101,5
животноводства	102,1	102,2	102,3	102,3	102,5
Индекс объема инвестиции, %	104,8	104,8	105,1	105,1	105,1
Рентабельность, %	13	13	14	15	15

Проанализировав данные, можно отметить, что в 2016 году индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий составил 104,8 %, превысив целевой показатель Государственной программы на 1,7 п.п. Индекс производства продукции растениеводства составил 107,8 %, это выше целевого показателя на 5,3 п.п. Индекс производства продукции животноводства в 2016 году составил 101,5 %, что ниже планового значения на 2,3 п.п. и уровня 2015 года на 0,7 п.п. Индекс производства пищевых продуктов, включая напитки (в сопоставимых ценах), составил 102,6 %, что ниже целевого значения на 1,5 п.п.

В 2016 году отмечен рост инвестиций по сравнению с предыдущим годом на 14,1 %. Таким образом, индекс физического объема инвестиций в основной капитал отрасли в 2016 году составил 114,1 % (в 2015 году – 86,9 %) и превышает плановое значение Государственной программы на 9,3 п.п.

Совокупный объем выданных кредитных ресурсов в 2016 году предприятиям и организациям агропромышленного комплекса составил 1543,8 млрд. руб. (на 32,9 % больше, чем в 2015 году).

Рентабельность сельскохозяйственных организаций (с учетом субсидий) в 2016 году ожидается на уровне 17,3 %, что выше целевого показателя (13 %) на 4,3 п. Без учета субсидий рентабельность составила 10,2 % против 11,8 % в 2015 году. Прибыль до налогообложения (с учетом субсидий) составила 359,2 млрд. руб., что на 7,6 % ниже уровня 2015 года. При этом удельный вес прибыльных хозяйств в общей численности сельскохозяйственных организаций составил 87,4 % (на 2,6 п.п. выше 2015 года) при сокращении их общего количества.

Таким образом, на первый план выходит роль государства и дальнейшие действия правительства, направленные на развитие сектора АПК России.

Литература

1. Абрамов В.М. Мировая экономика: учеб. пособие. – М.: Дашков и К0, 2006. – 304 с.
2. Бараненко, С.П. Стратегическая устойчивость предприятия / С.П. Бараненко, В.В. Шеметов. – М.: ЗАО Центрополиграф, 2011. – 493 с.
3. Девяткин Е.А. Теория и практика конкуренции / Е.А. Девяткин.- М: Изд-во «Экономика», 2010. – 237с.
4. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации.[Электронный ресурс] // Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [web-сайт]. 22.04.2017. -– Режим доступа: http://www.gp.specagro.ru
5. Официальный сайт «Германо-российский аграрно-политический диалог»- [Электронный ресурс] // [web-сайт]. Германо-российский аграрно-политический диалог 22.04.2017. – Режим доступа: http://agrardialog.ru/news/details/id/1146
6. Российская газета [Электронный ресурс] // Российская газета. RG/RU[web-сайт]. 22.04.2017. -– Режим доступа: http://www.rg.ru/2015/01/21/fedorov.html

Анализ экономических показателей г. Севастополя в рамках стратегии развития региона

Страшко Е.В.
к. э.н., доцент кафедры менеджмента
Севастопольский экономико-гуманитарный институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И.Вернадского»
katyastrashko@mail.ru

Целью социально-экономического развития каждого региона является определение приоритетов, целей и задач развития на долгосрочную перспективу, согласованных с приоритетами и целями социально-экономического развития Российской Федерации, в том числе политики импортозамещения РФ до 2020 г, повышения обороноспособности и безопасности страны, а также определение основных способов достижения этих целей на основе оптимального использования потенциала, ресурсов и конкурентных преимуществ региона. Севастополь, как субъект Российской Федерации не является исключением и обладает рядом особенностей для гармоничного развития. Наиболее характерные особенности Севастополя:

- колоссальное историческое наследие города, являющегося символом России в черноморском регионе;
- уникальные характеристики береговой линии, делающие город лучшим в регионе местом для развития военной и гражданской морской инфраструктуры;
- наличие значительных территорий для пространственного развития города;
- наличие на территории города аэропорта, способного стать международным;

– исключительно благоприятные климатические условия для развития туристических и агропромышленных кластеров. [2].

Наряду с традиционными для города функциями основной базы Черноморского флота России городу необходимо освоить теоретические и практические подходы к экономической деятельности, позволяющие Севастополю стать по-настоящему эффективной и ответственной бизнес-единицей и развивать местный деловой климат, обеспечивая в первую очередь опережающий рост реального сектора экономики.

Отраслевая структура показывает, что более 60% ВРП республики приходится на сектор услуг (торговля, транспорт и связь и т.д.). Однако в регионе также сильны позиции промышленных (16%) и сельскохозяйственных (10%) предприятий. Нужно отметить, что доля туристического сектора составляет всего 4%. Севастополь, как и республика Крым является курортным регионом, но большая часть доходов от туристического бизнеса остается «в тени». [1].

Внешнеторговый оборот города Севастополя по странам-контрагентам участников ВЭД, зарегистрированных в территориальных налоговых органах, расположенных в регионе деятельности города федерального значения Севастополя и совершавших таможенные операции с товарами как в регионе деятельности Севастопольской таможни, так и в регионе деятельности другого регионального таможенного управления или таможни непосредственно подчиненной ФТС России с учётом данных взаимной торговли, в январе – сентябре 2016 года составил 29,4 млн. долларов США. Отрицательное сальдо торгового баланса составило 22,1 млн. долларов США. [1].

Доля экспорта во внешнеторговом обороте составила 12,4% (3,6 млн. долларов США), импорта – 87,6% (25,8 млн. долларов США).

В страны СНГ экспортировано 70,3% всего объема экспорта товаров, в т.ч. в Украину – 46,6%, Беларусь – 12,2%, Казахстан -7,5%. Доля экспорта в страны дальнего зарубежья составила 29,7% (в Израиль – 16,7%, Китай -11,0%, Турцию – 1,4%).[1].

Импорт товаров из стран СНГ составил 8,6% всего объема импорта, в т.ч. из Беларуси – 6,5%, Украины – 1,9%. Из стран дальнего зарубежья импортировано 91,4% товаров, в т.ч. из Китая – 35,6%, Эквадора – 15,1%, Турции – 6,9%, Индии – 4,6%, Мексики – 3,3%.[1].

Общий результат экономической деятельности находит свое выражение в величине валового регионального продукта (ВРП). В 2014 году, этот показатель составил всего лишь 17,7 млрд рублей, тогда как для Республике Крым он равен 137,9 млрд руб., в ЮФО – 3920,3 млрд руб., в Краснодарском крае – 1792 млрд руб., в России – 58900,7 млрд руб. [2].

Таблица 1

Отраслевая структура валовой добавленной стоимости субъектов Российской Федерации в 2015 г.
(в текущих ценах, в процентах к итогу)

	Российская Федерация из суммы субъектов	Южный федеральный округ	Республика Крым	г. Севастополь
Валовая добавленная стоимость в основных ценах, в т.ч.:	100,0	100,0	100,0	100,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5,2	12,8	17,0	4,7
Рыболовство, рыбоводство	0,3	0,1	0,0	0,4
Добыча полезных ископаемых	11,2	3,4	2,9	0,8
Обрабатывающие производства	17,0	15,4	7,1	5,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,6	3,1	7,9	5,8
Строительство	7,2	10,1	3,9	1,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	17,9	16,6	15,8	20,6
Гостиницы и рестораны	1,1	1,9	2,3	7,7
Транспорт и связь	9,4	12,2	10,9	10,3
Финансовая деятельность	0,5	0,2	0,0	0,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	12,7	8,9	6,0	7,5
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	5,2	5,4	8,9	14,4
Образование	3,1	3,5	5,0	6,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,1	4,6	10,2	10,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,5	1,8	2,1	4,8

Для сопоставления результатов необходимо рассматривать ВРП в расчете на душу населения, по которому Севастополь занимает одно из последних мест среди субъектов Российской Федерации. По этому важному параметру город более чем в 4 раза уступает средней величине по Российской Федерации и в 3 раза – по Южному федеральному округу (45,8 тыс. руб. против 73,2 тыс. руб. в Республике Крым, 280,3 тыс. руб. в ЮФО, 330,1 тыс. руб. в Краснодарском крае, 403,2 тыс. руб. по России в среднем). [1].

Основная причина такого результата заключается в чудовищном искажении структуры экономики Севастополя, в которой доминируют (по объему) виды деятельности, не связанные с производством добавленной стоимости. [3].

Характерно также, что по объему налоговых поступлений лидером в Севастополе является сектор государственного управления. Однако бесспорно, что он не может оставаться «лидером» с точки зрения возможного развития экономики города и увеличения налоговых поступлений в его бюджет (при всей важности этого вида деятельности). Этот вид деятельности имеет вполне определенные пределы по росту численности работников. Он не может обеспечить и наращивание налоговых поступлений, поскольку в бюджет города поступает только налог на оплату труда (НДФЛ) «управленцев».

В целом по России объем поступлений в бюджетную систему по налогу на прибыль равен, примерно, объему НДФЛ. Поэтому те организации в городе, которые относятся к производительным видам деятельности, имеют заметно более высокую налоговую отдачу в расчете на одного работника, чем структуры государственного управления. Например, каждый работник пищевой промышленности приносит в бюджетную систему в 2,8 раза больше налоговых отчислений (НДФЛ и прибыли), чем работник сектора государственного управления (*табл. 2.*).

Причем, чтобы объем налоговых поступлений от пищевой промышленности превысил таковой от сектора государственного управления, достаточно увеличить оборот организаций пищевой промышленности немногим более чем в три раза (до 3,5 млрд. рублей), что вполне реально даже в среднесрочной перспективе. [2].

Таблица 2

Основные показатели Севастополя по видам экономической деятельности в расчете на одного занятого, 2015 г.

	В расчете на 1 занятого						Итоговое место (по мин. сумме мест)
	Оборот организаций (тыс. руб.)		Налоговые поступления в консолидированный бюджет РФ[1)] (тыс. руб.)		Среднемесячная номинальная з/п (тыс. руб.)		
	Значение	Место	Значение	Место	Значение	Место	Место
Всего	470,1		93,6		24,5		
Сельское хозяйство, рыболовство и рыбоводство	514,7	7	60,6	9	20,8	8	8
Обрабатывающие производства, из них	538,6		122,9		25,5		
Пищевая промышленность	1393,9	1	252	1	21,7	7	1
Производство электро-, электронного и оптического оборудования	433,4	8	49,2	11	16,9	12	13
Производство транспортных средств и оборудования, вкл. ремонт	915,2	4	100,7	5	31,3	1	2
Производство и распределение э/э, газа и воды	1306,8	2	83,4	7	23,4	4	3
Строительство	735,2	6	101,3	3	18,5	9	4
Торговля и услуги	879,1	5	159,3	2	17	11	4
Гостиницы и рестораны	1043,1	3	56,7	10	13,8	13	9
Транспорт и связь	258,9	10	82,2	8	17,4	10	11
Операции с недвижимостью[2)]	286,1	9	101,2	4	23,3	6	6
Образование	33,8	11	43,6	12	23,6	3	9
Здравоохранение	31,0	12	35,4	13	23,4	4	12
Государственное управление[3)]	10,2	13	90,6	6	29	2	7

Однако следует отметить ряд причин, тормозящих развитие приоритетных отраслей промышленности в регионе, в том числе входящих в Программу политики импортозамещения в РФ до 2020 г.: [3,4].

1) Проблема инвестирования: Характерной чертой процесса инвестирования в Севастополе является мизерное использования в качестве источника финансирования заемных средств. Их доля в 2015 году оказалась в 9 раз меньше, чем в России в целом, в 2016 году – в 4 раза.

По объему инвестирования в основной капитал в расчете на душу населения город значительно уступает всем субъектам Федерации за исключением Республики Крым: в 2015 году 12,5 тыс. руб./чел. в Севастополе, 16,6 тыс. руб. в Республике Крым, 86,1 тыс. руб. в ЮФО и 70,3 тыс. руб. в среднем по России, в 2016 году – 28,2 тыс. рублей в Севастополе и 100 тыс. рублей в среднем по России.

Чрезмерно низкая доля заемных средств в финансировании капиталовложений объясняется тем, что в Севастополе функционируют преимущественно небольшие банки. В 2015 году из 50 заметных промышленных предприятий города получили кредиты только 3.

В силу названных и иных обстоятельств (в том числе санкций) для Севастополя характерна значительная доля финансирования капиталовложений из бюджетной системы. В 2016 году эта доля составила 67,9 процента в структуре инвестиций в основные фонды, что существенно превышает среднероссийский уровень.

Все это закономерно влечет за собой низкую оценку инвестиционной привлекательности города в целом, в частности – составленную агентством «Эксперт РА», в соответствии с которой средневзвешенный уровень риска в регионе оценивается как средний, а индекс потенциала – как низкий.

Об этом говорит и оценка Агентства стратегических инициатив (АСИ), согласно которой Севастополь попадает в группу D, включающую в себя регионы с самыми неблагоприятными условиями для ведения бизнеса («Результаты национального рейтинга состояния инвестиционного климата в г. Севастополе за 2015 год»). [5].

2) Ограниченная доступность банковских кредитов для субъектов хозяйствования – предприятий промышленности и сельского хозяйства по объёмам (в городе работают некрупные банки с небольшими кредитными портфелями, не обеспечивающими потребности предприятий) и срокам кредитования (кредиты предоставляются на срок до 6 месяцев).

На территории города Севастополя зарегистрировано 578 предприятий, осуществляющих деятельность в добывающей и обрабатывающей промышленности, 113 предприятий, 61 глав крестьянских хозяйств и 8 крестьянских фермерских хозяйств.

Наибольшая доля кредитов выдается физическим лицам и субъектам малого и среднего предпринимательства. На кредиты физическим лицам приходится около 63% от совокупного объема. [2].

У субъектов хозяйствования недостаточно (или отсутствуют) собственных средств на развитие, модернизацию производственных мощностей и переоснащение производства вследствие недостаточной загрузки предприятий и возрастания себестоимости продукции.

При оформлении банковского кредита у предприятий города возникают проблемы с залоговым имуществом (до настоящего времени не урегулированы права на недвижимое имущество значительной части предприятий (имущество не перерегистрировано), а у промышленных предприятий – имеет износ до 80%).

Кредитные организации, которые открыли свои внутренние структурные подразделения на территории г. Севастополя, ресурсы, привлеченные в регионе, в основном размещают за пределами города и Республики Крым. В крымскую экономику инвестируется незначительная часть привлеченных ресурсов.

Отсутствуют кредитные организации, предоставляющие промышленным предприятиям и сельхозтоваропроизводителям специализированный и доступный кредитный продукт, который бы учитывал технологические особенности различных видов производства, наличие возможности обеспечения исполнения обязательств не только залогом объектов недвижимого имущества, но и другого имущества, предоставлял программы кредитования на длительный период (5-7 лет) с оптимальной для заемщиков процентной ставкой по кредитам.

Пути решения: Поручить Центральному банку Российской Федерации разработать механизм, стимулирующий кредитные организации, открывшие свои внутренние структурные подразделения на территории Республики Крым и г. Севастополя, размещать ресурсы, привлеченные в регионе, на территории региона.

Вывод: Наряду с различными правительственными интеграционными мерами по организации в Крыму банковской системы, налогового и бухгалтерского учета, правовых форм в соответствии с российскими стандартами, наибольший интерес представляет выбор направлений развития экономики Крыма. Кроме стратегического планирования должен быть решен ряд вопросов: модернизация существующих предприятий и решение вопроса разрыва связей с поставщиками сырья и заказчиками, интеграция и появление новых связей между российскими и крымскими предприятиями, реализация новых инвестиционных проектов, решение текущих проблем снабжения региона электроэнергией, модернизация транспортных сетей и многое другое.

Литература

1. Статистический ежегодник города Севастополя 2015: Стат.сб./Севастопольстат. – Севастополь, 2016. – 233 с.

2. Стратегия социально-экономического развития города Севастополя до 2030 года. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: https://sevastopol.gov.ru/files/press/Strategy_2030_Project.docx (Дата обращения 06.06.2017г.)

3. Официальный сайт Инвестиционного портала Севастополя [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://investsevastopol.ru/ru/ekonomika-sevastopolya (Дата обращения 19.06.2017г.)

4. Официальный сайт Минпромторг России [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: https://gisp.gov.ru/plan-import-change/ (Дата обращения 11.06.2017г.)

5. Официальный сайт Рейтингового агентства RAEX [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: (Эксперт РА) http://raexpert.ru (Дата обращения 21.06.2017г.)

К вопросу о налогообложении коммерческих банков

Стрельцова К.А.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
levandanna@yandex.ru

Современную экономику невозможно представить без коммерческих банков, которые играют в экономике каждого государства огромную роль. Посредством коммерческих банков появляется возможность увеличивать объем средств на расчетных, депозитных, валютных счетах их клиентов, что способствует увеличению инвестиционной деятельности предпринимателей. Относительно обеспечения бесперебойности денежного оборота бизнеса, то она осуществляется, благодаря выполнению банками функции собственно посредника в предоставлении ссудного капитала, так как представляемые ссуды могут зачисляться сразу на счет контрагента клиента банка, не поступая на счет самого клиента, что, естественно, ускоряет расчеты.

Кроме того, коммерческие банки важную роль выполняют в перераспределении вновь созданных кредитных (в виде полученных депозитов) денег. Роль коммерческих банков в аккумулировании поступлений, доходов, а также сбережений и обращение их в заемных для других капитал трудно умалить, так как вследствие выполнению коммерческими банками данной функции в экономике возникает возможность образования крупных ссудных капиталов, нужных для инвестиций, а также расширения объемов реального сектора экономики. Это, на наш взгляд, способствует уменьшению безработицы, наполнению рынка страны товарами отечественного производства, стабильности рубля и, соответственно, экономики страны. Важную роль коммерческие банки выполняют как посредники при расчетах между субъектами хозяйствования – клиентами банков. Также, коммерческие банки осуществляют расчетно-кассовое обслуживание клиентов.

Таким образом, роль коммерческих банков значительна в экономике страны, она заключается в предоставлении субъектам хозяйствования и населению банковского обслуживания, что, в свою очередь, способствует формированию и дальнейшему развитию рыночных отношений. Также, коммерческие банки являются посредниками между экономическими субъектами и населением при уплате обязательных налогов и сборов.

Коммерческие банки также являются плательщиками налогов и сборов. Проблема налогообложения коммерческих банков представляется довольно интересной, поскольку содержит ряд аспектов как экономического, так и правового характера. Часто присутствует несоответствие роли коммерческих банков, их налогообложения и собственно выполнения ими посреднических функций между налогоплательщиками и государством. Возникающие несоответствия затрудняют приспособление банков к устанавливаемым государством налоговым постулатам и ограничивают позитивное влияние, которое данное приспособление может оказывать на экономическое поведение банков. Без этого нельзя усилить мотивационное, а также регулирующее воздействие налогообложения на коммерческие банки с целью укрепления его надежности, усиления участия в активизации экономического роста.

Довольно длительная реформа налоговой системы России сделала налоговый метод основным при мобилизации доходов в бюджетную систему страны. Однако в некоторых отраслях экономики еще остаются отдельные проблемы в области налогообложения, это, на наш взгляд, относится и к банковской деятельности. Следует подчеркнуть, что сама система налогообложения не должна рассматриваться лишь как средство взимания средств в бюджет, а еще и как способ государственного регулирования деятельности банков. Как уже отмечалось ранее, стабильное функционирование банковского сектора имеет важнейшее значение для всей экономики. Налогообложение банков должно быть построено так, чтобы они становились значительными, экономически сильными плательщиками, надежными источниками доходной части бюджета.

Больше всего на деятельности банков отражаются налог на прибыль организаций и отчисления в государственные социальные внебюджетные фонды. Однако, рассматривая налоговое регулирование непосредственно банковской деятельности, можно увидеть, что налог на прибыль организаций и налог на добавленную стоимость имеют особое значение.

На наш взгляд, для стимулирования заинтересованности банков предоставлять долгосрочные инвестиции на развитие производственной сферы экономики, можно освободить от налогов прибыль коммерческих банков, полученную от выдачи долгосрочных кредитов на развитие реального сектора экономики. Например, можно снизить ставку налога на прибыль в два раза. Причем, снижение должно иметь долгосрочный характер – до трех-пяти лет. В этом случае, по нашему мнению, бюджет будет в выигрыше, поскольку возникнут другие поступления от вновь возникшего производства (собственно налог на добавленную стоимость, другие налоговые платежи, базой которых является объем продаж, фонд заработной платы.

Некоторые экономисты полагают, что данный подход может побудить осуществлять простую оптимизацию налогообложения всех участников. В этой связи переход коммерческих банков на предлагаемую систему налогообложения, а также освобождение от налогообложения доходов коммерческих банков, заработанных от предоставления долгосрочных кредитов на развитие производства, затребует формирования жесткого механизма контроля за целевым использованием данных кредитов. В современных экономических условиях он отсутствует. Следует создать такие условия, чтобы коммерческому банку стало выгодно предоставлять такие кредиты, которые были бы направлены на расширение производства, создание новых рабочих

мест. Предположительно, для этого можно полностью освобождать коммерческие банки от уплаты налога на прибыль, полученную от предоставления вышеназванных кредитов.

Одновременно, можно рассмотреть вариант, когда, производителям, получающим прибыль от проектов, разработанных и внедренных за счет долгосрочных кредитов, облагать ее налогом по ставке, уменьшенной в 2 раза, в течение пяти лет со дня ввода в эксплуатацию. Также данный вариант можно применять для сельхозтоваропроизводителей и переработчиков сельскохозяйственной и животноводческой продукции.

Кроме того, в целях стимулирования экономического роста посредством регулирования налогообложения коммерческих банков, можно предложить:

- из состава доходов, а также расходов, учитываемых при налогообложении, исключить переоценку средств в иностранной валюте, зачисленных в оплату уставных капиталов банков;
- в состав резервов, участвующих в расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, должны включаться все резервы, созданные в соответствии с указаниями Банка России под риски, которые могут возникнуть по добросовестным операциям и сделкам;
- к затратам, учитываемым при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, отнести все затраты капитального характера по объектам производственного назначения;
- ставку налога на прибыль коммерческих банков уменьшить до 15 %.

Российские коммерческие банки работают в условиях нестабильности, с ней связан основной объем рисков. Возникает проблема использования права коммерческих банков понижать налогооблагаемую прибыль на отчисления в резервы на возможные потери по ссудам. При таком раскладе формирование резервов кредитных рисков после расчета налогооблагаемой прибыли теряет смысл. На наш взгляд, возможность отнесения отчислений в резервы на расходы повысила бы устойчивость коммерческих банков, укрепила отечественную банковскую систему.

Таким образом, имеет место необходимость создания такой системы налогообложения коммерческих банков, которая стимулировала бы их на рост доли кредитов, предоставляемых в реальный сектор экономики, увеличение вложений в ценные бумаги, что, в свою очередь, должно обеспечить приращение доходов коммерческих банков и посредством налогов позитивно отразится на доходах бюджетов всех уровней.

В заключение отметим, что система налогообложения, на наш взгляд, кроме фискальной, должна выполнять и стимулирующую функцию, то есть являться экономическим инструментом, посредством которого производителю будет выгодно увеличивать свои мощности, наращивать объемы продаж.

Литература

1. Литвинова С. А. Налогообложение коммерческих банков: особенности и направления развития // Современные научные исследования и инновации. – № 4. – 2015.

2. Викторова, Н. Г. Методология и инструментарий управления налогообложением и налоговыми рисками на макро- и микроуровнях: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.10. СПб., 2015. – С. 366.

3. Лисун, С. В. Налоговая безопасность: российский и зарубежный опыт / С. В. Лисун // Налоговое планирование. – 2015. – № 1. – С. 7-18.

4. Сафонова, М. Ф. Планирование налоговых затрат как элемент учетно-налоговой системы экономического субъекта / М. Ф. Сафонова // Аудиторские ведомости. – 2016. – № 7. – С. 64-76.

5. Савцова, А. В. Пути повышения эффективности налогового контроля на современном этапе // Актуальные проблемы современной науки. Сборник докладов и тезисов Всероссийской научно-практической конференции. – Ставрополь. СевКавГТИ, 2012. с. 160-163.

Омниканальная стратегия распределения в маркетинге

Сухостав Е.В.
соискатель
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
Liza.2189@mail.ru
Научный руководитель: ***Козлова О.А.***
д.э.н., профессор кафедры коммерции и менеджмента
Нижневартовский государственный университет

Для целостного развития современным компаниям необходимо акцентировать внимание на стратегии распределения товаров и услуг. Грамотно выстроенная система сбыта способна взять на себя ключевую функцию образования неразрывной связи с потребителем, превращая последнего в постоянного, лояльного к компании клиента. Другими словами, стратегия распределения в маркетинге должна работать на опережение: понимание, где и когда потенциальному потребителю нужен будет товар, при каких обстоятельствах и умение реализовать данную задачу приведет к итоговым высоким показателям деятельности компании в целом.

Проблема модификации системы распределения в последние годы связана с зависимостью от множества внешних факторов и появления современных инструментов: возрастающая конкурентной среда, изменение потребительского поведения, правовая составляющая, развитие интернет коммуникаций и продаж, а также появление цифровых технологий, электронных сервисов. У компаний появляется возможность весьма обширного выбора среди предлагаемых рынком каналов распределения. Это, с одной стороны, говорит о

больших перспективах для возможного роста, с другой стороны, сложность заключается в том, что отдельно взятый канал сбыта представляет собой изолированную единицу. При использовании и объединении нескольких каналов, работающих на единую цель, возникает проблема комплексной стратегии распределения.

В качестве такого нового подхода к распределению в настоящий момент выступает омниканальная система, которая приходит на смену актуальной сегодня мультиканальной стратегии сбыта. Омниканальность подразумевает интегрированное восприятие продукта потребителем посредством использования всевозможных каналов [4]. По мнению аналитиков Бостонской консалтинговой группы, понятие омниканальность представляет собой маркетинговую стратегию продвижения, задачей которой является объединить различные каналы, такие как вебсайты, приложения, социальные сети, электронные купоны, флеш-продажи, pop-up-магазины и прочее, в одно целое. Переход от использования одного канала к другому «бесшовный», взаимодополняющий, не имеющий границ. Явление «omnichannel» невозможно без сочетания онлайн и офлайн форматов распределения, поэтому отдельно стоит отметить важность «бесшовного» обслуживания клиентов при переходе между каналами физического и интернет пространства, в том числе и при использовании мобильных устройств [8, 9].

В исследовании, представленном компанией Deloitte, переход от многоканальной системы распределения к омниканальной демонстрируется как переход от цифровой эпохи 1.0 к цифровой эпохе 2.0, в то время как традиционная система сбыта представляет собой аналоговую эпоху [2]. Основные отличия выделяемых эпох касаются дефиниции «покупатель» и «канал продаж». Покупатель проходит эволюцию от наивного (аналоговая эпоха) к информированному (цифровая эпоха 1.0) и «постоянно на связи» (цифровая эпоха 2.0) соответственно. Каналы распределения, в свою очередь, от единственного канала до использования многих каналов в изолированном виде, что в последующем в настоящее время должно переходить в равноценный подход на всех каналах.

Другими словами постепенная трансформация подходов от мультиканальной к омниканальной системе находится в прямой зависимости от возможного использования количества каналов, а также осведомленности и понимания клиентского опыта потребителя. Факторами внешнего влияния являются развитие интернет инфраструктуры, развитие цифровых технологий, IT-решений, онлайн сервисов, концепции SoLoMo (рис. 1).

Рис. 1. Развитие системы распределения (Источник: разработано автором)

Ключевая разница между мультиканальным подходом и омниканальным подходом к распределению заключается в интеграции, и именно последнее выступает основой омниканальности. При мультиканальной сбытовой системе учитываются возможности различных каналов, но сами каналы сбыта не имеют взаимосвязи и представляют собой скорее изолированные единицы [4]. Задача омниканальной стратегии – объединение частей в целое.

Авторы трудов в области омниканального распределения в качестве частей принадлежащих к объединению приводят, в первую очередь, непосредственно сами максимально возможные каналы коммуникации и сбыта [3, 5, 6, 7]. Такой критерий интеграции также подразумевает под собой использование единой политики ценообразования, ассортимента на всех каналах, внедрение целостной системы скидок, акций, программ лояльности, а также возможность оплаты любым способом в любом канале продаж [1, 3]. Для обеспечения качественной работы на всех возможных каналах критерию интеграции необходимо подвергать и технологическое оснащение. То есть IT-система компании должна быть не только качественно выстроенна внутри отдельных звеньев цепи, но и способна к сбору и анализу входящего и исходящего информационного потока в

целом. В числе важных критериев работы по внедрению «omnichannel» стоит отметить единую базу данных о клиенте, его предпочтениях, клиентском опыте.

Процессу интеграции следует подвергать область логистики: быстрая доставка, много точек взаимодействия покупка-доставка-возврат, удобные варианты доставки заказа, а также критерий in-store, то есть больше возможностей забрать заказа самостоятельно [2]. Для перехода к омниканальной стратегии распределения необходимо иметь наработки в области управления по категориям или, другими словами в системе категорийного менеджмента. При этом сам ассортимент должен представлять собой товарные категории для удобства потребителя. То есть, в омниканальной модели происходит управление товарными категориями, как единым механизмом на всех каналах распределения.

Рассмотренные части омниканального подхода, подлежащие объединению или интеграции представлены на рис. 2.

Проведенный анализ служит достаточным основанием для вывода о том, что омниканальная стратегия распределения имеет под собой многоступенчатую основу. Отсюда следует, что для перехода к омниканальной стратегии сбыта необходимо иметь наработки в области сбора данных, аналитике предпокупочного поведения потребителя, управления по категориям, логистике, CRM-системе, IT-системе, электронных услугах. Другими словами необходимо понимать и оценивать работу составляющих «omnichannel», показанных на рис. 2 при приятии решения использовать омниканальную стратегию распределения.

Рис. 2. Интеграция как основа омниканальности (Источник: разработано автором)

При этом центром омниканальной стратегии должен выступать потребитель. Исходя из понимания профиля потребителя, и что еще важнее «карты» его передвижения между каналами, можно выстраивать качественную интеграцию распределения, внутренние процессы, качественную IT-платформу, систему логистики и прочее.

Проведенный в ходе работы анализ свидетельствует о стратегических изменениях: актуальность использования мультиканальной стратегии снижается, омниканальная стратегия, воплотившая в себе новые возможности для сбыта продукции, становится новой целью для достижения эффективности деятельности. Таким образом, управление системой сбыта в современных рыночных условиях представляет собой достаточно сложный и многогранный процесс, который, в свою очередь, требует комплексного стратегического подхода через маркетинговый инструментарий, основанный на ориентации на потребителя.

Литература

1. Гаспарян В. Охота на снарка. Omni-channel взаимодействие с клиентом // Deloitte. – 2016. – С. 1-12.
2. Гаспарян В. Новые возможности для Online Retail. // Deloitte. ECR Форум. – 2015. – С. 1-13.
3. Ипатьева И.А. Развитие омниканальных сбытовых систем и их адаптация на российском рынке. Студенческий научный форум: Материалы VII международной студенческой электронной научной конференции. [Электронный ресурс].Режим доступа: http://www.scienceforum.ru/2015/939/7581 (дата обращения: 17.05.2017).
4. Омниканальность и многоканальность – знай разницу. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://g2salesperformance.com/blog/id/omnikanalnost-i-mnogokanalnost-znaj-raznicu-106/ (дата обращения: 05.08.2017).
5. Панюкова В.В. Реализация стратегии омникального маркетинга торговыми организациями // Торгово-экономический журнал. – 2015. – Том 2. – № 4. – с. 317–328.
6. Саулди С. Omni-channel — ступенька в эволюции ритейла // Практика торговли. – 2013. – С.36-40.

7. Agius A. 7 Inspiring Examples of Omni-Channel User Experiences [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://blog.hubspot.com/marketing/omni-channel-user-experience-examples#sm.000zxogq01d6nf7tqn62qaxtqh41k (дата обращения: 31.05.2017).
8. Dane A. 3 Easy Steps To Omnichannel Success. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.retailtouchpoints.com/features/executive-viewpoints/3-easy-steps-to-omnichannel-success (дата обращения: 22.08.2017).
9. Munk J. A process for executing an omni-channel strategy [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://blogs.sas.com/content/hiddeninsights/2015/02/17/a-process-for-executing-an-omni-channel-strategy/ (дата обращения: 22.08.2017).

Управление продажами глянцевого издания в условиях экономического кризиса

Сысоева Т.Л.
к.э.н., доцент кафедры маркетинга и международного менеджмента
ФГОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»
t.l.sysoeva@mail.ru

Глянцевое издание представляет собой вид печатного издания, являющиеся медианосителем, может иметь статус средства массовой коммуникации (СМИ) и чаще рекламного издания при условии того, что имеет более чем 45% рекламных материалов от общего объема издания [1]. Определение «глянцевый» с одной стороны характеризует качество бумаги, используемое для изготовления данного вида изданий, т.е. применяется бумага с блестящей поверхностью. С другой стороны, под глянцевым изданием понимается, как правило, журнал с высокой долей иллюстраций, а не текста, по тематике индустрии моды, красоты, здоровья и т.д. Таким образом, термин «глянцевый журнал» непосредственно обозначает периодическое издание, напечатанное на дорогой мелованной бумаге с блестящей обложкой [2].

На современном этапе развития медиа рынка в России печатные издания имеют отрицательную динамику по привлечению средств и испытывают негативные последствия активного развития Интернет как коммуникационной и рекламной среды. Так, за первое полугодие 2017 года объем рекламы в печатных рекламных изданиях сократился на 54% по данным Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) [3]. Конкуренция за привлечение рекламодателей усиливается, и, если на федеральном уровне издания имеют больше конкурентных преимуществ и возможностей для оптимизации затрат, по сравнению с региональными рынками, но даже этот факт не является гарантией сохранения своей доли на рынке глянцевых изданий. В 2017 году прекратили существование популярные журналы Allure, Conde Nast Traveler, принадлежащие издательскому дому Conde Nast, издаваемые на российском рынке более пяти лет [4].

Итак, мы находимся в ситуации, когда, затраты на выпуск журнала не приносят владельцам необходимый уровень дохода, а дополнительные вложения носят маловероятный характер окупаемости в долгосрочной перспективе. Издательства выживают за счет сокращений внутренних и внешних издержек [5]. Для продолжения деятельности требуется качественный анализ макро и микроэкономической среды, выбор инструментов управления продажами и оптимизация затрат. Указанные элементы в стратегическом менеджменте позволят изданию удержать свои позиции в условиях экономической нестабильности.

Другим немаловажным аспектом является качественное изменение работы с потенциальными рекламодателями, для которых не всегда очевидны возможности рекламы в глянцевых изданиях. Для разработки коммуникационной политики предприятия необходимо понимать цели и задачи работы с печатными журналами, следует учитывать, что это должно быть не просто «реклама», требуется ставить конкретные цели для рекламной кампании организации. Цели рекламной кампании в глянцевых изданиях, они могут быть следующими: 1) увеличение лояльности клиентов по отношению к объекту рекламы (бренд, личность, товар, услуга и т.д.); 2) увеличение продаж/формирование потребности; 3) информационные цели; 4) агитационные цели; 5) формирование позиционирования и донесение его до потребителя и другие. Для достижения каждой цели, как и для каждой рекламной кампании, необходимо применять различные инструменты, соответственно факторы принятия решения об использовании журналов – как инструмента рекламы и PR, тоже становятся различными. На этом этапе планирование рекламной кампании возникает потребность в ее комплексности. На практике это означает возможность менеджера по продажам в издании обеспечить своего клиента профессиональной консультацией, подготовить для решения его задачи медиаплан с использованием различных инструментов продвижения.

В издании управление процессом продаж должно иметь регламент и подробные указания к его реализации. Это обеспечивает качество оперативной деятельности и позволяет сохранять устойчивость в нестабильных условиях, тем не менее позволяя внедрять необходимые улучшения. Рассмотрим некоторые инструменты для управления продажами в актуальных экономических условиях, обеспечивающие привлечение или удержание клиентов, см. таблицу ниже.

Безусловно, важным фактором при выборе глянцевого издания рекламодателем является стоимость размещения рекламы. Дисконтные предложения у глянцевых изданий различны. Скидка может быть предоставлена за подписание годового контракта, по-другому называется «оптовая скидка», она дается за обязательства размещения рекламы в нескольких подряд идущих номерах журнала. Также есть «объемные» скидки – предоставляются за объем, соответственно, чем больше объем материала к размещению, тем больше

скидка. «Горящая» скидка предоставляется, когда необходимо быстро заполнить непроданные позиции в журнале. В случае, когда журналы пытаются привлечь одних и тех же клиентов и проигрывают по предложенной стоимости, в этом случае, издания предлагают дополнить предложение бонусными размещениями. Бонусы – это не скидка, а бесплатное увеличение объема размещаемой информации, для того, чтобы при пересчете на деньги, предложение было выгодным и конкурентоспособным.

Таблица

Инструменты для управления продажами глянцевого издания

Вид	Описание
Стоимость размещения	Предоставление скидки за определенный объем закупки; Предоставление скидки постоянного, нового клиента; Разработка партнерской программы и уровня скидки для компаний-партнеров.
Варианты оплаты	Авансовый платеж; Гарантийное письмо; Оплата по факту выхода.
Бонусы	Упоминание в редакционных материалах; Дополнительные информационные поводы; Заметки в тематических рубриках.
Тираж	Места и время распространения издания.
Контент	Материалы по запросу рекламодателей; Разработка тематических рубрик.
Персонал	Менеджер по продажам как специалист рынка и коммуникаций; Фокус на задачи клиента; Индивидуальный подход.
CRM системы	Оптимизация времени и ресурсов.
Комплексный подход	Разработка медиаплана для решения задач клиента с использованием различных средств коммуникаций
Коммуникации	Организация событий.

Что касается условий платежа, в условиях экономической нестабильности приоритет получают авансовые платежи, позволяющие изданию получить оплату до выхода издания из печати и являющиеся гарантией выполнения обязательств со стороны рекламодателя. Однако, реалии требуют гибкости в вопросах оплаты, адаптированному подходу, внедрению практики взаимного доверия, поэтому издание может использовать варианты частичной предоплаты по выбранному графику, допуск оплаты после выхода из печати, использование гарантийных писем. Тем не менее, следует осознавать, что данные способы оплату имеют определенный финансовый риск и допустимы в ситуациях стабильного положения рекламодателя.

Тираж журнала фактически показывает охват аудитории, которая увидит информацию, опубликованную в издании, однако не менее важную роль играет распространение журнала. Правильная, грамотно продуманная и организованная система распространения журнала может сделать рекламную кампанию успешной и эффективной. Залогом формирования успешной системы распространения, в свою очередь, становиться правильное определение журналом своей целевой аудитории, позиционирование журнала и наполнение журнала контентом интересным для определенной аудитории.

Адаптация контента под запросы клиентов не должна означать тотальную диктатуру в редакционной политике, но запросы рекламодателей могут быть включены в разработку необходимых материалов. Это продемонстрирует клиентоориентированный подход издания и может стать фактором по привлечению новых клиентов или удержанию существующих.

Работа персонала издания получает пристальное внимание, понимание того, что именно от компетенций и навыков коммуникации будет зависеть успех организации крайне важно. Руководитель отдала продаж издания, генеральный менеджер, издатель, главный редактор: представляющие собой руководящий уровень управления в издании должны следовать единой политике по работе с персоналом, при которой сотрудник отдела продаж несет колоссальную ответственность как перед работодателем, так и перед рекламодателем. В данном случае под высоким уровнем ответственности понимаются развитые профессиональные умения и навыки в сфере продаж, коммуникаций, рекламном менеджменте. От менеджера по продажам требуется выступать с позиции менеджера по рекламе, помогать потенциальному клиентов с выбором инструментов коммуникационной стратегии, разработкой рекламного послания, способов оценки эффективности выбранной рекламной кампаний.

CRM (Customer relationship management) позволяет оптимизировать процесс продажи, управлять данными потенциальных и существующих клиентов, представляет собой инструмент по управлению отношениями с клиентами. Для увеличения доли лояльных клиентов издание может организовать мероприятия событийного маркетинга совместно со своими партнерами и рекламодателями, что несет положительный имидж и укрепление репутации.

Комплексность в поддержке различных медиа при подготовке медиаплана для клиентов возможна при условии наличия партнеров из других направлений рекламной индустрии, а при договоренности издание может объединить свои усилия и с конкурирующими изданиями, от подобных союзов выгоду получат все

стороны сотрудничества. Клиент реализует эффективный медиаплан, каждый рекламодатель получит свою долю рекламного бюджета. В условиях увеличивающейся конкуренции подобный партнерский подход может иметь положительный результат.

Таким образом, управлять продажами в условиях экономической нестабильности в печатном глянцевом издании следует исходя из ожиданий, запросов рынка, проводя тщательный анализ микро и макроэкономической среды, более четкого понимание целей потенциальных клиентов и реализуя комплекс инструментов, уделяя внимание эффективности вложений. Среди актуальных инструментов можно выделить направления ценообразования журнала, работы персонала, распространения тиража, внедрения и использование CRM системы, дополнительные коммуникации, направленные на укрепление имиджа и репутации издания.

Литература

1. Российская Федерация. Законы. О рекламе. Статья 16. [Электронный ресурс]: федер. закон: [принят Гос. Думой 22 февраля 2006 г.: одобр. Советом Федерации 3 марта 2006 г.]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/f68afc90fd06f2e62b3e3cb45714c287c5e44086/
2. Объем рекламы в средствах ее распространения в первом полугодии 2017 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id7881
3. Хабибрахимов, А. Российский издатель GQ и Vogue закроет журналы Allure и Traveller / А. Хабибрахимов // Портал VC.RU. — Режим доступа: https://vc.ru/n/allure-traveller-close
4. Смеюха, В. В. Особенности развития глянцевых женских журналов / В.В. Смеюха // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Филология. Журналистика. – 2010. – №. 1. – С. 209-214.
5. Жаворонкова, Т. Н. Антикризисное управление издательским проектом (на примере глянцевых изданий и b2b-прессы) / Т.Н. Жаворонкова //Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. – 2009. – №. 6. – С. 207-213.

Динамика основных показателей уровня и качества жизни в регионах Республики Беларусь

Тарманова Т.В.
студентка
УО «Белорусский государственный экономический университет»
tvtarmanava@mail.ru

Уровень и качество жизни как степень удовлетворенности человека рассматривается через призму показателей, характеризующих осуществление жизненных стратегий людей, удовлетворения их жизненных потребностей. Качество жизни характеризует общее благосостояние людей, их уровень материального потребления (уровень жизни), а также потребление непосредственно не оплачиваемых благ.

Анализ уровня и качества жизни был проведен на основе показателей, характеризующих 3 аспекта: уровень доходов, образования и здравоохранения.

Качество и уровень жизни в стране, в первую очередь, зависят от совокупной величины денежных доходов. Основными показателями, характеризующими денежные доходы населения являются реальные располагаемые денежные доходы населения, реальная заработная плата работников и реальный размер назначенных пенсий.

Динамика реальных располагаемых денежных доходов населения в регионах Республики Беларусь за 2000-2015 годы представлена на рисунке 1.

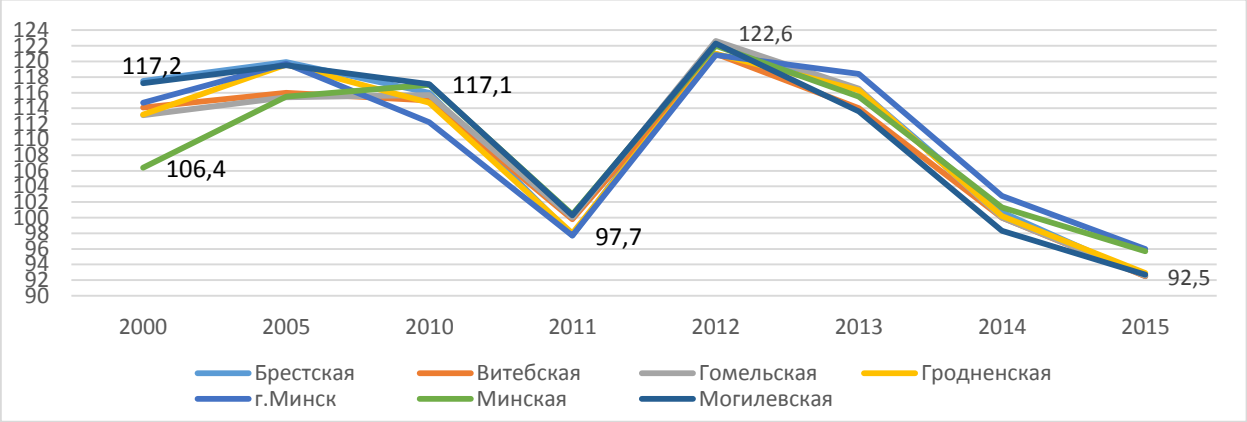


Рис. 1. Изменение реальных располагаемых денежных доходов населения за 2000-2015 годы по областям Республики Беларусь и г. Минску

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [1].

Как видно из рисунка на протяжении периода с 2012 по 2015 годы наблюдается снижение реальных располагаемых денежных доходов населения всех областей, включая г. Минск. Существенное падение дохо-

дов зафиксировано в 2011 и 2015 годах. Наилучшее положение в последний год характерно для г. Минска – 96 % к 2014 г., наихудшее – для Брестской и Витебской областей (92,5 % к 2014 г.). Основными причинами такого падения доходов являются сокращение инвестиций, падение конкурентоспособности белорусской экономики и производительности труда, отток предпринимателей и их материальных активов, продолжение потерь белорусских производителей на внешних рынках.

Как видно из рисунка 2 на протяжении периода 2012-2015 гг. наблюдается существенное снижение реальной заработной платы работников. Максимальный рост размера з/п зафиксирован в 2012 году на уровне 119,5-123,4 % к уровню предыдущего года.

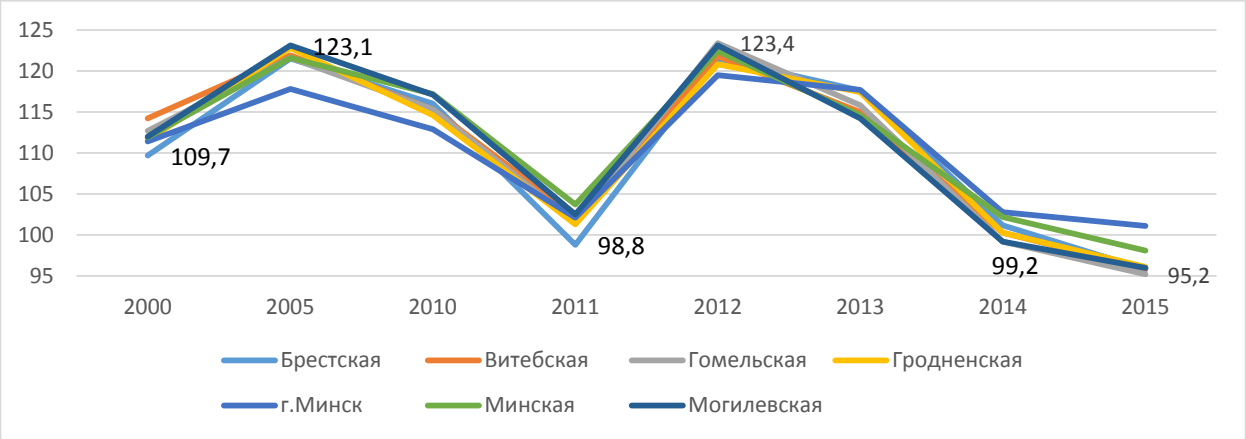


Рис. 2. Изменение реальной заработной платы работников за 2000-2015 годы по областям Республики Беларусь и г. Минску

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [1].

Меньше всего в 2015 г. потеряли в доходах жители Минска, у которых реальные зарплаты снизились на 1,7 п.п., больше всего – жители Брестской области (на 5,4 п.п.).

Как видно из рисунка 3, реальный размер назначенных пенсий имеет тенденцию снижения в последние годы. Отрицательная динамика зафиксирована в 2015 году на уровне 94-95,1 % к 2014 году. Самый высокий уровень пенсий был характерен для 2012 г.

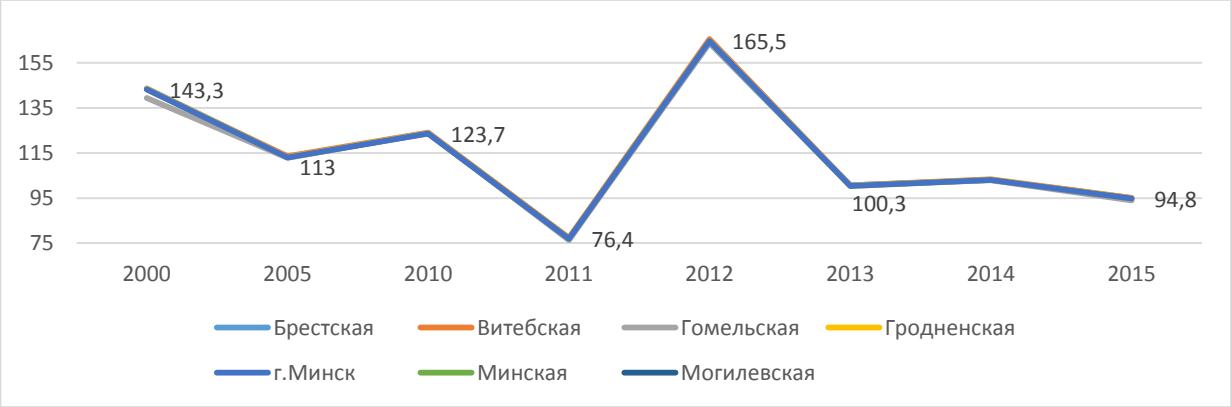


Рис. 3. Изменение реального размера назначенных пенсий за 2000-2015 годы по областям Республики Беларусь и г. Минску

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [1].

Таким образом, анализ уровня доходов населения РБ позволил сделать вывод о том, что в последние годы наметилась тенденция снижения денежных доходов населения. В этой связи, государственным органам необходимо разработать эффективные меры для предотвращения дальнейшего снижения данного показателя.

Для анализа уровня образования в стране были выбраны следующие показатели: охват детей учреждениями дошкольного образования и число учреждений дошкольного образования.

Охват детей учреждениями дошкольного образования – отношение численности детей в учреждениях дошкольного образования к численности населения в возрасте 1-5 лет, выраженное в процентах [1]. По данным рисунка 4 можно сделать вывод о том, что в 2005 г. произошло существенное увеличение охвата детей учреждениями дошкольного образования во всех областях республики. Значительное увеличение произошло в Могилевской (18%), Брестской (13,7%) областях и в Минске (12,9%). В период с 2005 по 2015 гг. наблюдается тенденция постепенного снижения охвата детей учреждениями дошкольного образования. В 2015 году наибольшее значение данного показателя было характерно для г. Минска (84,8%), наименьшее – для Минской области (65,8).

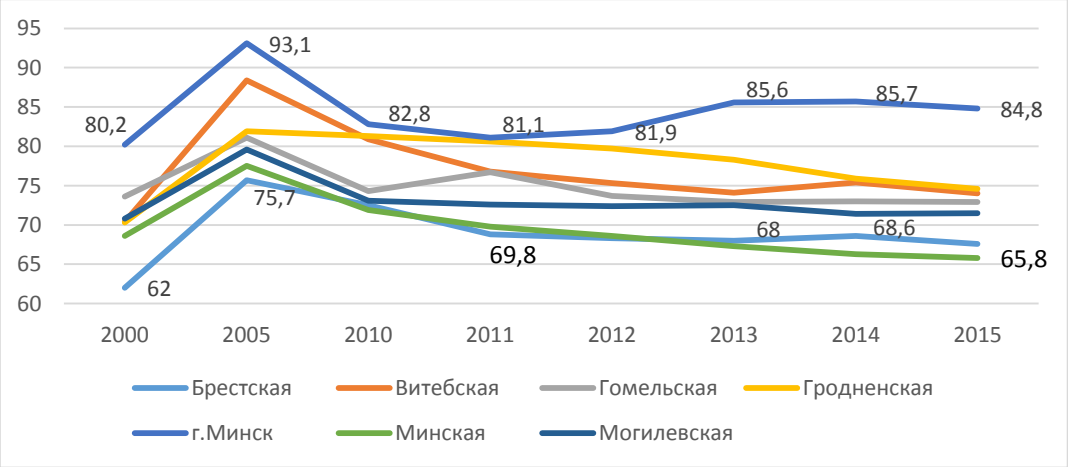


Рис. 4. Изменение охвата детей учреждениями дошкольного образования за 2000-2015 годы по областям Республики Беларусь и г. Минску. Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [1].

Что касается численности учреждений дошкольного образования, то здесь очевидна тенденция в сторону уменьшения (таблица 1). Лидером по численности учреждений дошкольного образования является Гомельская область (678), наименьшее число учреждений дошкольного образования характерно для Гродненской области (441).

Таблица 1

Изменение числа учреждений дошкольного образования за 2000-2015 годы по областям Республики Беларусь и г. Минску

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Брестская	606	589	605	602	602	598	595	587
Витебская	728	666	660	655	650	633	620	616
Гомельская	757	715	704	704	703	692	680	678
Гродненская	513	494	470	463	458	452	444	441
г.Минск	466	427	443	444	445	447	448	454
Минская	766	714	695	690	684	683	673	664
Могилевская	587	545	522	523	522	522	512	511

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [1].

Таким образом, проведенный анализ уровня образования позволяет сделать вывод о том, что в последние годы наблюдается тенденция уменьшения всех показателей, характеризующих уровень образования в стране.

Одним из важнейших показателей, характеризующих уровень жизни, является качество здоровья населения. Для анализа уровня здравоохранения в регионах были выбраны следующие показатели: общий коэффициент рождаемости и ожидаемая продолжительность жизни при рождении.

Интегральной оценкой здоровья населения служит показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении. Ожидаемая продолжительность жизни в Беларуси за последние 5 лет увеличилась на 3,5 года и составила в 2015 году 73,9 года (таблица 2). Больше всего живут жители г. Минска, здесь данный показатель составляет 76,3 года, меньше всего – жители Минской и Витебской областей (72,9 года).

Таблица 2

Изменение ожидаемой продолжительности жизни при рождении за 2000-2015 годы по областям Республики Беларусь и г. Минску

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Брестская	69,8	69,3	70,9	71	72,6	73,1	73,7	74,2
Витебская	68,4	68,1	69,5	69,9	71,2	71,8	72,4	72,9
Гомельская	68,5	68,5	69,7	69,9	71,4	72,1	72,5	73,1
Гродненская	69	67,7	70,1	70,4	72	72,2	73,3	73,7
г.Минск	70,8	72,3	73,5	73,6	74,9	75,3	75,5	76,3
Минская	67,8	67,3	68,9	69,3	71	71,4	72	72,9
Могилевская	68,2	67,7	69,6	69,6	71,2	71,8	72,4	73,3

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [1].

На протяжении анализируемого периода (2000-2015 гг.) для регионов Республики Беларусь характерно увеличение общего коэффициента рождаемости (рисунок 9). Наибольший коэффициент рождаемости характерен для Минской и Брестской областей и составляет 13,5. Для Витебской области характерен низкий коэффициент рождаемости – 11,2.

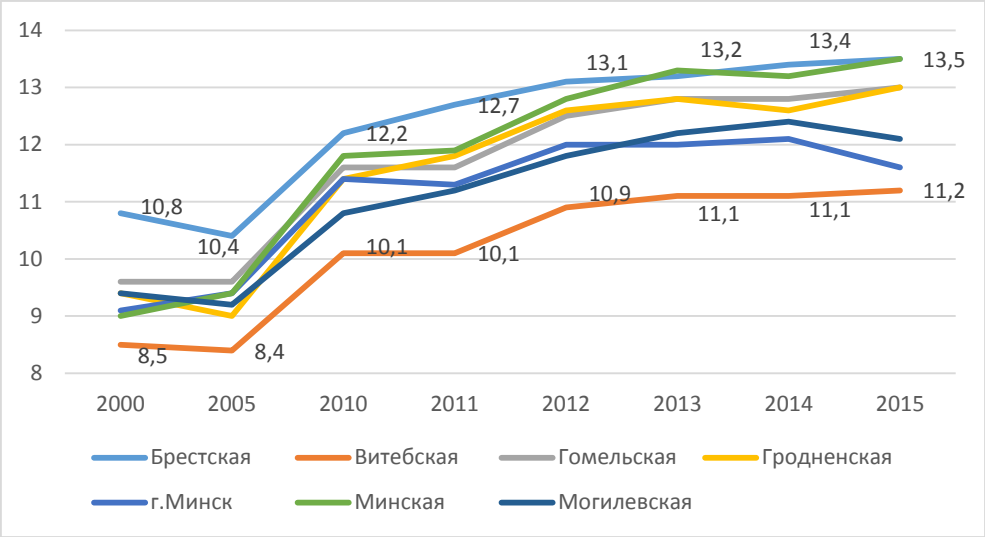


Рис. 5. Изменение общего коэффициента рождаемости на 1000 человек за 2000-2015 годы по областям Республики Беларусь и г. Минску

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [1].

Проведенный анализ отдельных показателей уровня и качества жизни граждан в Республике Беларусь выявил отрицательную динамику такого показателя как уровень денежных доходов населения, что свидетельствует о тенденции снижения уровня жизни в стране. Поэтому одним из важнейших направлений социальной политики по повышению уровня жизни населения должна стать политика в области доходов населения. Также отрицательная динамика характерна для показателей уровня образования регионов страны. В этой связи отдельное внимание органов управления социальной сферой должно быть направлено на сохранение доступности дошкольного образования и обеспечение повышения охвата детей дошкольными учреждениями. Уровень здравоохранения характеризуется показателями, имеющими положительную тенденцию, что говорит об эффективности проводимой социальной политики в области здравоохранения и повышении уровня и качества жизни населения по данному направлению.

Литература

1. Регионы Республики Беларусь / Стат. сборник. – Мн.: Национальный стат. Комитет Респ. Беларусь, 2016. – 774 с.

Анализ реализации государственных программ Ставропольского края

Теличко Д.Ю.
студентка
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
dashenka.telichko@mail.ru
Научный руководитель: ***Борозенец В.Н.***
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
bvn27@mail.ru

Административная и бюджетная реформы, которые были проведены в России в 2003 – 2004 годах, а также последующая трансформация института стратегического планирования стали основанием для появления нового инструмента бюджетного управления – государственных программ.

Принятый в 2014 году Федеральный закон РФ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» устанавливает необходимость разработки государственных программ, как на федеральном, так и на региональном уровне [1].

Появление нового инструмента требует проработки всех аспектов его успешного внедрения в экономическую систему. Практика внедрения государственных программ в субъектах РФ показала существенные недостатки, связанные с темпами внедрения, оценкой полученных результатов и достаточно низкой эффективностью применения нового инструмента, этим и определяется актуальность выбранной темы.

Ставропольский край перешел на программно – целевое государственное планирование в конце 2012 года, в соответствии со статьей 179 Бюджетного кодекса РФ, в которой было определено понятие «долгосрочные целевые программы». В крае была разработана 21 государственная программа органов исполнительной власти в соответствующих сферах деятельности.

В 2013 году в Бюджетном кодексе появилось понятие «государственная программа». В соответствии с этим было принято Постановление Правительства Ставропольского края № 134-П «Об утверждении порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Ставропольского края» [2]. В 2014 году было принято к разработке 21 государственная программа со сроком реализации 3 года.

Вышедший в 2014 году закон «О стратегическом планировании в РФ» позволил пересмотреть подходы к разработке госпрограмм. Были внесены необходимые изменения в Постановление Правительства 134-П, и в конце 2015 года было разработано 19 программ со сроком реализации 2016-2021 годы [2].

Оценка реализации на практике нового инструмента бюджетного управления требует анализа достигнутых результатов внедрения, а также выявления существующих проблем. С этой целью ежегодно проводится оценка эффективности реализации государственных программ края. По ее итогам выстраивается рейтинг эффективности реализации госпрограмм. Данный рейтинг определяется Министерством финансов Ставропольского края ежегодно в срок до 01 мая года, следующего за отчетным, на основании постановления Правительства Ставропольского края от 14 февраля 2014 г. № 47-П [3].

Оценка эффективности реализации госпрограммы основывается на сопоставлении достигнутых результатов реализации госпрограммы с расходами, направленными на ее реализацию, и проводится по следующим критериям:

1) степень достижения целей госпрограммы;
2) степень соответствия кассовых расходов их запланированному уровню;
3) степень выполнения контрольных событий основных мероприятий подпрограмм госпрограммы.

После сопоставления вышеперечисленных критериев выводится среднее значение степеней достижения целей программы и задач ее подпрограмм и определяется оценка (табл. 1) [3].

Таблица 1

Оценка результативности достижения целей госпрограммы (решения задач подпрограммы)

Оценка результативности достижения целей государственной программы (решения задач подпрограммы)	Степень достижения целей государственной программы (решения задач подпрограммы)
выше плановой	более 100%
плановая	от 90% до 100% включительно
ниже плановой	от 75% до 90%
неэффективная	менее 75%

Анализ рейтинга эффективности госпрограмм в 2016 году в сопоставлении с 2014 и 2015 годами исходя из среднего значения степеней достижения целей государственной программы и решения задач их подпрограмм позволил сделать следующие выводы [4]:

1. Только семь госпрограмм на протяжении 3-х лет выполнялись сверх плана и имели положительную динамику эффективности достижения целей и решении задач (рис. 1).

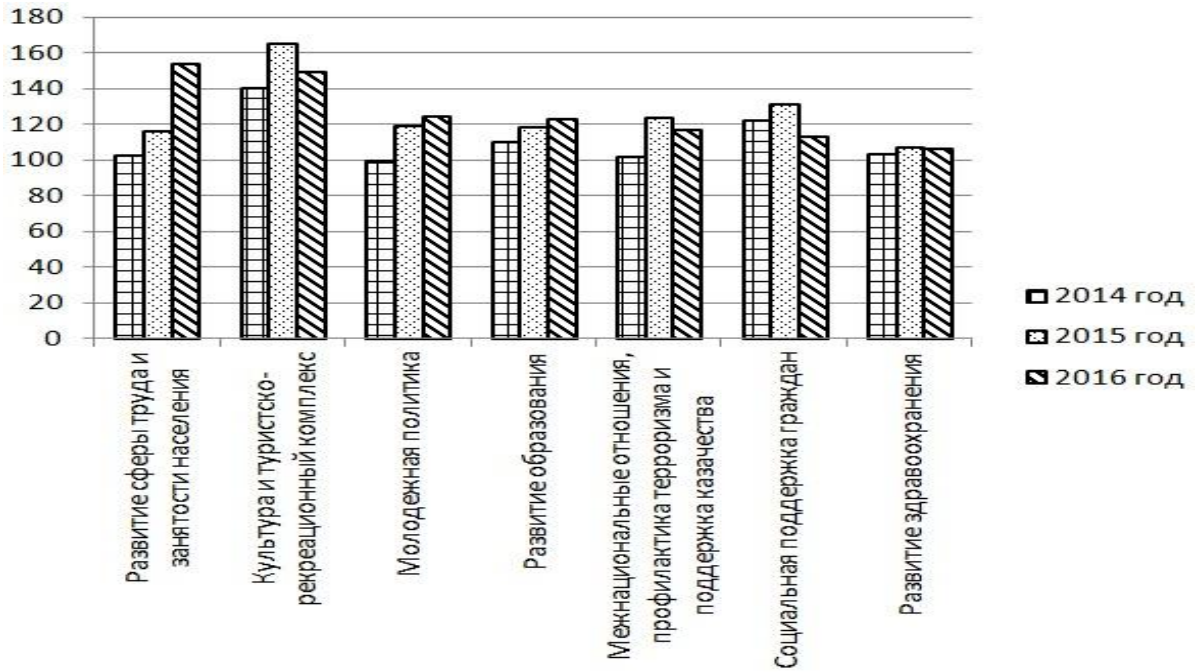


Рис. 1. Государственные программы, имеющие оценку эффективности «выше плановой»

Однако не все программы с течением времени получали оценку эффективности «выше плановой», по сравнению с предыдущими годами. Из рисунка 2 видно, что госпрограмма «Культура и туристско-рекреационный комплекс» в 2016 году получила оценку ниже, чем в 2015 году. Такая же ситуация наблюдается и по программам «Социальная поддержка граждан», «Межнациональные отношения, профилактика терроризма и поддержка казачества» и «Охрана окружающей среды». Стоит отметить, что умеренная динамика в достижении результатов наблюдается по госпрограмме «Развитие здравоохранения».

2. Что касается госпрограмм, с оценкой эффективности «ниже плановой» и «неэффективная» то такие низкие оценки определились в 2016 году (рис. 2).

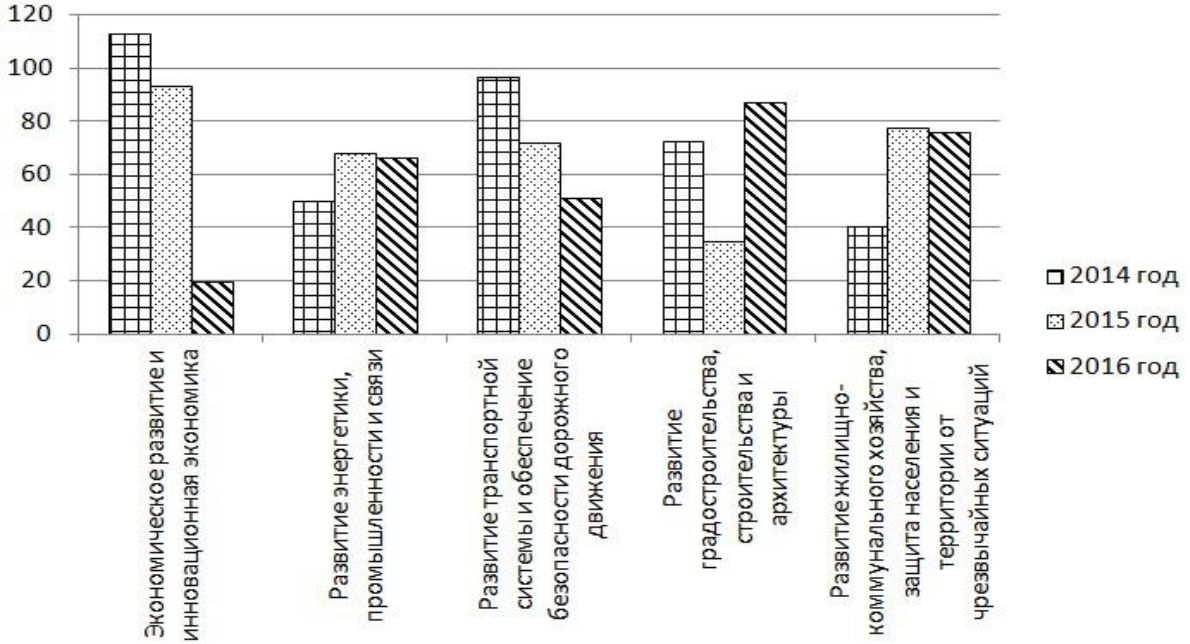


Рис. 2. Государственные программы, имеющие в своей динамике оценки эффективности их реализации «ниже плановой» и «неэффективная»

Как видно из рисунка 2, у двух госпрограмм прослеживается тенденция снижения среднего значения степеней достижения целей и решения задач программ «Экономическое развитие и инновационная экономика» и «Развитие транспортной системы и обеспечение безопасности дорожного движения». При этом стоит отметить, что в динамике рейтинга госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» данное снижение очень резкое: с 113,00% в 2014 году до 19,94% в 2016 году.

Проанализируем, какое количество денежных средств было запланировано и потрачено на реализацию эффективных и неэффективных государственных программ за 2016 год (табл. 2) [4].

Таблица 2

Объемы запланированных денежных средств и их исполнения Госпрограммам за 2016 год

№ п/п	Наименование государственной программы	Запланированные объемы финансового обеспечения по государственной программе, тыс. руб.	Кассовое исполнение, тыс. руб.	Процентное исполнение, %	Оценка эффективности госпрограммы
1.	Развитие транспортной системы и обеспечение безопасности дорожного движения	6 385, 4	7 224, 0	113, 1	неэффективная
2.	Развитие энергетики, промышленности и связи	36 262, 7	30 966, 6	85, 4	неэффективная
3.	Развитие сферы труда и занятости населения	1 143 388,77	2 050 579,40	179, 3	выше плановой
4.	Культура и туристско-рекреационный комплекс	1 800 953,41	1 444 567,18	80, 2	выше плановой

*таблица сформирована на основе данных министерства финансов Ставропольского края

Данные таблицы 2 характеризуют противоречивую ситуацию. Госпрограмма «Развитие транспортной системы и обеспечение безопасности дорожного движения» является неэффективной, а кассовое исполнение выше, чем запланированный объем денежных средств, программа «Культура и туристско-рекреационный комплекс» получила оценку «выше плановой» и является эффективной, в то время, когда фактическое исполнение на 20% меньше запланированного.

Соответственно возникает вопрос к разработчикам методики оценки госпрограмм на предмет ее совершенствования. Однако при этом стоит отметить, что каждый год в методики разработки, оценки госпрограмм вносятся изменения, которые позволяют решать возникающие пробелы.

Таким образом, реализация государственных программ Ставропольского края требует более глубокого теоретического изучения и тщательного анализа полученных результатов с целью скорейшей адаптации этого нового инструмента планирования и исполнения регионального бюджета,

Литература

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации".
2. Постановление Правительства Ставропольского края от 20.04.2011 N 134-п (ред. от 27.04.2017) "Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Ставропольского края" (вместе с "Паспортом программы органа исполнительной власти Ставропольского края в соответствующей сфере деятельности")
3. Постановление Правительства Ставропольского края от 14.02.2014 N 47-п (ред. от 16.12.2014) "Об утверждении Методики оценки эффективности реализации государственных программ Ставропольского края"
4. Официальный сайт министерства финансов Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mfsk.ru/

Учетно-аналитическое обеспечение аудита экономической безопасности предприятия

Тер-Григорьянц А.А.
профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
ann_ter@mail.ru
Калугина О.В.
магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
calugina.lesia@yandex.ru

Кризисные явления, регулярно проявляющиеся в мировом хозяйстве, предопределяют необходимость совершенствования подходов и методов управления социально-экономическим развитием коммерческих организаций. Любое предприятие должно быть готово своевременно и оперативно адаптироваться к изменениям внешней среды, чтобы избегать рисков и угроз хозяйственной деятельности и добиваться поставленных целей. Это не представляется возможным без эффективно функционирующей системы экономической безопасностью предприятия.

Следует отметить, что в теории и практике управления понятие экономической безопасности трактуется по-разному. Так, Азарская М.А. и Поздеев В.Л. определяют экономическую безопасность как эффективное использование экономического потенциала предприятия с учетом грамотного управления рисками хозяйственной деятельности [1]. При этом, обращаясь к Большому энциклопедическому словарю, можно отметить следующее определение системы «Система – это множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство» [2].

Элементами учетно-аналитической системы выступают учет, анализ, контроль и аудит. Отсутствие какого-либо элемента привод к тому, что система перестает обладать такой характеристикой как целостность. Все элементы системы взаимосвязаны, поскольку анализ базируется на учетных данных, контроль и аудит на учетных и аналитических материалах. Отчеты и заключения по результатам проведения контроля и аудита могут выступать внеучетной информацией для проведения экономического анализа, для совершенствования учета на предприятии.

Безусловно любая система имеет цель развития. Отсюда следует, что учетно-аналитическая система как подсистема предприятия должна обеспечивать реализацию цели его развития. На разных этапах развития предприятия могут определяться различные цели: получение максимальной прибыли, рост стоимости бизнеса, достижение устойчивого развития, обеспечение экономической безопасности и др. Соответственно, учетно-аналитическая система предприятия должна выстраиваться исходя из конкретной цели развития хозяйствующего субъекта.

Относительно информационной системы экономической безопасности существуют большое множество мнений. Ряд авторов выделяют отдельно учетно-информационную систему экономической безопасности, причем с различным сочетанием элементов данной системы. Например, Горюнов А.Г. [3], Белорусова Н.Л. и Резкин П.Е. [4] полагают, что основу системы составляет информация, формируемая в бухгалтерском учете. Бадмахалгаев Л.Ц. и Дельдюгинова Е.В. [5] в комплексную учетно-информационную систему экономической безопасности включают финансовый, управленческий и налоговый учет, а также внутренний и внешний контроль.

Другие ученые выделяют учетно-аналитическую систему экономической безопасности, причем выражая ее смысл отлично друг от друга. Боримская Е. указывает, что интегрированная учетно-аналитическая система предприятия включает такие составляющие, как система бухгалтерского финансового и управленческого учета, система налогового и экологического учета, социального учета, а также система внутреннего контроля [8]. Галузина С.М. полагает, что система учетно-аналитической информации должна основываться на таких функциях управления, как учет, аудит, анализ и синтез [9].

Стоит отметить, что большинство экономистов в своих исследованиях не отражают основного содержания системности – взаимосвязи ее элементов. Авторы также не представляют полный набор элементов учетно-аналитической системы экономической безопасности.

Подводя итог вышеизложенному, можно сформулировать определение учетно-аналитической системы экономической безопасности как совокупности взаимосвязанных элементов учетной, аналитической, контрольной и аудиторской информации, необходимой для принятия управленческих решений по предотвращению рисков и угроз, целью которой выступает достижение плановых значений показателей развития предприятия в текущем и перспективном периоде.

Для учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности необходимо, чтобы все процессы обеспечивали получение информации о рисках и угрозах, достижении плановых значений показателей, характеризующих цель развития. В этом случае выход учетно-аналитической системы экономической безопасности совпадает с определением цели экономической безопасности. Наличие обратной связи способствует адаптации системы к постоянно меняющимся условиям внешней среды, а рекурсивная (причинно-следственная) и синергетическая связи реализуются при объединении всех источников информации для обеспечения экономической безопасности. Связи между элементами системы отражают процесс трансформации исходной информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия в информацию, используемую для принятия управленческих решений пользователями.

Учет в системе экономической безопасности является частью информационной системы управления предприятием, представлен подсистемами финансового, управленческого, оперативного, налогового, статистического, стратегического и других видов учета. В целях управления экономической безопасностью может быть полезной информация, формируемая в различных подсистемах учета, а также внеучетная информация.

Объекты бухгалтерского финансового учета – это факты хозяйственной жизни; активы; обязательства; источники финансирования деятельности; доходы; расходы; иные объекты. Риски не являются объектом бухгалтерского учета. однако в стандартах учета используются понятия «риски хозяйственной деятельности», «риски искажения информации». Кроме того, методика учета многих объектов требует оценки факторов неопределенности, вероятности, что является важными характеристиками риска. В бухгалтерской финансовой отчетности для внешних пользователей в обязательном порядке должна раскрываться информация о рисках, оказывающих влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия [10].

Для обеспечения возможности управления экономической безопасностью кардинально меняется подход к выбору и обоснованию учетной политики предприятия: от целеполагания, через разработку стратегии деятельности предприятия, обеспечивающей надежное и эффективное функционирование и устойчивое развитие, к выбору объектов и методики учета для различных подсистем.

Характеризуя систему бухгалтерского учета предприятия, необходимо отметить, что учетная информация оказывает влияние на развитие общества и экономики. Все данные финансовой отчетности, выходящие за пределы организации, становятся фактором, способным оказывать влияние на мнения субъектов экономических процессов, принимаемые ими экономические решения. Единая информационная среда предприятия, частью которой является система бухгалтерского учета, является открытой системой. Глобальные процессы информатизации и развитие информационно-коммуникационных технологий принципиально изменили многие процедуры бухгалтерского учета. На уровне предприятия это, в свою очередь, требует специфических средств сбора, обработки и хранения информации, обеспечения ее защиты от несанкционированного доступа и риска потерь.

Все это позволяет сделать вывод, что вопросы организации бухгалтерского учета экономической безопасности должны рассматриваться во взаимосвязи с информационными и коммуникационными системами. Игнорирование этих требований может стать фактором значительных рисков, приводящих к искажению информации и убыткам. На государственном уровне признано, что обеспечение информационной безопасности Российской Федерации в сфере экономики играет ключевую роль в обеспечении национальной безопасности.

В анализе состояние деятельности выражается системой показателей, каждый показатель дает качественную и количественную характеристику определенной стороны хозяйственной деятельности во взаимосвязи с другими показателями. Системный подход в экономическом анализе обусловливает взаимосвязанное рассмотрение всех хозяйственных процессов, начиная с материально-технического обеспечения, производства и заканчивая продажами и получением прибыли. Объектами анализа экономической безопасности выступают ресурсы, продажи, затраты, риски, прибыль и обязательства предприятия. Именно они раскрывают содержание воспроизводственного цикла предприятия исходя из теории Маркса «деньги–товар–деньги».

Задачи обеспечения экономической безопасности предприятия требуют специальных подходов к формированию информации, необходимой для принятия управленческих решений, выбору инструментария, позволяющего дать оценку наличия угроз и их последствий на имущественное, финансовое состояние, результаты деятельности и способность сохранять устойчивое развитие в перспективе.

Таким образом, сформулированные положения в части оценки уровня риска и зон угроз экономической безопасности позволяют идентифицировать инструментарий анализа, формулировать требования к формированию информации в учете. При этом определение предмета аудита экономической безопасности согласно международным стандартам аудита как сопутствующей услуги и условий формирования выводов для пользователей могут стать предметом дальнейших обсуждений, поскольку вопросы анализа и аудита экономической безопасности как самостоятельное направление требуют дальнейших исследований.

Литература

1. Азарская, М.А., Поздеев, В.Л. Экономическая безопасность предприятия: учетно-аналитическое обеспечение / М.А. Азарская, В.Л. Поздеев: Монография. Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2015. – 216 с.

2. Большой энциклопедический словарь: В 2-х т. Гл. ред. А.М. Прохоров. М.: Советская энциклопедия, 1991. – Т. 2.

3. Горюнов, А.Г. Особенности учетно-информационной системы предприятия / А.Г. Горюнов // Вектор науки ТГУ, 2009. – №7 (10).

4. Белорусова, Н.Л., Резкин, П.Е. Концепция комплексной учетно-информационной системы обеспечения экономической безопасности организации / Н.Л. Белорусова, П.Е. Резкин // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки: научно-теоретический журнал. Новополоцк: ПГУ, 2013. – № 6.

5. Бадмахалгаев, Л.Ц., Дельдюгинова, Е.В. Модель интегрированной учетно-информационной системы обеспечения экономической безопасности предприятия / Л.Ц. Бадмахалгаев, Е.В. Дельдюгинова // Вестник Калмыцкого университета, 2014. – № 1 (21).

6. Суглобов, А.Е., Хмелев, С.А., Боярская, И.В. Развитие современных моделей обеспечения экономической безопасности предприятия на основе комплексной учетно-информационной системы / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, И.В. Боярская // Вестник Академии экономической безопасности МВД России, 2014. – № 2.

7. Гнилицкая, Л.В., Дацко, Е.П. Учет и анализ в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия / Л.В.Гнилицкая, Е.П. Дацко // Альманах современной науки и образования. 2014. N 2 (81).

8. Боримская, Е. Концепция интегрированной учетно-аналитической системы обеспечения экономической безопасности предприятия: направления построения / Е. Боримская / Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 827, "Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia" nr 69, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego , Szczecin, 2014. – p. 7 – 17; Режим доступа: www.wneiz.pl/frfu.

9. Галузина, С.М. Учетно-аналитическая информация в системе обеспечения экономической безопасности организации / С.М. Галузина // Труды экономического факультета. Вып. 1 / Под общ. ред. М.С. Туровской. СПб.: МИЭП, 2011. 219 с.

10. Азарская, М.А. Оценка рисков хозяйственной деятельности в ходе аудита / М.А. Азарская // Аудиторские ведомости, 2015. – N 9. – С. 3 – 14.

Методические приемы кадрового аудита

Теуважева Д.А.
магистрант кафедры государственного и муниципального управления
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
dina.teuvazheva@yandex.ru
Научный руководитель: ***Федорова С.А.***
к.п. н., доцент кафедры государственного и муниципального управления
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Современные организации ведут свою производственно-хозяйственную деятельность в условиях кризиса. Кризисные ситуации грозят компаниям финансовыми проблемами, утратой своих позиций на рынке, а также потерей ключевых сотрудников, без которых преодолеть кризис невозможно. В современной науке и практике, исследователи сошлись во мнении о том, что персонал организации, является важнейшим ее ресурсом. От качества и эффективности использования персонала напрямую зависят результаты деятельности организации и ее конкурентоспособность. В связи с этим, работа с кадрами является одной из приоритетных задач в условиях кризиса, в том числе и разработка методологического инструментария, направленного на регуляцию поведения сотрудников предприятия. Огромное значение при этом отводится кадровому аудиту, главная задача которого состоит в том, чтобы путем планомерной и профессиональной работы с кадрами повысить эффективность работы каждого сотрудника и компании в целом.

В рамках нашего исследования, мы будем придерживаться следующего определения кадрового аудита − это анализ, оценка и консультационная поддержка структурного и кадрового потенциала организации [1].

Прежде чем приступить к анализу методических приемов кадрового аудита необходимо понять, что лежит в основе этого словосочетания.

Морозова С.А. определяет методический прием как конкретные действия, направленные на решение определенной задачи [2].

Распространенным является определение методического приема как способа реализации метода в соответствии с конкретной производственной задачей. Именно этого определения мы будем придерживаться в своей работе.

Таким образом, в зависимости от целей кадрового аудита могут быть выбраны различные методические приемы. Так, например, аудиторы при выполнении процедур контроля могут пользоваться приемами фактического контроля, к которым относятся экспертная оценка, контрольные проверки и устный опрос.

Рассмотрим методические приемы экспертной оценки, применяемой в кадровом аудите.

Экспертная оценка применяется для получения квалифицированного заключения по какому-либо вопросу, например, для выявления профессионального уровня и ценности выполняемых работ путем их фактической экспертизы соответствующими высококвалифицированными аудиторами (специалистами).

Экспертная оценка – специфический социальный метод получения информации об объекте с помощью специалистов – экспертов в определенной области. Экспертные оценки широко используются в прогнозировании, при определении целей социального развития или принятии плановых решений (планировании), помогают оценить значимость показателей и проверить качество методик, применяемых для сбора данных, повысить обоснованность практических рекомендаций. Повышение объективности результатов оценок экспертов достигается целым рядом логических и статических процедур подбора специалистов, организация их опроса, обработка результатов экспертизы. Совокупность всех этих методических процедур и называется методом экспертного опроса.

Для подготовки экспертизы обычно формируется группа специалистов. В её задачи входят:

- постановка проблемы, определение целей и задачи экспертизы, её границ, основных этапов;
- разработка процедуры экспертизы;
- отбор экспертов, проверка их компетентности и формирование группы экспертов;
- проведение опроса и согласование оценок;
- формализация полученной информации, её обработка, анализ, интерпретация.

В состав группы входят специалисты в данной области знания, а так же специалисты по экспертным методам (социологии, психологии, математики) всего 5-7 человек.

В основе экспертизы лежит опросник, с помощью которого и осуществляется сбор информации. В своём классическом варианте вопросник отсутствует при свободном интервью, аналитических и экспертных оценках. Вопросник – структурно организованный набор вопросов, каждый из которых логически связан с центральной задачей экспертизы. Вопросы в зависимости от их содержания делятся на 3 группы:

- данные о самом эксперте – его возрасте, стаже работы, образовании, научном звании, узкой специальности;
- вопросы по существу исследуемой проблемы;
- вопросы, позволяющие оценить мотивы, которых придерживался эксперт в своём анализе.

По форме вопросы могут быть открытыми, закрытыми и полузакрытыми. Обычно сочетают все типы. Кроме того уравновешивают положительные и отрицательные альтернативы, мешают последовательность альтернатив в ходе опроса. Вопросы по одной подпроблеме устанавливаются в порядке постепенного перехода от более общих к более специфическим, конкретным. Вопросник должен отвечать требованиям целостности, логической последовательности и завершённости.

Таким образом существует большое количество методических приемов кадрового аудита, которые определяются как способы реализации конкретного метода.

Литература

1. Ярочкин, В.И. Аудит безопасности фирмы: Теория и практика / В.И. Ярочкин; Я.В. Бузанова. – М.: Академический Проект|Парадигма, 2015. – 258 с.

2. Жарылгасова, Б.Т. Международные стандарты аудита: учеб. пособие / Б. Т. Жарылгасова, А. Е. Суглобова. – 4-е изд., стер. – Москва: Кнорус, 2014. – 400 с

3. Шамин, А.Е. Аудит/А.Е. Шамин; О.А. Фролова; О.В. Ильичева. – Княгинино: НГИЭИ, 2014. – 313 с.

4. Аудит: учебник для бакалавров / Рогуленко Т. М. и др.; под ред. Т. М. Рогуленко; Гос. ун-т управления. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2015. – 552 с.

Инновационная активность малых предприятий: анализ отраслевого и регионального распределения

Титов Д.А

студент кафедры менеджмента, маркетинга и организация производства

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет»

Моисеева Д.В.

старший преподаватель кафедры менеджмента, маркетинга и организация производства

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет»

moiseeva.work@yandex.ru

Правительством Российской Федерации реализуется блок программ «Инновационное развитие и модернизация экономики», направленный на поддержку различных отраслей и сфер деятельности. Так госпрограммой «Экономическое развитие и инновационная экономика», утверждённой постановлением Правительства от 15 апреля 2014 г. №316, установлены правила предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства. Кроме этого был принят ряд нормативных актов, направленных на обеспечение поддержки инновационной активности малых предприятий [3-5,7]. Пристальное внимание со стороны Правительства не могло не сказать на развитии инновационной деятельности малых предприятий, поэтому целью данной работы определено изучение инновационной активности малых предприятий в Российской Федерации.

Существуют разные подходы к определению понятия «инновационная активность». Так О. Н. Мельников и В.Н.Шувалов определяют инновационную активность как «созидательную деятельность производителей товара или услуги, которая выражена в достижении продиктованных спросом приращений

новизны технико-технологических, экономических, организационных, управленческих, социальных, психологических и других показателей предлагаемых рынку процессов, товаров или услуг, которые производят специалисты в конкурентоспособное время» [2].

С.М.Бухонова и Ю.Л.Дорошенко считают, что инновационная активность предприятия есть «комплексная характеристика интенсивности его инновационной деятельности, которая основана на способности к мобилизации инновационного потенциала» [1].

В рамках нашего исследования в качестве базы исследования были использованы данные статистической отчетности, размещенные на сайте Федеральной службы государственной статистики. Согласно методологии, используемой органами государственной статистики, под инновационной активностью понимается удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций. Статистическое измерение инновационной деятельности в малых организациях проводится в России уже в течение пятнадцати лет с периодичностью раз в два года в виде федерального статистического наблюдения № 2-МП инновация «Сведения о технологических инновациях малого предприятия».

В таблице представлены данные о величине удельного веса малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных малых предприятий, по видам экономической деятельности.

Доля малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, невелика. В период с 2007 г. по 2011г. наблюдается незначительный рост с 4,3 % до 5,1 %, затем постепенное снижение до 4,5% в 2015 г. Если рассматривать динамику данного показателя по отраслям, то можно отметить, что лидерами являются организации, осуществляющие производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (11,2 %), а также занимающиеся химическим производством (10 %). При этом наблюдается снижение инновационной активности малых предприятий в этих отраслях. По остальным видам деятельности доля малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, не превышает 5 %.

Таблица

Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных малых предприятий, по видам экономической деятельности % [6]

	2007	2009	2011	2013	2015
Всего	4,3	4,1	5,1	4,8	4,5
Добыча полезных ископаемых	3,5	3,1	3,4	3,1	2,8
в том числе:					
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	4,7	6,3	4,2	3,4	4,9
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	3,1	1,8	3,0	2,9	1,9
Обрабатывающие производства	4,5	4,3	5,4	5,1	4,8
в том числе:					
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	4,5	4,5	4,8	4,4	4,5
Текстильное и швейное производство	2,8	2,7	3,3	3,1	3,0
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	3,4	3,0	2,6	1,4	2,6
Обработка древесины и производство изделий из дерева	3,0	2,0	3,4	2,5	3,0
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	3,1	4,0	5,4	3,6	3,7
Производство кокса и нефтепродуктов	4,5	3,2	6,6	3,3	6,3
Химическое производство	9,9	11,3	13,0	10,7	10,0
Производство резиновых и пластмассовых изделий	6,0	5,0	6,4	4,9	5,7
Производство прочих минеральных продуктов	4,2	2,5	3,6	3,2	3,3
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3,5	2,9	4,3	4,8	5,0
Производство машин и оборудования	3,9	4,0	4,4	5,6	4,0
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9,6	10,9	13,5	12,6	11,2
Производство транспортных средств и оборудования	3,6	5,1	6,7	5,3	4,6
Прочие производства, не включенные в другие группировки обрабатывающих производств	3,8	2,5	3,6	4,3	3,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,6	1,8	3,1	2,2	2,2

Распределение малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, по субъектам Российской Федерации представлено на рисунке.

Можно отметить, наблюдается значительная дифференциация федеральных округов Российской Федерации по уровню инновационной активности малых предприятий. Так в 2015г. лидером является Сибирский

федеральный округ (6,1%), причем в период 2011-2015гг. в этом регионе наблюдается рост изучаемого показателя. Самый низкий уровень активности малых предприятий в сфере технологических инноваций наблюдается по Северо-Кавказском федеральному округу: в 2011г. – 3,5%, а к 2015 г. снижение до 1,1%, т.е. фактически инновационная деятельность малыми предприятиями в этом регионе не осуществляется.

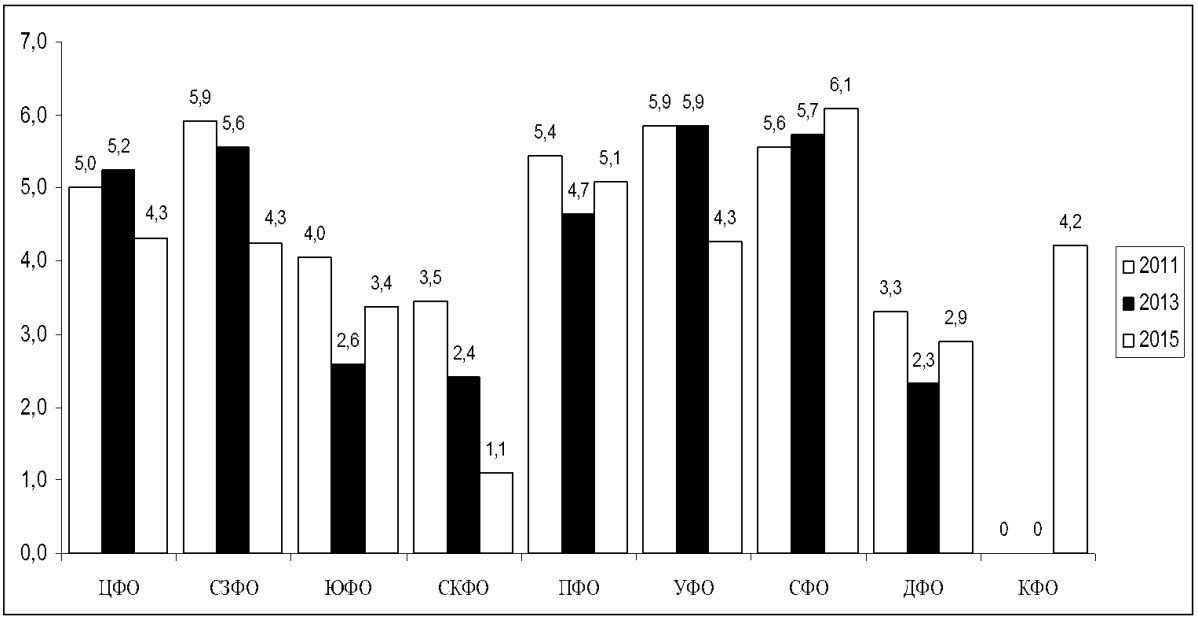


Рис. Удельный вес малых предприятий с инновационной активностью по субъектам Российской Федерации

По большинству остальных округов наблюдается отрицательная динамика за 2011-2015г.: по Центральному федеральному округу снижение на 0,7%, по Северо-западному федеральному округу – на 1,6%, по Южному федеральному округу – на 0,6%, по Приволжскому федеральному округу – 0,3%, по Уральскому федеральному округу – на 1,6%, по Дальневосточному федеральному округу – на 0,4%.

Тенденция снижения инновационной активности в большинстве регионов Российской Федерации объясняется развитием кризисных явлений в российской экономике. Начинающие малые предприятия предпочитают выходить на уже существующие рынки, не проявляя инновационной активности.

Цель любой коммерческой деятельности – получение прибыли. При производстве любого продукта (инновационного и пр.) предприятие (малое или другое). Они состоят из переменных (затраты на сырье, материалы и пр.) и постоянных (затраты на аренду, банковские кредиты и проценты по ним, заработная плата, социальные начисления с заработной платы). У любого малого предприятия объемы реализации небольшие, маржинальной прибыли не хватает для покрытия затрат. Это обусловлено:

1) неадекватными запросами арендодателей в сфере коммерческой недвижимости (из личного опыта);

2) высокими банковскими процентами. Для сравнения, в некоторых странах Европы величина кредитов сектору МСП составляет 3-5%. У многих индивидуальных предприятий вообще не получается взять кредит, банки не рискуют работать с новичками вследствие того, что в нашей стране очень слабо развита поддержка сектора МСП;

3) высокой ставкой взносов в Фонд социального страхования, ПФР, ФФОМС. Это не позволяет нанимать квалифицированный персонал для реализации инновационных идей, а некоторым вообще не позволяет нанимать персонал, что приводит к повышению криминализации в рыночной сфере, к «серым зарплатам» и т.д.

Данные условия не позволяют малым организациям думать о внедрении инновационных продуктов. Одних налоговых каникул для этого недостаточно, потому что в первые три года прибыли либо нет, либо она очень небольшая. Таким образом, можно заключить, что государственные программы поддержки малых предприятий слабо влияют на их инновационную активность. Для реального изменения ситуации необходим серьезный пересмотр мер поддержки инновационной активности малых предприятий.

Литература

1. Бухонова, С.М. Методика оценки инновационной активности организации / С.М. Бухонова, Ю.Л. Дорошенко // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 1. – С. 2-8.

2. Мельников, О.Н. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия/ О.Н. Мельников, В.Н. Шувалов // Российское предпринимательство. – 2005. – №9 – С.100-104.

3. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 316 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика" (с изменениями и дополнениями)

4. Постановление Правительства РФ от 25 декабря 2015 г. N 1442 "О закупках инновационной продукции, высокотехнологичной продукции отдельными видами юридических лиц и внесении изменений в отдельные акты Правительства Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)

5. Приказ Министерства экономического развития РФ от 27 октября 2014 г. N 680 "Об утверждении перечня расходов, связанных с реализацией инновационных проектов, на финансовое обеспечение которых предоставляются субсидии

из федерального бюджета федеральному государственному бюджетному учреждению "Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере" на предоставление грантов малым инновационным предприятиям на финансовое обеспечение инновационных проектов, результаты которых имеют перспективу коммерциализации, в рамках подпрограммы "Стимулирование инноваций" государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"

6. Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных малых предприятий – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/ rosstat_main/ rosstat/ru/statistics/ science_and_innovations/science/# (дата обращения: 2.06.2017).

7. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)

Подготовительная стадия финансового планирования на предприятии

Толстых Н.А.
магистрант факультета экономики и менеджмента
Юго-Западный государственный университет
tolstyh_nik@mail.ru

Оптимизация системы финансового планирования в организации – это комплекс решений и действий, которые внутри определенной организации и в соответствии с заданными целями содействуют регулированию ее финансовых потоков [1].

ЗАО «Курский электроаппаратный завод» является одним из крупнейших производителей электротехнических изделий в РФ. Финансовое планирование в организации относится к области управления и обеспечивает сбалансированность между всеми ресурсами, процессами и результатами деятельности. В процессе финансового планирования оцениваются затраты и результаты работы всех подразделений – финансов, маркетинга, производства, управления персоналом. Поэтому к предпосылкам финансового планирования относят не только концепции менеджмента и финансов, но также основы анализа финансового состояния предприятия.

Рассмотрим состав имущества и источников финансирования ЗАО «Курский электроаппаратный завод» за 2014-2016 гг.

Таблица 1

Состав имущества и источников финансирования ЗАО «Курский электроаппаратный завод» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

АКТИВ		тыс. руб.		ПАССИВ	тыс. руб.		
Статья	2014	2015	2016	Статья	2014	2015	2016
1.Труднореализуемые активы	131586	148497	155934	1.Постоянные пассивы	146570	196190	234810
2. Мобильные активы	113704	126280	144832	2.Заемный капитал	98720	78587	56956
2.1. Медленно реализуемые активы	62615	70795	84717	2.1.Долгосрочные пассивы	-		
2.2.Быстро реализуемые активы	33189	35042	34761	2.2. Краткосрочные пассивы	56173	47894	33000
2.3.Наиболее ликвидные активы	17900	20443	25354	2.3. Наиболее срочные обязательства	42547	30693	23956
ИТОГО:	245290	274777	300766	ИТОГО:	245290	274777	300766

Анализ показывает, что за анализируемый период произошли значительные изменения в составе имущества и источниках его финансирования. Так, стоимость всего имущества увеличилась с 2014 г. по 2015 г. на 29489 тыс. руб., а с 2015 г. по 2016 г. на 25989 тыс. руб. При этом запасы в первом случае увеличились на 8180 тыс. руб., а во втором – на 13922 тыс. руб. Положительно характеризуется сокращение дебиторской задолженности. Это означает, что, несмотря на рост выручки, предприятие стало меньше кредитовать своих покупателей. Положительно характеризуется сокращение заемных источников и увеличение собственного капитала на 47620 тыс. руб. в 2016_году. Это означает, что предприятие осуществляет свою деятельность в основном за счет собственных средств. Теперь проведем анализ платежеспособности.

Таблица 2

Анализ платежеспособности ЗАО «Курский электроаппаратный завод»

Коэффициент	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Сравнение с нормальными значением		
				2014 г.	2015 г.	2016 г.
1.Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{5000+12900}{98720}=0{,}18$	$\frac{5000+15443}{78587}=0{,}26$	$\frac{8000+17354}{56956}=0{,}45$	-	+	-
2. Коэффициент критической ликвидности	$\frac{17900+33189}{98720}=0{,}52$	$\frac{20443+35042}{78587}=0{,}71$	$\frac{25354+34761}{56956}=1{,}06$	-	+	-
3. Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{113704}{98720}=1{,}15$	$\frac{126280}{78587}=1{,}61$	$\frac{144832}{56956}=2{,}54$	-	-	+

По результатам представленной выше таблицы видно, что коэффициент абсолютной ликвидности в 2014 г. ниже 0,2 %, что говорит о том, что у предприятия наблюдался дефицит денежных средств. То есть, обязательства предприятия растут, а денежные средства не поступают и соответственно, меньшая часть текущей задолженности может быть погашена. В 2015 г. ситуация более или менее нормализовалась и значение данного коэффициента попадает в допустимый предел. Но в 2016 г. коэффициент абсолютной ликвидности превышает допустимый максимальный предел 0,3 % и показывает, что ситуация на предприятии не улучшилась. Коэффициент критической ликвидности показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена за счет денежных средств и за счет ожидаемых поступлений за отгрузку товара и выполнение работ. В большей степени этот показатель зависит от качества дебиторской задолженности, от сроков ее образования и финансового положения должников [2]. Что касается коэффициента текущей ликвидности, то он в 2014–2015 гг. также находится за пределами установленного норматива, а в 2016 г. имеет допустимое значение (хорошим считается значение коэффициента больше 2, а значение более 3 свидетельствует о нерациональной структуре капитала). Коэффициент показывает, сколько текущих активов приходится на 1 рубль краткосрочной задолженности. Снижение коэффициента означает возрастающий риск неплатежеспособности. Таким образом, исходя из полученных результатов таблицы, можно сказать, что предприятие в большей степени неликвидно. Далее проведем исследование коэффициентов финансовой независимости и устойчивости ЗАО «Курский электроаппаратный завод».

Таблица 3

Анализ финансовой устойчивости ЗАО «Курский электроаппаратный завод»

Коэффициент	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Сравнение с нормальным значением		
				2014 г.	2015 г.	2016 г.
1.Коэффициент автономии	$\frac{146570}{245290}=0{,}60$	$\frac{196190}{274777}=0{,}71$	$\frac{243810}{300766}=0{,}81$	+	+	+
2. Коэффициент финансовой устойчивости	$\frac{146570}{245290}=0{,}60$	$\frac{196190}{274777}=0{,}71$	$\frac{243810}{300766}=0{,}81$	-	+	+
3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$\frac{98720}{146570}=0{,}67$	$\frac{78587}{196190}=0{,}40$	$\frac{56956}{243810}=0{,}23$	+	+	+
4. Коэффициент маневренности собственного капитала	$\frac{146570-131586}{146570}=0{,}10$	$\frac{196190-148497}{196190}=0{,}24$	$\frac{243810-155934}{243810}=0{,}36$	-	-	-

Итак, коэффициент автономии показывает долю собственного капитала в совокупном капитале предприятия. Его нормативное значение более или равно 0,5. В нашем случае, значения коэффициентов имеют допустимые значения, а значит, предприятие финансово устойчиво и в малой степени зависит от сторонних кредитов.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть имущества предприятия финансируется за счет устойчивых источников [3]. Допустимый диапазон значений данного коэффициента 0,7-0,9. В 2014 г. значение коэффициента ниже допустимого, но в 2015-2016 гг. ситуация улучшилась, а значит для предприятия характерно наличие долгосрочных финансовых ресурсов, что повышает финансовую устойчивость предприятия, и эти ресурсы направляются на формирование основных средств.

Коэффициент соотношения заемных средств и собственных средств показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Рекомендуемое значение данного коэффициента <0,7. В нашем случае значения коэффициентов за три года входят в допустимый предел, следовательно, предприятие считается независимым от заемных денежных средств.

Коэффициент маневренности определяет долю источников собственных денежных средств предприятия и показывает, какая часть собственного капитала направляется на формирование оборотных средств. В 2014 – 2016 г. этот показатель не входит в нормативные пределы ($К_{манев}$=0,5 и более).

В таблице 4 рассчитаны показатели рентабельности ЗАО «Курский электроаппаратный завод».

Таблица 4

Показатели рентабельности ЗАО «Курский электроаппаратный завод»

Коэффициент	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1.Рентабельность продаж	$\frac{26722}{747709} * 100\% = 3{,}6\%$	$\frac{17780}{819682} * 100\% = 2{,}2\%$	$\frac{20508}{907433} * 100\% = 2{,}3\%$
2.Рентабельность продукции	$\frac{26722}{671900} * 100\% = 4{,}0\%$	$\frac{17780}{700560} * 100\% = 2{,}5\%$	$\frac{20508}{789790} * 100\% = 2{,}6\%$
3. Рентабельность активов	$\frac{55163}{235722{,}5} * 100\% = 23{,}4\%$	$\frac{60580}{260033{,}5} * 100\% = 23{,}3\%$	$\frac{75800}{287771{,}5} * 100\% = 26{,}3\%$
4. Рентабельность собственного капитала	$\frac{8287}{(143671 + 146570)/2} * 100\% = 5{,}7\%$	$\frac{5402}{(146570 + 196190)/2} * 100\% = 3{,}2\%$	$\frac{4476}{(196190 + 243810)/2} * 100\% = 2{,}0\%$
5. Рентабельность долгосрочного капитала	$\frac{55163}{145120{,}5} * 100\% = 38\%$	$\frac{60580}{171300} * 100\% = 35{,}4\%$	$\frac{75800}{220000} * 100\%$=34,5%
6. Рентабельность текущих активов	$\frac{55163}{(106218 + 113704)/2} * 100\% = 50{,}2\%$	$\frac{60580}{(113704 + 126280)/2} * 100\% = 50{,}5\%$	$\frac{75800}{(126280 + 144832)/2} * 100\% = 55{,}9\%$
7. Рентабельность основного капитала	$\frac{8287}{131586} * 100\% = 6{,}3\%$	$\frac{5402}{148497} * 100\% = 3{,}6\%$	$\frac{4476}{155934} * 100\% = 2{,}9\%$

В целом анализ финансового состояния ЗАО «Курский электроаппаратный завод» показал, что деятельность предприятия и его имущественное положение за исследуемый период улучшилось. Финансирование большей частью осуществляется за счет собственных средств.

Можно предложить следующие мероприятия по совершенствованию системы планирования в ЗАО «Курский электроаппаратный завод». Во-первых, необходимо документально закрепить систему бюджетирования, а именно разработать положение по бюджетированию и регламент процесса бюджетирования. Положение по бюджетированию описывает общие принципы создания и функционирования бюджетной системы, возникающие информационные потоки, определяет набор плановых форм, порядок оформления и обработки плановых и отчетных документов подразделений при формировании бюджета ЗАО «Курский электроаппаратный завод».

В связи с отсутствием на предприятии специального подразделения, занимающегося финансовым планированием, возложить исполнение обязанностей на специально выделенную трупу сотрудников из работников ПЭО и бухгалтерии во взаимодействии со службами предприятия, которые должны предоставлять информацию, необходимую для составления бюджетов. Бюджетная группа составляет бюджеты и корректирует их внутри бюджетного периода. Бухгалтерия отвечает за подготовку отчетов о выполнении бюджетов и предоставляет необходимые данные для рассмотрения.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основная функция финансового управления – предвидение будущих проблем и принятие упреждающих решений. План и прогноз — понятия не тождественные, но взаимосвязанные. В условиях рыночной экономики огромное, если не решающее, значение имеет финансовое прогнозирование последствий принимаемых решений руководством фирмы. Финансовое прогнозирование является необходимым, предшествующим этапом составления финансовых планов, например, прогноз объема реализации продукции, прогноз величины затрат и т.п.

Литература

1. Беляева О.В. Внутренние механизмы финансовой стабилизации предприятия / Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 167-170.

2. Плотникова Ю.Н., Беляева О.В. Оценка платежеспособности предприятия (на примере ООО «Знаменское») // Финансы. Управление. Инновации Сборник научных статей. Курск, 2016. С. 150-153.

3. Беляева О.В., Кочуева Н.Н. Управление финансовым состоянием организации (на примере ООО ГК «ПРОМРЕСУРС») // Молодежь и XXI век – 2012 материалы IV Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2012. С. 38-42.

Результаты мониторинга взаимодействия банковского и реального секторов российской экономики

Травкина Е.В.

д.э.н., доцент, профессор кафедры банковского дела, денег и кредита

Саратовский социально-экономический институт

(филиал) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

travkina.elena74@mail.ru

Одним из основных условий реализации современной стратегии импортозамещения является создание эффективного взаимодействия банковского и реального секторов экономики. В настоящий момент банковская система России не обладает необходимым объемом долгосрочных денежных ресурсов для удовлетворения кредитных запросов российских предприятий. Существуют определенные сложности на рынке кредитования предприятий, среди которых можно выделить геополитические и другие риски, рост расходов и оттока инвестиций из страны, отсутствие долгосрочных ресурсов в банковском секторе, наличие в российском реальном секторе небольшого количества устойчивых заемщиков в виде предприятий и другое.

Основным моментом в создании эффективного механизма взаимодействия банковского и реального секторов экономики является формирования фонда длинных денег, как основы инвестиций в реальный сектор экономики. При этом доля инвестиционного кредита в банковских активах должна быть повышена с 1% в настоящее время до 5% к 2020 г. и до 8% – к 2025 г. Доля инвестиционного кредита в общих инвестициях постепенно должна стать преобладающей, поскольку только инвестиционный кредит прямо связан с возвратностью инвестиций и лучше всех остальных видов финансирования обеспечивает жесткую направленность инвестиций на выполнение результирующих показателей [1, с. 9].

Рассмотрим результаты мониторинга соотношения объемов банковских ресурсов и объемов кредитования предприятий со сроком свыше трех лет в России (таблица 1 и 2) [2].

Таблица 1

Динамика объемов привлеченных вкладов (депозитов) физических и юридических лиц банками РФ на срок свыше 3 лет за 2013 – 2016 гг., млн. руб.

Срок вкладов	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
свыше 3 лет	2 064 090	2 199 186	2 481 205	2 431 743

Анализ данных таблицы 1 показал, что объем привлеченных вкладов (депозитов) физических и юридических лиц банками РФ на срок свыше 3 лет за 2013 – 2016 гг. незначительно увеличился на 367 653 млн. рублей. Данная тенденция объясняется недоверием клиентов к банковской системе (значительный рост отзывов банковских лицензий), неопределенностью в развитии банковского сектора и наличием других видов рисков.

Таблица 2

Динамика объемов выданных кредитов юридическим лицам банками РФ на срок свыше 3 лет за 2013 – 2016 гг., млн. руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объемы кредитования юридических лиц на срок свыше 3 лет	8 506 222	9 705 105	10 518 817	10 373 303

Анализ данных таблицы 2 показал, что объем выданных кредитов юридическим лицам банками РФ на срок свыше 3 лет за 2013 – 2016 гг. увеличился на 1 867 081 млн. рублей (хотя в 2016 году наблюдается снижение на 145 514 млн. рублей).

Соотнесение анализируемых данных таблицы 1 и 2 показало наличие риска не соответствия по объемам привлеченных вкладов (депозитов) физических и юридических лиц банками РФ и объемов выданных кредитов юридическим лицам банками РФ на срок свыше 3 лет. В связи с этим банки, имея ограниченный объем долгосрочных ресурсов, предлагают их самым надежным и лучшим клиентам корпоративного сектора. Нужно отметить, что в российском банковском секторе укрепилась практика обратившимся предприятиям за долгосрочным кредитом, выдавать краткосрочные кредиты с дальнейшей пролонгацией. Исследуя проблему ресурсной базы банков в ракурсе кредитования реального сектора экономики, также необходимо отметить неравномерность их распределения – большая часть ресурсов сосредоточена в крупных государственных банках. Об этом свидетельствуют следующие данные: доля 30 крупнейших по объёму вкладов банков в

2016 году увеличилась с 81,7 до 85,2%, что касается доли ПАО Сбербанка России, то она увеличилась с 45,9 до 46,5% [3].

В формировании эффективного механизма взаимодействия банковского и реального сектора экономики особое значение имеет вопрос по снижению возникающих кредитных рисков, так как проблема роста кредитных рисков на сегодняшний день приобрела особую остроту.

Рассмотрим результаты мониторинга по динамике кредитного риска в сфере кредитования предприятий (таблица 3) [2].

Анализ данных приведенных в таблице 3 показал, что рост объемов кредитования является незначительным (исключением является 2015 год, в котором наблюдается снижение объемов). Просроченная задолженность по кредитам имеет такую же тенденцию как объем кредитования (с каждым годом увеличивается). Экономическая несостоятельность заемщиков оказывает значительное влияние на увеличение кредитного риска.

Таблица 3

Динамика соотношения объемов кредитования юридических лиц – резидентов и ИП в рублях к просроченной задолженности за 2013 – 2016 гг.

Год	Объем кредитования, млн. руб.	Просроченная задолженность, млн. руб.	Удельный вес просроченной задолженности к объему кредитования, %
2013	31 582 836	861 362	2,73
2014	33 241 362	1 128 325	3,39
2015	29 995 671	1 676 510	5,59
2016	32 395 606	1 749 321	5,40

Данный фактор не должен компенсироваться наличием ликвидного залога, который не может в полной мере страховать банк от риска неплатежей по кредиту. В связи с этим на этапе рассмотрения кредитной заявки клиента, банк в совокупности должен оценивать экономическую эффективность деятельности и надежности клиента, а также качество предоставленного залога. Юридическое лицо, подавая кредитную заявку должно четко представлять перспективы своего развития, а также уметь обосновать планируемую прибыль и свои расходы, сроки возврата заемных ресурсов. Составление бизнес-плана необходимо для того, чтобы банк смог оценить, насколько грамотно клиент на бумаге может распределить все финансовые потоки своей организации и в конечном результате получить прибыль. Если заемщик умеет изложить свое видение будущих процессов при помощи бизнес-плана, это уже залог того, что он и свой бизнес строит на принципах эффективности. В этом случае у данного клиента не возникнет проблемы отказа в кредитовании.

На основе проведенного мониторинга взаимодействия банковского и реального сектора экономики, можно сделать вывод о том, что одной из причин сдерживания процессов кредитования является рост некачественных ссуд.

Для дальнейшего развития банковского кредитования предприятий коммерческими банками необходимо:

1. Смягчение кредитной политики банков в отношении предприятий: снижение процентных ставок по выдаваемым кредитам до уровня 2011-2013 гг. (это будет возможным при снижении ключевой ставки Банка России до 6-8%), увеличение срока действия кредитных договоров.

2. Необходимо формировать фонды длинных денег – основы инвестиций в реальный сектор экономики.

3. Развивать и внедрять новые кредитные продукты.

4. Каждый российский коммерческий банк должен постоянно совершенствовать методику анализа кредитоспособности клиентов и свою кредитную политику, а также своевременно их трансформировать в зависимости от изменений условий рыночной конъюнктуры [4].

Таким образом, перечисленный комплекс мер будет способствовать созданию эффективного механизма кредитных взаимоотношений между банковским и реальным сектором экономики, а также снизить последствия воздействия геополитических факторов на экономику.

Литература

1. Аганбегян, А.Г. Единая целенаправленная социально-экономическая политика – важное условие возобновления экономического роста / А.Г. Аганбегян // Деньги и кредит. – 2016. – №7. – С.4-14.

2. URL: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 30.08.2017)

3. URL: http://www. asv.org.ru/ (дата обращения: 30.08.2017)

4. Травкина Е.В. О теории, принципах и классификации мониторинга банковских рисков / Е.В. Травкина // Финансы и кредит. – 2011. – № 11 (443). – С. 25-28.

Совершенствование системы учета и оценки производственных запасов

Трегулова И.П.
к.э.н., доцент
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
Севастопольский экономико-гуманитарный институт (филиал)

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что внедрение современного логистического управления в практику бизнеса позволяет повысить организационно-экономическую устойчивость компании на рынке. Использование концепции логистики является одним из основных резервов снижения уровня общих затрат ресурсов компании.

Установлено, что принципиальное отличие логистического подхода к управлению материальными потоками от традиционного заключается в выделении единой функции управления прежде разрозненными материальными потоками.

Разработку проекта мероприятий по совершенствованию системы управления материальными ресурсами предприятий целесообразно проводить по нескольким направлениям:

- управление материальными ресурсами на складах и в цеховых кладовых;
- управление снабжением и закупками;
- управления сбытом;
- управления производством.

Применение метода ABC- и XYZ-анализа позволит определить группы товарных запасов, по которым рекомендовано выработать соответствующую тактику управления.

Управление запасами представляет собой решение задач, связанных с учетом, систематизацией, анализом и оптимизацией уровня запасов. Запас состоит из годных к употреблению, но не используемых ресурсов. Задача о запасе возникает при условии, когда количество ресурсов можно регулировать. Цель решения задачи – минимизация фактических или ожидаемых затрат.

Подход к управлению запасами предполагает необходимость предварительного решения ряда имеющих большую практическую важность проблем. К ним относятся:

1) установление необходимой степени детализации запасов;
2) классификация запасов;
3) решения по поддержанию необходимой точности учета и оценки запасов;
4) определение периодичности инвентаризации запасов.

Часто число наименований ресурсов, проходящих через склад, настолько велико, что осуществлять контроль запасов каждого наименования в отдельности не имеет смысла: это слишком трудоемкая и дорогостоящая задача. Поэтому запасы разных ресурсов объединяются в группы по тому или иному признаку. Однако чем менее подробно учитываются запасы, тем меньше точность контроля. Необходимо выбрать такой оптимальный уровень детализации запасов, который минимизирует затраты и потери от хранения.

Если же выполнить удовлетворительную детализацию невозможно, количество наименований запасов все же остается слишком большим и не обеспечивает удобного и экономичного контроля, то попробуйте прибегнуть к другому способу упрощения своей работы. Это – классификация запасов с целью выделения наиболее и наименее важных для контроля наименований. Для такой классификации обычно используется метод, называемый ABC – анализ[4].

Значение отдельных материалов (и поставщиков) для эффективней деятельности организации различно. ABC – анализ позволяет классифицировать их в соответствии с их значением для организации, чтобы по возможности объективно определить их важность.

Первый шаг в ABC – анализе – для каждой позиции запасов нужно определить "стоимость годовой потребности" (СГП). Она высчитывается умножением размера годового потребления запасов данной позиции на стоимость единицы этого вида запасов.

Необходимо ранжировать все позиции согласно их СГП. Позиция с самой высокой СГП записывается первой, со второй по величине СГП – второй и т.д. Такой метод трактовки данных известен как анализ Парето.

Позициями с наивысшей СГП является группа "А", с более низкой СГП – группа "В" и с самой низкой СГП – группа "С".

Запас группы "А" составляет только 5-10% от общего числа наименований, но он дает 70-80% общей СГП. Запас группы "В" – это тот запас, на который приходится средняя величина годового объема складирования. Эти наименования могут составить около 20% от их общего числа и 15-20% общего объема складирования. Запасы группы "С" составляют примерно 5% годового объема складирования, но 70-80% наименований от их общего числа[2].

Политика, базирующаяся на итогах ABC-анализа, состоит в следующем:

- прогнозирование потребности в ресурсах группы "А" должно выполняться более тщательно, чем остальных групп;
- скупки ресурсов группы "А" у более надежных поставщиков, чем группы "С";
- ресурсы группы "А" в противоположность группам "В" и "С" должны подвергаться более тщательному контролю при складировании и по возможности размещаться в наиболее надежных местах;

– точность учета изделий группы "А" должна быть выше и должна подвергаться более частым проверкам.

АВС-анализ обеспечивает более тщательное прогнозирование, физический контроль, надежность поставок и максимальную надежность учета и сохранность наиболее значимых (критических для организации) ресурсов.

Классификация предметов хранения или поставщиков основывается на правиле Парето, или АВС-анализе (известном также как «правило 80/20»).

В общем случае правило Парето означает: «20% клиентов приносят 80% дохода»[3]. Применительно к запасам это правило гласит, что на большинстве фирм 80% совокупной стоимости годовой потребности (СГП) представлено только 20% единиц запасов. Ключ к эффективному контролю над запасами – это концентрация усилий на 20% запасов, которые представляют 80% от СГП. Это запасы группы "А".

Основа метода АВС-анализа – характеристика соотношения «количество – стоимость». АВС – анализ включает в себя:

– ранжирование предметов хранения по степени убывания их использования в стоимостном выражении;

– расчет кумулятивной (нарастающим итогом) стоимости и количества по отранжированному ряду;

– расчет доли (в %) кумулятивных стоимостей и количества в суммарной стоимости в общем количестве;

– классификацию предметов хранения по трем категориям: А, В и С. Критерием классификации является доля (в процентах) кумулятивной стоимости: группа «А» – до 80%, группа «В» – от 80 до 95%, группа «С» – от 95 до 100%;

– построение графика – кумулятивная кривая плотности распределения.

Для эффективного учета запасов необходимо получать следующую информацию[5]:

- подробности движения запасов: поступление, расход и остаток;
- записи о заказах, невыполненных поставщиками, и подобные записи о неполных поставках покупателям;
- расположение каждой позиции запаса;
- сроки хранения данного запаса;
- подробности о поставках, включающие срок поставки и размеры запасов.

Такой учет сможет обеспечить автоматизация учета всех логистических операций предприятия.

На основе этой информации можно вести два вида записей о запасах:

– текущие записи – показывают движение каждой позиции запаса. Все запасы группы "А" обычно требуют текущих записей. Однако в производстве фактически все виды запасов рассматриваются подобным образом;

– периодические записи – ведутся периодически, ежедневно, еженедельно или даже ежемесячно, чтобы показать накопленные изменения в каждой позиции запаса. Такие записи применимы для запасов групп "В" и "С".

В теории учета производственных запасов выделяют две системы ведения записей о запасах: ручная и компьютеризированная[1].

В условиях ускорения прогресса компьютерных систем многие небольшие и средние фирмы начали использовать компьютеры для решения полного набора задач, включающих и управление запасами.

Размер заказываемой партии товара определяется разностью предусмотренного нормой максимального товарного запаса и фактического запаса. Поскольку для исполнения заказа требуется определенный период времени, то величина заказываемой партии увеличивается на размер ожидаемого расхода за этот период. Размер заказываемой партии (Р) определяется по следующей формуле:

$$Р = З_{макс} – (З_ф – З_т), \quad (1)$$

где $З_{макс}$ – предусмотренный нормой максимальный запас;

Зф – фактический запас на момент проверки;

$З_т$ – запас, который будет израсходован в течение размещения и выполнения заказа.

Подводя итог, необходимо отметить, что система контроля за состоянием запасов с фиксированной периодичностью заказа применяется в следующих случаях:

- условия поставки позволяют получать заказы различными по величине партиями;
- расходы по размещению заказа и доставке сравнительно невелики;
- потери от возможного дефицита сравнительно невелики.

На практике по данной системе можно заказывать один из многих товаров, закупаемых у одного и того же поставщика, товары, на которые уровень спроса относительно постоянен, малоценные товары и т. д.[2].

Система контроля за состоянием запасов с фиксированным размером заказа. В этой системе контроля за состоянием запасов размер заказа на пополнение запаса является величиной постоянной. Коммерческая служба предприятия в этом случае должна принять меры, обеспечивающие дополнительную поставку. Как видно, данная система контроля предусматривает защиту предприятия от образования дефицита.

На практике система контроля за состоянием запаса с фиксированным количеством заказа применяется преимущественно в следующих случаях:

большие потери в результате отсутствия запаса;

высокие издержки по хранению запасов;

высокая стоимость заказываемого товара;

высокая степень неопределенности спроса; наличие скидки с цены в зависимости от заказываемого количества[4].

Предложенные направления совершенствования логистического менеджмента и управления запасами на промышленном предприятии позволят повысить эффективность деятельности предприятий России, ускорить оборачиваемость оборотных средств, повысить финансовую устойчивость.

Литература

1. Ардатова М.М. Логистика в опросах и ответах: учеб. пособие / М.М. Ардатова. – М.: Велби, Прогресс, 2012. С. 3.
2. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник /А.М. Гаджинский. – 20-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. С. 165.
3. Казанцев, А. К. и др. Основы производственного менеджмента: Учебное пособие /А. К.Казанцев, Л. С. Серова. – М.: ИНФРА М, 2012. С. 147.
4. Мате Э. и др. Материально-техническое обеспечение деятельности предприятий /Э. Мате, Д. Тиксье. – М.: Прогресс, 2013. С. 11-12.
5. Козловский, В. А. и др. Логистика: конспект лекций / В. А.Козловский, В. В.Кобзев. – СПб: Политехника, 2008. С. 9.

Особенности государственного управления пенсионной реформой в Республике Беларусь

Трус Ю.А.
студент
УО «Белорусский государственный экономический университет»
Русак И.Н.
к.э.н., доцент
УО «Белорусский государственный экономический университет»
RusakIN@mail.ru

Основным результатом эволюционного изменения возрастного состава населения Беларуси является его старение. Прежде всего, уменьшается доля детей до 16 лет и растет количество лиц старших возрастов, в том числе группа «самых старых» (от 75 лет). Доля 65-летних и старше составила на начало 2016 г. 24,8% (рис. 1).

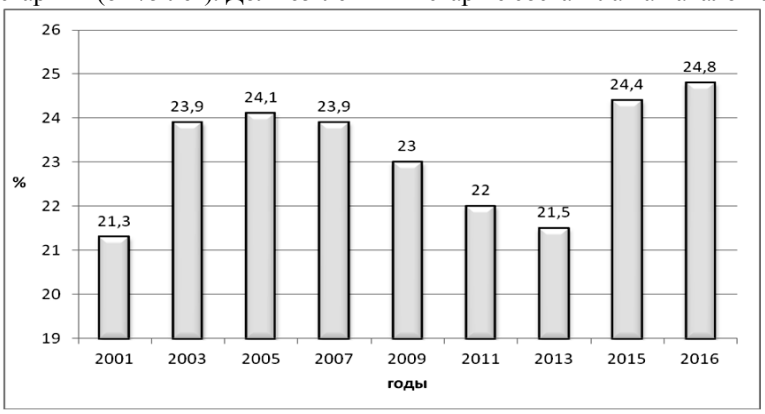


Рис. 1. Динамика коэффициента старения населения Республики Беларусь на начало года, %
Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета [1]

С увеличением количества пенсионеров в стране растет нагрузка на трудоспособное население. Так, если на 1 января 2011 года на 1000 человек в трудоспособном возрасте приходилось 373 пенсионера, то на 1 января 2016-го – 429 человек. То есть показатель пенсионной нагрузки на трудоспособное население увеличился на 56 человек. По данным Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, количество пенсионеров в 2016 году достигло 2592,8 тыс. чел. Это больше на 33 тыс. чел., чем в предыдущем году (рис. 2).

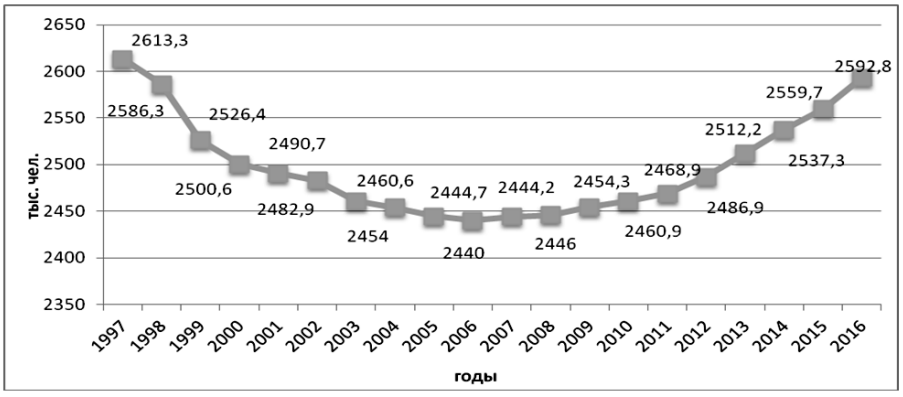


Рис. 2. Динамика численности пенсионеров, тыс. чел.
Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета [1]

Современный возрастной состав сложился главным образом вследствие снижения рождаемости. Кроме того, на него сильно повлияли войны и другие социальные потрясения XX в., которые не только унесли миллионы жизней, но и привели к уменьшению числа рождений, вызвав так называемые демографические волны. Изменение основных характеристик режима воспроизводства населения республики за 2006-2016 гг. отразилось соответствующим образом на его возрастной структуре. Детей и подростков до 16 лет стало меньше, в то время как число лиц старших возрастов увеличилось [2].

Доля населения 50 лет и старше за последние 10 лет увеличилась более чем на 5 %. Можно отметить, что старение населения характерно для большинства европейских стран и обусловлено положительным и отрицательным факторами. Положительный фактор – увеличением продолжительности жизни. Отрицательный фактор – невысокий темп рождаемости. За последний год рождаемость уменьшилось, что негативно влияет в целом на демографическую ситуацию (рис. 3 и 4).

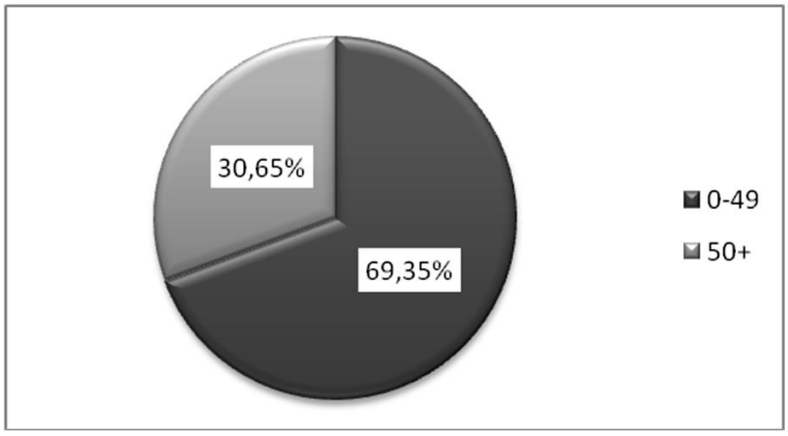


Рис. 3. Доля населения 50+ от общей численности 2006 год
Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета [1]

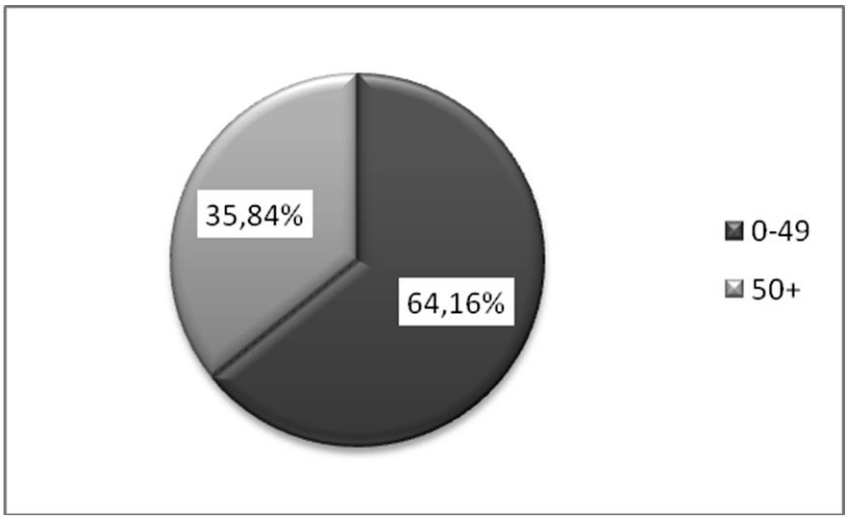


Рис. 4. Доля населения 50+ от общей численности 2016 год
Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных Национального статистического комитета [1]

С 2008 г. в республике впервые за послевоенный период наметилась тенденция сокращения трудоспособного населения, обусловленная вступлением в этот возраст малочисленного поколения 1990-х гг. рождения и выходом из него лиц послевоенных годов рождения, то есть замещением поколений. Миграция в Беларуси не является фактором прироста жителей в трудоспособном возрасте, в отличие от России, где он складывался за счет иммиграции из стран СНГ [3].

Разнонаправленные тенденции в динамике численности населения в трудоспособном возрасте наблюдаются в городской и сельской местности: в городах она увеличивается, на селе – сокращается. В результате более трех четвертых численности приходится на города.

Количество жителей старше трудоспособного возраста за 2007-2016 гг. увеличилось на 282 тыс. чел. и составило 2358 тыс. чел. При этом, как показал анализ, самой быстро растущей группой является население в возрасте старше 65 лет [1].

Тенденции изменения возрастного состава в равной мере затронули структуры городского и сельского населения. Фиксируя однотипность их изменений, следует отметить существенные различия между ними. На начало

2016 г. в городах доля лиц старше трудоспособного возраста составляла 22,7 %, в сельской местности – 32,1 %, то есть почти каждый третий сельский житель стал пенсионером [1- 3].

Если пользоваться шкалой демографического старения ООН (когда отправной точкой является возраст 65 лет), то население страны считается старым, если удельный вес этой возрастной группы превышает 7 %. По международным критериям, население Беларуси стало стареть в 1950-х гг., когда удельный вес лиц старше 65 лет перешагнул 7-процентный рубеж. Если в 1990 г. коэффициент старения в целом по республике составил 10,6 %, в 2000 г. – 13,3 %, то в 2016 г. – 14,4 % [1].

Согласно прогнозу, опубликованному Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь, к 2032 году, с учётом миграции и естественной убыли населения, количество трудоспособного и нетрудоспособного населения достигнет 4,874 и 4,361млн.чел. соответственно, то есть доля трудоспособного населения составит 52,8 % [1].

По мнению экспертов ООН к 2050г. численность пенсионеров сравняется с числом работников в трудоспособном возрасте. Возникает угроза устойчивости пенсионной системы.

Пути выхода из ситуации:

– необходимо увеличить пенсионный возраст до 65 лет — как для мужчин, так и для женщин. Увеличение пенсионного возраста должно носить постепенный характер (например, увеличивать пенсионный возраст на год каждые пять лет). Это позволит уменьшить давление на государственный бюджет и оптимизировать структуру пенсионных выплат. На данный момент государство уже прибегло к данному методу решения проблемы. В общемировой практике средний пенсионный возраст колеблется в пределах 60-65 лет, выход на пенсию в Беларуси в настоящий момент происходит в 55 лет для женщин и 60 для мужчин. В связи с тем, что в нашем государстве этот показатель ниже среднемирового и чаще всего не соответствует реальной потере трудоспособности, а также из-за ежегодно увеличивающейся численности пенсионеров был подписан указ о постепенном повышении пенсионного возраста. Так, 1-го января каждого года, начиная с 2017 и заканчивая 2022, минимальный возраст для выхода на пенсию будет возрастать на шесть месяцев. Таким образом, с начала 2022 года он установится на отметках 58 и 63 лет; дальнейшие изменения пенсионного законодательства пока не предусмотрены. Пенсионная реформа, которую сейчас проводят в Беларуси, решит проблему дефицита пенсионного фонда лишь до 2022 года, по мнению исследователей Катерины Лисенковой и Катерины Борнуковой. После этого потребуется новая реформа, которая может выразиться в очередном повышении пенсионного возраста [3].

Мировой опыт свидетельствует, что экономически активная часть населения может содержать пожилых людей, если соотношение между работающими и пенсионерами 3:1. В последнее десятилетие занятость в Беларуси сокращалась, а число нетрудоспособных росло, и сейчас на 4,5 млн. работников приходится 2,6 млн. пенсионеров (1,7:1).

Хотелось бы отметить, что разница в пенсионном возрасте нецелесообразна как в демографическом, так и экономическом плане. В настоящее время средняя продолжительность жизни женщин больше, чем у мужчин. Они менее подвержены некоторым смертельно опасным заболеваниям и вполне могут позволить себе трудиться еще несколько лет перед выходом на пенсию. Кроме того, ранний и нецелесообразный выход на пенсию женщин наносит ущерб экономике страны, снижая количество профессиональных кадров и рабочих мест, а также сокращая размер ежемесячного дохода трудящихся, вынужденных перейти на пенсионные дотации;

– стимулировать пенсионеров к экономической активности. Создать условия для открытия пенсионерами своего дела, а также сформировать систему стимулов для предприятий, которые нанимают пенсионеров на работу;

– использовать богатый жизненный опыт людей пенсионного возраста в построении гражданского общества. Другими словами, важно включить пенсионеров в общественную жизнь страны посредством их участия в общественных и благотворительных организациях, а также политических движениях;

– содействовать повышению финансовой грамотности среди пенсионеров. Несмотря на сравнительно небольшую пенсию и такие же незначительные дополнительные доходы, пенсионеры так или иначе продолжают оставаться той группой населения, которая постоянно откладывает и накапливает денежные средства. С учетом этого, важно отладить механизм преференций, чтобы пенсионеры свои денежные средства хранили и приумножали при помощи финансовых учреждений [2-4].

Необходимо отметить, что любое высокоразвитое общество с прогрессивной экономикой не может обойтись без такого ценного ресурса, как пожилые люди. Поэтому следует рационально и всесторонне подойти к разработке мер по активному, а главное — продуктивному включению пожилых людей в жизнь белоруской нации.

Литература

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: http://belstat.gov.by. – Дата доступа: 12.07.2017

2. Пенсионная система Беларуси: вызовы и пути их преодоления [Электронный ресурс] // Исследовательский центр ИПМ. – Режим доступа: http://www.research.by/webroot/ delivery/files/pp2008r01.pdf. – Дата доступа: 17.06.2017.

3. Lisenkova, K., Bornukova, K. The Effect of Population Ageing on Pension System in Belarus / K. Lisenkova, K. Bornukova// BEROC working paper no. 28. -2015. – 66 p.

4. Русак, И.Н., Трус, Ю.А. Многомерный сравнительный анализ демографической ситуации в регионах Республики Беларусь/ И.Н. Русак, Ю.А. Трус // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики, 20 июня 2017. – Махачкала: НП «ДТИПБ», 2017. –619 с. – С.263-268.

О прогнозировании основных характеристик регионального бюджета[1]

Убонова Д.З.
экономист отдела региональных экономических исследований
ФГБУН Бурятский научный центр СО РАН
darimaub@mail.ru

Прогнозирование основных показателей бюджета субъекта Российской Федерации является важной задачей государственного управления на региональном уровне. В соответствии с Бюджетным Кодексом РФ бюджетный прогноз субъекта РФ на долгосрочный период разрабатывается каждые шесть лет на двенадцать и более лет на основе прогноза социально-экономического развития региона на соответствующий период [1].

К ключевым характеристикам регионального бюджета относятся доходы и расходы бюджета, налоговые и неналоговые доходы субъекта РФ, безвозмездные поступления, дефицит (профицит) бюджета, государственный долг субъекта Российской Федерации.

Прогнозирование основных характеристик регионального бюджета имеет ряд специфических свойств. Во-первых, в условиях хронического бюджетного дефицита большинства субъектов РФ региональные бюджеты сильно зависят от величины финансовой помощи из федерального бюджета. В силу этого при определении прогнозных значений доходов бюджета необходимо иметь данные об объеме безвозмездных поступлений. Во-вторых, обязательным условием точности и надежности бюджетного прогноза региона является наличие качественного прогноза социально-экономического развития субъекта РФ, определяющего величину и структуру будущей налоговой базы. В-третьих, важно иметь четкое представление о налоговой политике федеральных и региональных органов власти в прогнозируемом периоде.

На наш взгляд, в условиях значительной нестабильности экономического развития России разработка приемлемых по точности долгосрочных бюджетных прогнозов является очень сложной и практически невыполнимой задачей. Свидетельством этого являются проблемы, возникшие с утверждением этих прогнозов. В 2015 г. вышло постановление Правительства РФ, в соответствии с которым бюджетный прогноз Российской Федерации на долгосрочный период должен разрабатываться на 18-летний период каждые 6 лет. К сожалению, нет никакой информации о проекте бюджетного прогноза Российской Федерации на период 2017 – 2034 годов [2].

Разработка долгосрочных региональных бюджетов в силу значительной их зависимости от федеральных трансфертов является еще более сложной задачей. Вместе с тем министерство финансов РФ указывает на необходимость разработки и утверждения бюджетного прогноза в субъектах Российской Федерации [3].

Разработчики региональных бюджетов оказались в сложной ситуации. Во-первых, не имея данных бюджетного прогноза Российской Федерации, невозможно предугадать объем безвозмездных поступлений. Во-вторых, в связи с переносом срока разработки документов стратегического планирования с 1 января 2017 года на 1 января 2019 года задерживается разработка (корректировка) долгосрочных прогнозов социально-экономического развития регионов [4].

Автором проведен анализ долгосрочных бюджетных прогнозов, разработанных в ряде субъектов РФ. Качество их вызывает вопросы. Так, например, в прогнозе Республики Бурятия отражены показатели только по региональному (республиканскому) бюджету [5]. Это противоречит положению Бюджетного кодекса РФ, согласно которому долгосрочный бюджетный прогноз должен содержать основные характеристики соответствующих консолидированных бюджетов.

Во-вторых, в долгосрочном бюджетном прогнозе РБ указаны лишь 3 показателя: доходы, расходы и дефицит бюджета. Остались неотраженными такие важнейшие показатели, как «налоговые и неналоговые доходы», «объем государственного долга». Для регионов, получающих финансовую помощь из федерального бюджета, необходимо указывать показатель «безвозмездные поступления». К примеру, соответствующие показатели указаны в долгосрочных бюджетных прогнозах Новосибирской области, Забайкальского края, Хабаровского края, Ростовской области и других субъектов РФ [6; 7; 8; 9].

В целом, на наш взгляд, целесообразней будет отказаться от долгосрочных бюджетных прогнозов. Логичней будет перейти к разработке среднесрочных бюджетных прогнозов, как это определено для муниципальных образований, в которых прогноз должен разрабатываться каждые три года на шесть и более лет на основе прогноза социально-экономического развития муниципального образования на соответствующий период. Это позволит повысить качество и точность прогнозов региональных бюджетов.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения 23.06.2017).

2. Постановление Правительства РФ «О бюджетном прогнозе Российской Федерации на долгосрочный период» от 31 августа 2015 г. № 914. – URL: http://static.government.ru/media/files/ 5322D0ABRdVUqYE06sWXtBRcSa0SBogl.pdf (дата обращения 16.08.2017).

3. Письмо Министерства финансов России от 22.06.2016 N 15-06-05/36228 «О порядке применения требований статьи 170.1 Бюджетного кодекса РФ в части разработки бюджетного прогноза субъекта Российской

[1] *Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-02-00650*

Федерации на долгосрочный период» – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_206005/ (дата обращения 20.08.2017).

4. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации". – URL: http://base.garant.ru/70684666/ (дата обращения 18.07.2017).

5. Распоряжение Правительства Республики Бурятия от 21.02.2017 № 113-р. – URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0300201702270001 (дата обращения 03.07.2017).

6. Постановление Правительства Новосибирской области от 15.03.2017 N 84-п "Об утверждении бюджетного прогноза Новосибирской области на период до 2030 года". – URL: http://base.garant.ru/47510026/ (дата обращения 04.07.2017).

7. Распоряжение Правительства Забайкальского края №91-р от 22 февраля 2017 года «Об утверждении бюджетного прогноза Забайкальского края на долгосрочный период до 2030 года». – URL: http://xn--h1aakfb4b.xn--80aaaac8algcbgbck3fl0q.xn--p1ai/documents/raspor/60376.html (дата обращения 04.07.2017).

8. Распоряжение Правительства Хабаровского края от 07 февраля 2017 года N 64-рп «Об утверждении бюджетного прогноза Хабаровского края на долгосрочный период до 2030 года» (дата обращения 04.07.2017).

9. Постановление Правительства Ростовской области от 01.03.2017 № 121 «Об утверждении бюджетного прогноза Ростовской области на период 2017 – 2028 годов». – URL: http://pravo.donland.ru/doc/view/id/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_121_09032017_5311/ (дата обращения 04.07.2017).

О политике импортозамещения на современном этапе развития российской экономики

Устаев Р.М.
к.э.н., доцент кафедры менеджмента
110213rabota@mail.ru
Гюльнезерова М.Н.
магистрант кафедры менеджмента
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
naukamanagement@mail.ru

Вопросы импортозамещения на сегодня являются одними из базовых в экономическом развитии России, поскольку определяет стратегический ориентир экономики страны в условиях геополитической и геоэкономической нестабильности, являющейся результатом обострения отношений между Россией и зарубежными странами и ввода экономических санкций относительно российских предприятий.

Предполагается, что реализация политики импортозамещения должна способствовать росту конкурентоспособности отечественной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках [1]. Правительство РФ приняло крупномасштабную политику импортозамещения за счет модернизации промышленности и роста конкуренции, это поможет вернуть собственный рынок отечественным производителям.

До 2014 года Россия придерживалась политики управляемого валютного курса, с помощью которой ЦБ РФ на протяжении многих лет старался обеспечить приемлемое замедление темпов инфляции. Когда в 2012 года Россия вступила во Всемирную Торговую организацию, резко повысилась планка требований к национальной конкурентоспособности. Российская Федерация стала торговать по общепринятым международным правилам, получила возможность более эффективно отстаивать интересы российских компаний в этой связи. Кроме того, Россия приняла на себя обязательства по снижению тарифной защиты и ограничению поддержки ключевых секторов своей экономики [2].

Введённые в 2014 году ограничительные меры против нашей страны – это отказ от базовых принципов ВТО, некоторыми странами-участницами. Ограничения в отношении ряда российских компаний и организаций нарушают принцип равенства условий доступа всех стран-участников экономической деятельности к рынкам товаров и услуг, тем самым игнорируется режим наибольшего благоприятствования в торговле и принцип справедливой и свободной конкуренции. Политика становится определяющим направлением внешнеэкономической системы. В одностороннем порядке перечеркиваются принципы и правила ВТО для России, которая входит в число шести крупнейших экономик мира [3].

В существующих условиях, главная цель российской экономики должна быть сведена к максимально эффективному использованию внутреннего потенциала страны и основных конкурентных преимуществ. Национальный рынок необходимо заполнить качественными товарами реального сектора отечественной экономики, при этом важно сохранять стабильность и внутреннюю сбалансированность экономики страны.

Положительный эффект от реализации политики импортозамещения может быть в виде:

– более полного использования национальной продукции, что делает собственное производство более стабильным и гарантированным, расширяет производственные мощности, техническое перевооружение и способствует росту деловой активности в стране;

– создания дополнительного спроса на собственную рабочую силу/ уменьшение безработицы, что ведет к росту уровня жизни населения;

– стимулирования НТП;

– укрепления экономической безопасности страны, за счет роста устойчивости к внешним и внутренним отрицательным явлениям;

– сохранения национальной валютной выручки и, как следствие, повышения устойчивости финансовой системы, роста золотовалютных резервов, улучшения торгового и платежного баланса страны.

– меньшей потребности в создании чрезмерно масштабных резервных фондов и др.

Кроме того, при таком экономическом сценарии складывается стабильная социально-экономическая политическая ситуация, развивается рынок и конкуренция [4].

При этом говорить об исключительной пользе импортозамещения не стоит. Эффективность данного процесса может быть охарактеризована комплексом социально-экономических показателей, формирующихся не только на уровне микро, но и макроуровне, позволяющих более детально характеризовать экономический рост и затраты на производства, а также интегрироваться в мировую экономику.

Говоря о негативной стороне импортозамещения, прежде всего следует отметить, во-первых, возможное увеличение темпа роста цен за счет девальвации рубля, способствующей росту цен всех импортных товаров и товаров российского производства, имеющих импортные элементы, а также за счет роста цен на товары национального производства, посредством удорожания товаров иностранных производителей, во-вторых, возможное перераспределение товаров на внешние рынки, что еще больше повысит дефицитность национального рынка.

Как уже было отмечено, в условиях секторальных санкций основные усилия государства, в том числе импортозамещение, должны быть направлены на укрепление и расширение позиций наиболее конкурентоспособных секторов.

В целях активизации процессов импортозамещения в современных нестабильных условиях функционирования российской экономики [5] к первоочередным направлениям для импортозамещения можно отнести:

- агропромышленный комплекс;
- оборудование для нефтегазового комплекса;
- химический комплекс;
- наукоемкое станкостроение и др.

Во многом политика импортозамещения направлена на замену импорта новым собственным производством, но достичь желаемого не совсем просто. Важны определенные условия в научно-технической и социальной средах, научная-образовательная и социальная сферы должны иметь неуклонное развитие. Для чего необходимо развитие науки, сферы образования, подготовки и переподготовки кадрового потенциала. Данные факторы должны развиваться комплексно, сбалансировано и иметь относительно высокую степень конкурентоспособности [3].

Таким образом, что масштабное импортозамещение является важнейшим направлением широкомасштабной новой индустриализации и диверсификации промышленного потенциала России. Приоритетами структурной модернизации российской экономики должны стать как новые индустрии перспективного технологического уклада, призванные обеспечить технологическую конкурентоспособность на длительную перспективу, так и широкомасштабная диверсификация и технологическая модернизация основных секторов национальной экономики, которая должна кардинально снизить импортную зависимость важнейших секторов национального хозяйства. Наиболее эффективно политика импортозамещение может быть реализована на основе долгосрочной государственной протекционистской политики по поддержке отечественных товаропроизводителей, обеспечивающих приоритетное импортозамещение по наиболее критическим для российского рынка импортным товарам, услугам и технологиям и развития собственного производства на территории субъектов федерации и страны в целом.

Литература

1. Гриценко Г. Ловушки импортозамещения [Электронный источник]. – Режим доступа: http://polit.ru/article/2014/11/28/industry

2. Семыкин В.А. Импортозамещение как эффективный инструмент оптимального развития рыночной экономики / В.А. Семыкин, В.В. Сафронов, В.П. Терехов // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 7.

3. Духовницкая О. И. Импортозамещение как стратегический ориентир политики Правительства Российской Федерации на современном этапе // Новое слово в науке: перспективы развития. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Центр научного сотрудничества "Интерактив плюс" (Чебоксары) № 1-2 (7) 2016 С.: 234-239

4. Акулиничева А. В., Васильева Р. П. Импортозамещение, преимущества переориентации товаропотоков в международной торговле в период продления санкций // Молодой ученый. 2016. №10. С. 583-586.

5. Тимошенко П.Н., Парахина В.Н. Инновационно-индустриальная политика как основной инструмент реализации стратегии структурных преобразований промышленности // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2014. № 10. С. 22-36.

Проблемы и перспективы страхового рынка в России

Уткина Е.Г.
магистрант
Ивановский государственный энергетический университет имени В.И. Ленина
Кутурина Е.П.
к.э.н., доцент
Ивановский государственный энергетический университет имени В.И. Ленина
utkina.elena.94@mail.ru

Развитие страхового бизнеса это одно из стратегических направлений социально-экономической политики государства, так как страховая отрасль вносит значительный вклад в экономический рост и призвана обеспечить высокий уровень активности.

Страхование должно способствовать формированию эффективной пенсионной системы, совершенствованию управления рисками финансовых рынков, развитию малого и среднего бизнеса, защите прав страхователей [1].

Сегодня состояние страхового рынка можно определить с помощью нескольких показателей, таких как число страховых компаний, величина совокупных активов страховщиков и величина собранных страховых взносов и произведенных страховых выплат.

В первом квартале 2017 года совокупные сборы страховщиков выросли на 5,2% и составили 316,3 млрд руб. (рис.1). Выплаты увеличились на 5,2%, до 123,5 млрд. рублей.

Максимальные темпы прироста (+44,4%) показало страхование жизни, которое по-прежнему остается драйвером развития российского рынка, в то время как ОСАГО «просело» на 3% (рис. 2).

ОСАГО по-прежнему остается наиболее проблемным сегментом. Выплаты по ОСАГО выросли до 52,4 млрд. руб. (на 46,4%). Убыточность продолжает расти: уровень выплат по итогам 2016 года составил 73%, а в первом квартале 2017 года – превысил 108% [3].

Рис. 1. Динамика страхового рынка в 2013-2017 гг., млрд. руб.

Рис. 2. Темпы прироста сборов

Российский страховой рынок имеет немалое количество проблем, основными являются:

1. Отрицание того, что страхование может быть стратегическим звеном экономики государства. Вследствие чего страховые услуги теряют не только свою привлекательность, но и становятся невыгодными.

2. Отсутствие инвестиционных инструментов. Так как страховые ресурсы регулируются государством, то отклонение от установленных правил со стороны страховых компаний может стоить им лицензии на право занятия страховой деятельностью.

3. Введение обязательных видов страхования. В результате обязательное страхование становится способом отчисления и перераспределения финансовых ресурсов в пользу отдельных министерств и ведомств.

4. Развитие долгосрочного страхования жизни, которое успешно решает вопросы социального обеспечения. Пенсионное страхование позволяет получить дополнительную к государственной пенсию. Страхование жизни позволяет накопить определенную сумму денежных средств, вдобавок защищает финансовые интересы семьи застрахованного на случай его смерти. Но для развития долгосрочного страхования жизни нужна серьезная государственная поддержка.

5. Региональное несоответствие и неразвитость инфраструктуры страхового рынка. Страховые компании-лидеры сосредоточены в ведущих финансово-промышленных центрах [2].

У каждой проблемы есть свое решение, а значит, есть и перспектива. Однако сложно предугадать перспективы страхового рынка России, так как они зависят от состояния экономики страны и уровня ее развития, а также благосостояния и страховой культуры населения.

Рассмотрим перспективы развития страхового рынка в 2017 году. Рынок продолжит расти (порядка на 7-10%) преимущественно за счет страхования жизни, а также страхования имущества физлиц, добровольного медицинского страхования и страхования от несчастных случаев. Темпы прироста сегмента страхования жизни составят 25-30%, страхования имущества физлиц – на 10%, добровольного медицинского страхования – на 10%, страхование от несчастного случая – на 10%.

По прогнозу Всероссийского союза страховщиков динамика сборов в 2017-2020 гг. может быть следующей:

- страхование жизни в ближайшие годы сохранит темпы прироста 10-15%. Позитивное влияние на этот сегмент будет оказывать по-прежнему высокий инвестиционный доход по инвестиционному страхованию жизни на фоне невысоких процентных ставок по банковским вкладам;
- страхование от несчастного случая и добровольное медицинское страхование будут показывать примерно одинаковую динамику, из года в год, прирастая на 10-15%;
- личное страхование станет на ближайший период драйвером органического развития и роста страхового рынка. На эти направления страхования более всего влияет экономика потребителя, ситуация с безработицей и доходами россиян, финансовая культура. При дальнейшей стабилизации экономической ситуации личные виды страхования имеют перспективы еще более динамичного прироста;
- на экономику ОСАГО будут сильно влиять инициативы регулятора. В ближайшей перспективе вряд ли можно говорить о повышении тарифов, однако в связи с принятием закона о приоритете натуральной выплаты должно снизиться давление мошеннических исков на коэффициенты убыточности в ОСАГО;
- автокаско в перспективе трех лет, скорее всего, выйдет на положительный тренд. Прогнозируется прирост сборов плюс 3-5% ежегодно;
- страхование имущества юридических лиц напрямую зависит от ситуации в промышленности, в экономике страны и зависит от числа реализованных инфраструктурных проектов. В связи с относительной стабилизацией экономики прогнозируется нулевой или небольшой прирост (1-2%);
- перестраховочный рынок будет расти ежегодно на 10-15%. Российским страховщикам, несмотря на санкции, доступна и перестраховочная защита на международном рынке, кроме того, будет расти положительный эффект от работы Российской национальной перестраховочной компании, которая будет принимать на перестрахование риски, не принимаемые на международном рынке [3].

Литература

1. Баканаев, И.Л. Проблемы и перспективы развития страхового рынка РФ / И.Л. Баканаев // Молодой ученый. – 2015. – №23 (103). – С. 468-470.

2. Старова О. В. Страховой рынок: проблемы и перспективы [Текст] / О. В. Старова, Н. Б. Чернышева // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике : материалы VIII Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 8 мая 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — № 2 (8). С. 223–225.

3. Юргенс, И.Ю. Страховой рынок в 2017 году: структурные перемены, новые вызовы / И.Ю. Юргенс // Страхование сегодня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.insur-info.ru/analysis/1158/ (дата обращения: 29.08.2017).

Государственный финансовый контроль бюджетной сферы

Ушвицкий Л.И.
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита
Соловьева И.В.
к.э.н. доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Магомедова Ш.Х.
преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
shemsika@mail.ru

Необходимость создания действенной системы государственного финансового контроля за использованием бюджетных средств на сегодняшний день является острой проблемой. В эффективности его функционирования заинтересованы все субъекты бюджетного процесса, поскольку соблюдение финансово-бюджетной дисциплины позволит обеспечить интересы как государства, так и отдельных государственных (муниципальных) учреждений.

В целом под государственным финансовым контролем понимается проверка рационального и сверхэффективного применения государственных финансовых средств местными и федеральными органами государственной власти, юридическими и физическими лицами финансового законодательства РФ и субъектов РФ [1].

К объектам государственного финансового контроля относятся: главные администраторы доходов бюджета; главные администраторы источников финансирования дефицита бюджета; финансовые органы и получатели средств бюджета, которым направляются межбюджетные трансферты в части соблюдения ими целей, порядка и условий предоставления межбюджетных трансфертов, бюджетных кредитов, предоставленных из иного бюджета бюджетной системы РФ; государственные (муниципальные) учреждения; государственные (муниципальные) унитарные предприятия; государственные корпорации и государственные организации; юридические лица; органы управления государственными внебюджетными фондами; кредитные организации, проводящие отдельные операции с бюджетными средствами [1].

Посредством должного проведения всех стадий бюджетного процесса, и, главным образом, строгого и неукоснительного исполнения бюджета реализуются экономические цели государства. При этом государственные цели представляют собой возможность полного исполнения всех государственных функций. С существованием государства как такового связаны вопросы реализации бюджетного процесса, вследствие, из этого выходит задача неукоснительного соблюдения дисциплины бюджета. Бюджетный контроль необходим и служит для поддержки дисциплины бюджета. Основным назначением бюджетного контроля является проверка обязательного исполнения всех бюджетных заданий, предусмотренных законом о государственном бюджете на соответствующий год [3].

На рис. изображены полномочия органов финансового контроля.

Рис. Полномочия органов финансового контроля

В процессе контроля важно изучать комплексность решения задач кризисного периода посредством использования выделенных бюджетных средств. При этом задачами контроля становятся: проверка деятельности субъекта контроля законодательству; своевременности, полноты и достоверности отчетности; целевого расходования и социально-экономического эффекта использования бюджетных средств; соблюдения лимита расходования средств; исполнения условий использования кредитов; соблюдения порядка получения и использования субсидий; полноты и своевременности выделение ассигнований на финансирование различных мероприятий; использования доходов, полученных сверх утвержденных законом о бюджете; соответствие расходов бюджетной росписи и др.

Используемые методы контроля: ревизия, внешний и внутренний мониторинг, документальная проверка (арифметическая, формальная, логическая, метод взаимного контроля, сравнительный анализ, прием получения подтверждений, объяснений); сочетание приемов предварительного, текущего, последующего контроля на принципах непрерывности, преемственности результатов проверок.

Одна из важных проблем осуществления эффективного финансового контроля заключается в том, что в настоящее время четко не определена позиция по поводу деления государственного финансового контроля на внутренний и внешний. Кроме того, в рамках единой системы все органы должны действовать по единым правилам, должны существовать единые стандарты защищенности средств государственного бюджета по всей территории страны и единые критерии оценки эффективности бюджетных расходов.

Группа принципов контроля , таких как законности, гласности, объективности, системности, достоверности, прозрачности; комплексности и развития (иерархичности задач контроля, эффективности, непрерывности, взаимосвязи с задачами бюджетно – финансовой политики, сбалансированности ресурсов, экономичности, равномерности распределения нагрузки между субъектами контроля, единства стратегии и программы контрольных мероприятий, интеграции усилий органов контроля, адаптивности аналитического инструментария) направлена на создание единой системы бюджетного контроля, обладающей потенциалом выявления неэффективного использования средств на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, а также проведения финансово-бюджетного анализа, результатов деятельности получателей бюджетных средств[2].

Одним из инструментов мониторинга служит аналитический аппарат, направленный не только на объект контроля, но и на систему управления бюджетными ресурсами. В связи с этим анализ должен иметь два направления. С одной стороны, необходимо оценить бюджетную политику, его оправданность. С другой – высоту практической ценности оценки финансового состояния получателя бюджетных средств, его деятельности по управлению ресурсов. В первом случае базой вступает бюджетный анализ, позволяющий оценить рациональность структуры доходов и расходов бюджета, пропорций его расходной части, ликвидность бюджетных ресурсов и платежеспособность органов власти, достаточность бюджетных средств для решения текущих и стратегических задач. Бюджетный анализ дает возможность для определения характера проводимой бюджетной политики, модели экономического развития в государстве[2].

В процессе оценки эффективности использования финансовых ресурсов бюджетным учреждением контролируются сроки и объемы осуществления соответствующих кассовых расходов, базирующиеся на контроле исполнения календарных графиков выполнения мероприятий при выполнении государственного задания и осуществлении расходов на их реализацию.

Планирование контрольных мероприятий является критерием эффективности организации и проведения контроля. Практика бюджетного контроля подтверждает недостаточность действующих норм, рекомендаций, прежде всего для регионального и местного уровней, основывающихся преимущественно на общих положениях по организации контроля за использованием бюджетных средств.

Для планирования процедур контроля следует учитывать предложения и сведения, поступающие от иных органов финансового контроля, правоохранительных органов. Это послужит базой для повышения аккуратности и объективности контроля, подготовленности и информативности субъектов контроля, а также исключение вариантов, не целесообразных для проведения в данном периоде[3].

Безусловно эффективность финансового контроля связана с его результативностью. При этом от понятия результативности неотделим термин действенности, обозначающий положительное влияние, которое финансовый контроль оказывает на условия и результаты деятельности проверяемой организации, возможность подконтрольным субъектом выполнить рекомендации, указания и предложения, используя предоставленные законодательством полномочия.

Выявляемые финансовые нарушения органами контроля разнообразны, исходя из этого, нельзя соотносить количество выявленных нарушений с объемом проверенных средств или с объемом финансирования. В наибольшей степени экономическую значимость отражают такие результирующие показатели деятельности контрольных органов как общая величина выявленных нарушений в денежном выражении и размер бюджетных средств, использованный не по целевому назначению. Указанные индикаторы могут свидетельствовать об ущербе, причиненном нарушениями, недостатках финансово-хозяйственной деятельности, неудовлетворительном состоянии финансовой дисциплины, недоработках должностных лиц. При этом за

нецелевое использование бюджетных средств законодательством предусмотрена уголовная и административная ответственность должностных лиц.

Однако подробной информации о том, какие нарушения выявлены контролерами, из чего складывается их итоговая сумма, каковы суммы ущерба, описанные показатели не предоставляют. Для получения таких данных необходимо их детализировать и характеризовать исходя из денежной оценки наиболее крупных и типичных нарушений. Вместе с тем важно принимать во внимание, что не всякое отступление от норм и правил бюджетного процесса подлежит денежной оценке. Так, ряд неправомерных действий причиняют ущерб непосредственно, другие – обусловливают потери в будущем, последствия третьих невозможно выразить в стоимостной оценке. Следовательно, необходимо регламентировать дифференциацию нарушений с этих позиций, экономические и правовые основания для ее использования.

Очевидно, что повышение эффективности государственного финансового контроля как одной из важнейших функций управления позволит не только повысить эффективность использования внешних заимствований, максимизировать их пользу для экономики, повысить качество управления займами, ну и существенно снизить затраты государства на обслуживание внешнего госдолга.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 № 145-ФЗ
2. Волгин, Н.А., Будаев, Т.Б. Государственный финансовый контроль: Учебник/ Н.А. Волгин, Т.Б. Будаев – М.: Издательство “Альфа – Пресс”. 2014. – 400 с.
3. Гиляровская, Л.Т. Контроль и ревизия в бюджетных учреждениях: Учебник для вузов/ Л.Т. Гиляровская – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 316с.

Конкурентоспособное развитие рынка труда в новых реалиях миграционных потоков

Федотова Т.А.
доцент
Днепровский национальный университет им. О. Гончара
feduy@ukr.net

Важность исследования миграционных процессов предопределена также стремительным ростом их объемов, наращиванием интенсивности, распространением на всю территорию страны, весомым влиянием на ее экономическое и социальное развитие.

Трудовая миграция является одним из немаловажных факторов, что оказывает существенное влияние на конъюнктуру рынка труда. Миграция – перемещение населения из одних населенных пунктов в другие с переменой местожительства, а трудовая миграция подразумевает еще и смену рабочего места.

На постсоветском пространстве сложилась особая ситуация, когда внутренняя миграция в пределах бывшего СССР превратилась во внешнюю, что потребовало разработки активной миграционной политики. Рост открытости национальных экономик неминуемо приводит к все большему их включению в международный обмен рабочей силой. Усиление территориальной миграции населения предопределяется такими причинами:

- во-первых, структурной перестройкой экономики и связанными с ней ростом безработицы, процессами разгосударствления собственности и приватизации, которые сопровождаются увеличением мобильности капитала, его интенсивным межотраслевым и географическим переливанием;
- во-вторых, неравномерностью в размещении производительных сил, существенными отличиями в социально-экономических условиях жизни в селе и в городе, в разных регионах страны;
- в-третьих, резким ухудшением экологической ситуации в отдельных регионах;
- в-четвертых, интенсификацией миграционных процессов на национальной почве;
- в-пятых, расширением внешнеэкономических связей стран и либерализацией режима выезда граждан за границу.

Трудовая миграция является одним из немаловажных факторов, что оказывает существенное влияние на конъюнктуру рынка труда. Миграция – перемещение населения из одних населенных пунктов в другие с переменой местожительства, а трудовая миграция подразумевает еще и смену рабочего места [3].

Современному миграционному пространству СНГ свойственны новые тенденции миграционного движения рабочей силы, что в условиях обретения бывшими республиками независимости, отличаются от ранее сложившихся. Это в первую очередь отразилось на значительном росте объемов внешних межгосударственных миграций рабочей силы, в росте численности эмигрантов. И особенно – в резком увеличении зарубежных трудовых поездок.

Многие вынуждены ехать работать за границу в связи со сложным экономическим положением в целом в постсоветском регионе, и невозможностью найти соответствующую работу в своем регионе. По данным официальной статистики, численность выезжающих работать за границу с постсоветского пространства, в десятки раз превышает число трудовых мигрантов иностранцев. Если учесть нелегальную миграцию, то этот разрыв будет еще больше. Имеет значение и тот факт, что даже на наиболее низкооплачиваемых и непрестижных работах за границей трудовые мигранты получают в несколько раз выше зарплату, чем могут заработать дома.

Украина все постсоветские годы является вторым по значимости миграционным партнером России, занимая второе место в сфере трудовой миграции после Узбекистана.

В 2013 году численность трудовых мигрантов по данным официальных источников значительно возросла после принятия нового миграционного законодательства в 2012 году, в частности речь идет о выдаче миграционной карты и разрешения на трудоустройство в течение 3-10 дней. Однако следует учитывать, что большинство украинских мигрантов работает в России нелегально. Так по различным оценкам общее количество трудовых мигрантов в России достигает 15 миллионов [1]. Ограничение выезда со стороны украинских и российских властей в связи с политическим противостоянием в свою очередь ведет к росту нелегальной миграции.

Следует отметить, что несмотря на затянувшиеся конфликтные отношения между Россией и Украиной, объемы миграционных потоков не уменьшаются – Украина по прежнему остается основной страной по численности как входящего, так и исходящего миграционного потока в РФ. Так в 2016 г. доля Украины во входящем потоке мигрантов из стран СНГ составила 35 %, а в общем – 31 %, в исходящем в страны СНГ – 23 %, во все страны – 19 % [2].

С учетом того, что основной причиной миграционных перемещений являются трудовое перемещение рабочей силы, то можно констатировать, что миграционные тенденции оказывают значительное влияние на ситуацию на рынке труда. Выезд рабочей силы позволяет снять напряжение на рынке страны реципиента, уменьшив нагрузку на рабочее место. Однако имеет место и так называемая утечка умов и молодого поколения, что негативно сказывается на качестве рабочей силы. Входящий поток трудовых мигрантов также приносит для национального рынка труда двойной эффект: позитивным является приток дешевой рабочей силы или высококвалифицированных специалистов, в то время как одновременно имеет место увеличение нагрузки на рынке труда в условиях имеющейся во всех странах безработицы.

В заключение следует отметить, что официальные данные о внешней трудовой миграции серьезно недооценивают даже легальную миграцию, что же касается нелегальной миграции, то она еще намного больше. Постоянно растет трудовая обусловленность миграции. Миграция особенно активно влияет на соотношение спроса и предложения на рынке труда. Миграционные процессы не только изменяют объем предложения рабочей силы, но и влияют на ее качество.

Литература

1. Интервью Председателя Всеукраинского профсоюза работников-мигрантов в Украине и за ее пределами С. Олейника для DW. – Режим доступа: http://migrant.org.ua/category.

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics.

3. Федотова Т. А. Рынок труда. – Днепропетровск, 2013. – 204 с.

Проведение анализа экономической ситуации на рынке

Ферисова К.С.
магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Щеголькова М. О.
студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Пучкова Е.Е.
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Для успешной и экономически эффективной деятельности предприятия необходимо осуществлять постоянный контроль экономической ситуации на рынке и на начальном этапе становления бизнеса, и в процессе его развития. Чтобы изучить конъюнктуру рынка, требуется провести детальный анализ спроса и предложений. После чего необходимо составить план дальнейшего развития бизнеса при условии действующей экономической ситуации.

При открытии бизнеса нужно подробно рассмотреть все рыночные движения, учесть количество конкурентов, цены и многое другое, чтобы определить за какой срок окупится стартовый капитал. Если предприятие уже функционирует в полной мере, то достоверный анализ подскажет, как организовать и спланировать дальнейшие действия. При условии возможного расширения предпринимательской деятельности требуется предусмотреть варианты сбыта своего товара с учетом получения максимальной выгоды и пользы.

Все вышеперечисленные причины, которые вызывают необходимость проведения анализа рынка для ведения стабильного бизнеса, являются основой стратегического направления развития коммерческой организации. Если игнорировать показатели конъюнктуры рынка в определенный момент времени, то предприятие может в результате стать убыточным или перейти в статус ликвидации.

Не следует путать два совершенно разных по характеристике понятий, анализируя конъюнктуру рынка и рынок реализации продукции, который, в свою очередь, представляет собой часть всего процесса планирования и разбора. Составляя подробный отчет об экономической рыночной ситуации, необходимо обратить

внимание на количество конкурентов, занимающихся бизнесом в этой же сфере, узнать об ассортименте предлагаемой ими продукции, главных потенциальных покупателях товара и сравнить существующие цены.

Способы проведения анализа

Основным способом для осуществления анализа конъюнктуры рынка можно назвать статистический способ, который подразделяется еще на шесть подгрупп:

1. Анализ рынка с помощью сбора статистической информации о ситуации на рынке.
2. Обработка собранной информации и классификация.
3. Дескриптивный анализ.
4. Полученные результаты обобщаются.
5. Выясняется взаимосвязь всех данных между собой.
6. Прогнозируется будущее развитие деятельности, учитывая соответствие спроса предложению.

Когда главными покупателями товара или услуги являются обычные граждане, тогда следует провести еще один способ анализа, который позволит учесть расположение большинства людей к определенным видам товара и товарному знаку. Как правило, создается специальная типовая модель развития бизнеса путем ввода всех рыночных условий и параметров.

Литература

1. Загидуллина Г. М., Романова А. И., Гимадиева Л. Ш. Современные методы технико-экономического анализа. – СПб.: Academia, 2011 г.- 208 с.

2. Козлов И. А., Экономическая модель России XXI века. Исследования по определению параметров создаваемой экономической модели России XXI века: — СПб.: Креативная экономика, 2013. - 560 с.

3. Горбачев М., Газин Я., Дистрибуция и продвижение продукта на рынке. Практическое руководство: – М.: Феникс, 2014.- 160 с.

4. Мурахтанова Н. М., Еремина Е. И., Маркетинг. Учебник: – М.: Academia, 2013. - 304 с.

5. Котерова Н. П. Основы экономической теории: – М.: Academia, 2011. - 320 с.

Проблемно-ориентированный подход к формированию региональной политики

Хардаев К.П.

старший преподаватель кафедры экономики, управления и организации производством
ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»
kaf-eoup@mail.ru

Стратегическое развитие регионов основано на формировании системы взглядов на основополагающие действия органов государственного управления, бизнеса и общества в целом по обеспечению движения социально-экономической системы региона по определенной траектории, характеризуемой параметрами экономического роста и, априорно, улучшением уровня и качества жизни населения.

В систему стратегического планирования, установленную законодательством, политика, как таковая не входит. Система стратегического развития в настоящее время достаточно устоялась и представляет собой определенный алгоритм действий, выраженный через процесс разработки документов стратегического развития.

Согласно Закона о стратегическом планировании в Российской Федерации [1], к основным документам стратегического планирования, разрабатываемым на региональном уровне относятся: документ целеполагания – стратегия социально-экономического развития; документы прогнозирования на долгосрочный период, на среднесрочный период и бюджетный прогноз; документы планирования и программирования – план мероприятий по реализации стратегии, государственные программы, схема территориального планирования.

Автор согласен с мнением о том, что политика необходима как управляющая основа для формирования и реализации стратегии социально-экономического развития региона (рис.).

Смысловое содержания категории «политика» изначально, по происхождению, связано с государственным управлением, обеспечением функционирования государства и общества [3]. Начиная со времен древнегреческих ученых, все исследователи сходятся к мысли, что политика -это искусство управления, именно она определяет позицию государства или региона в мире, а также управленческий успех конкретных личностей. Политика охватывает практически все функции управления, области деятельности, направления развития.

Если государственная федеральная политика устанавливает основные рамки действий государства в области реализации конституционных обязательств, то государственная политика регионов направлена на их уточнения в рамках этнических, религиозных, ментальных традиций населения, климатических, территориальных, нормативно-правовых, в том числе экологических и военно-политических ограничений, а также в рамках развитости экономики региона.

Автор считает, что разработка региональной политики возможна через призму проблемно-ориентированного подхода к развитию социальной, экологической и экономической системы региона. Основные разделы (составляющие части) региональной политики должны быть направлены на решение проблем развития, как реальных, так и потенциальных.

Под проблемой автор понимает такую ситуацию в социально-экономической системе региона, которая не может быть разрешена традиционными методами и инструментами принятия решений.

Проблемы могут носить негативный характер, сдерживая темпы развития и формирующие отрицательную динамику по социальному, экологическому и экономическому направлению. Зачастую они формируются в рамках сложившихся тенденций, в том числе являясь последствием принятых решений в предыдущие периоды.

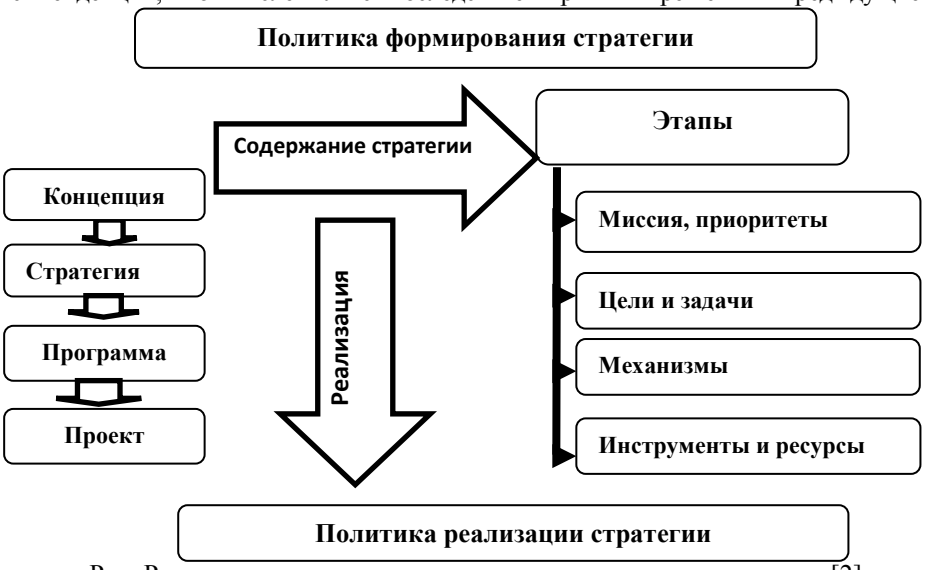


Рис. Роль политики в системе стратегического развития региона [2]

Проблемы также могут иметь и позитивный характер, внося инновационные изменения, направленные на рост потенциала социально-экономической системы региона. Данные проблемы, при их решении способствуют оптимизации социально-экономической системы региона, формируют его привлекательность и конкурентоспособность.

Литература

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации" / https://rg.ru/2014/07/03/strategia-dok.html

2. Беломестнов В.Г. К вопросу о новой экономической политике региона в системе стратегического развития // Байкальские экономические чтения. Социально-экономическое развитие регионов: проблемы, перспективы. Материалы международной научно-практической конференции. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГУТУ, 2015. С. 34-38.

3. https://ru.wikipedia.org/wiki/Политика

Проблемы измерения показателя экономического благосостояния в современных российских условиях

Хасанов А.З.
магистрант кафедры финансов и кредита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
khasanov.hunico@yandex.ru

Экономический рост играет большую роль в развитии общества, он измеряет важный компонент общественного прогресса, а именно — экономическое благосостояние, или в какой степени использование и распределение ресурсов приносит пользу членам общества. На сегодняшний день валовой внутренний продукт – это ключевое мерило состояния не только российской экономики, но и экономики любой другой страны. ВВП – это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за некоторый период времени. Рыночная стоимость обеспечивает удобный способ складывать вместе, агрегировать многие товары и услуги, производимые в современной экономике. [6] Изучение ВВП на душу населения за длительный период рассказывает историю инноваций и выхода из так называемой «мальтузианской ловушки» повышения уровня жизни, описанной в XVIII в. Томасом Мальтусом, которое неизбежно ограничивается приростом населения. Рост ВВП имеет также и опосредствованное значение. Он тесно связан с наличием рабочих мест и дохода, от которых зависит уровень жизни людей и их способность обеспечить себе образ жизни, который представляет для них ценность. При этом ВВП не является природным объектом, хотя и стал в наше время сокращенным обозначением экономических показателей. Его невозможно точно измерить, в отличие от явлений в реальном мире. Необходимо ясно понимать, что ВВП – несовершенный показатель экономического благосостояния с хорошо известными недостатками. Известные экономисты, создатели системы национальных счетов, Саймон Кузнец и Колин Кларк отдали предпочтение ВВП, потому что военное время диктовало потребность в показателе совокупной деятельности. [5]

В сборнике «Национальные счета России в 2011-2017 годах», изданному Федеральной службой государственной статистики, указывается, что ВВП может быть рассчитан тремя методами, соответствующими

различным стадиям воспроизводства – производственным, методом использования доходов и методом формирования ВВП по источникам доходов. [1] Все три показателя в теории дают одинаковое значение ВВП. Но в связи с трудностями сбора исходных данных, три метода никогда не дают одно и то же значение.

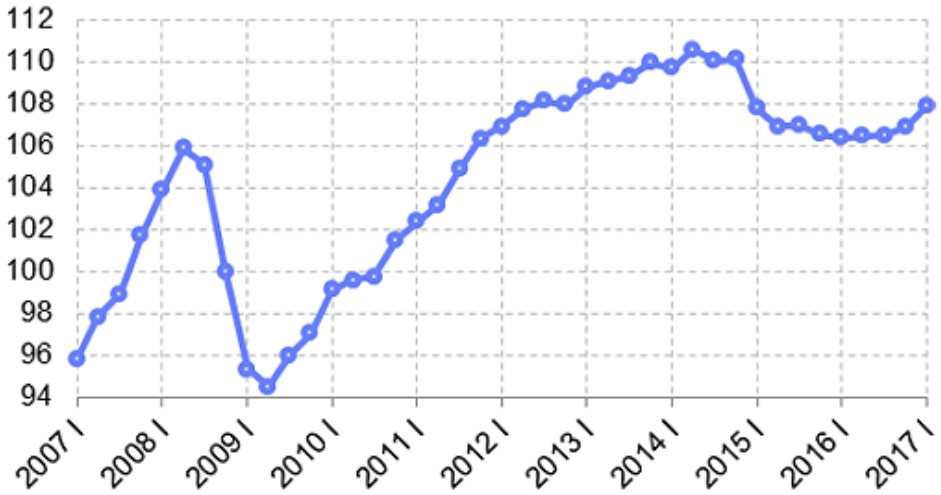


Рис. Динамика ВВП в реальном выражении

Согласно данным ВВП за I квартал 2017 года, опубликованным Росстатом, российская экономика выросла на 0,5%. Прирост составил 0,9% к предыдущему кварталу после корректировки на сезонный и календарный факторы. [1] Так как рост был зафиксирован и в IV квартале, то технически можно считать, что экономика вышла из рецессии (в экономической теории считается, что если наблюдается рост валового внутреннего продукта на протяжении двух кварталов, то рецессия считается завершенной). Однако на деле в российской экономике продолжают наблюдаться различные проблемы, отражающие тот факт, что ВВП не совсем корректно оценивает состояние экономики.

Многие факторы, которые вносят вклад в рост благосостояния людей, не оцениваются и не продаются на рынках и поэтому в основном или даже полностью не учитываются в ВВП. Следовательно, максимизация ВВП не всегда является правильной целью для государственных деятелей.

Чтобы понять, почему рост ВВП не всегда улучшает благосостояние людей, необходимо рассмотреть некоторые факторы, которые не учитываются в ВВП, но оказывают влияние на то, будет ли улучшаться благосостояние людей:

- свободное время. Большинство россиян работают значительно меньше времени, чем работали их предшественники 70-80 лет назад. В довоенное и послевоенное время многие промышленные рабочие трудились по 12 часов в день 7 дней в неделю. Сегодня типичной является 40-часовая рабочая неделя. Главными выгодами жизни в обществе являются такие виды деятельности как проведение времени с семьей и друзьями, занятие спортом и хобби, повышение уровня культуры и образования. Увеличение доступного для отдыха времени для работников в России и многих других странах позволяет им уделять больше времени перечисленным выше занятиям имеющим для них ценность. Однако эти дополнительные часы свободного времени не оцениваются на рынках и, следовательно, не учитываются в ВВП;

- нерыночная экономическая активность. Произведенные на дому товары, такие как продовольствие, включены в ВВП, потому что во многих странах их можно с такой же легкостью купить и продать на рынке, но услуги, предоставляемые в домашних условиях, такие как уборка и уход за детьми, не включены.

С нерыночной активностью тесно связана и теневая экономика, которая включает как легальную так и нелегальную трудовую деятельность. По данным Росстата в 2015 г. России в неформальном секторе было занято 14,8 млн. чел. – это 20,5% всего занятого населения страны. [3]

Эволюция цифровой экономики начинает менять методы работы многих людей. Относительно четкая граница между домом и работой стирается. Люди все чаще самостоятельно заняты или работают на внештатной основе, используя цифровые платформы. Их часы работы могут быть гибкими, и их основная работа может быть частично совмещена с другими видами деятельности. Во многих случаях они используют активы своих домашних хозяйств для оплачиваемой работы — от компьютеров и смартфонов до собственного жилья и автомобилей. Все эти изменения подчеркивают необходимость в более глубоком понимании деятельности домашних хозяйств в плане статистики, но лишь немногие страны собирают какую-либо пригодную информацию об активах домашних хозяйств;

– экологические издержки. Ограничение ВВП как показателя экономического благосостояния заключается в том, что он регистрирует главным образом денежные операции по рыночным ценам. Этот показатель не включает, например, экологические внешние эффекты, такие как загрязнение окружающей среды или ущерб, наносимый отдельным биологическим видам, так как цену их никто не платит. Не включает он и изменения в стоимости активов, такие как истощение ресурсов или утрата биоразнообразия. Когда российские нефтедобывающие компании (как пример) выкачивают и продают баррель нефти, ВВП увеличивается на

стоимость нефти. Но тот факт, что в земле остается на один баррель нефти меньше, а это приведет к прекращению ее добычи в будущем, в ВВП России не отражается.

По этой причине экономисты и статистики различных международных институтов работают над введением оценок природного капитала и темпов его утраты (публикация Всемирного банка об учете природного капитала). [4] Лауреат Нобелевской премии по экономике Джозеф Стиглиц в 2013 году рекомендовал публикацию «приборной панели» показателей экономического благосостояния, утверждая, что его многочисленные измерения нельзя рационально свести к одному числу. [2]

Мы убеждены, что России на современном этапе ее становления промышленно-развитой страной критически необходим альтернативный общий показатель устойчивости экономического роста и, соответственно, долгосрочного экономического благосостояния, при котором истинный национальный баланс (активов и пассивов) учитывал бы будущие финансовые обязательства, такие как государственные пенсии (учитывая значительную численность населения страны пенсионного возраста). Он также включал бы увеличение человеческого капитала по мере повышения уровня образования и навыков людей. Экономическое благосостояние необходимо рассчитывать с учетом таких изменений в стоимости национальных активов, так как уже давно стало ясно, что экономический прогресс, измеряемый ВВП, показывает недостоверные данные относительно реального развития экономики.

Литература

1. Национальные счета России в 2011-2017 годах. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/

2. Отчет Комиссии об экономическом росте и социальном прогрессе / Д. Стиглиц, А. Сен, Ж.-П. Фитусси. – Париж, 2013. – 12 с.

3. Рабочая сила, занятость и безработица в России. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/

4. Учет природного капитала. [Электронный ресурс]. Вашингтон, 2016 г. Официальный сайт Всемирного Банка http://www.worldbank.org

5. Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал Международного Валютного Фонда, март 2017, выпуск 54, номер 1. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Международного Валютного Фонда http://www.imf.org

6. Экономикс. Экспресс-курс / Б. Бернанке, Р. Фрэнк. – СПб.: Питер, 2012. – 720 с.

Метод моделирования, сбора и анализа информации в управленческой деятельности

Хололова К.Ю.
магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Жарикова Е.Ю.
аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
len.jarickova@yandex.ru
Научный руководитель: ***Пучкова Е.Е.***
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

В современных условиях, как известно, коммерческие предприятия в качестве основной своей деятельности рассматривают извлечение прибыли. В рамках высокой конкурентной борьбы, а также огромного влияния политических решений и постоянно меняющихся тенденций международного и российского рынка заставляет их повышать эффективность своей деятельности для получения желаемых результатов. Одним из возможных путей решения этой проблемы является внедрение информационных систем (ИС) класса MRPII/ERP (Manufactory Recourse Planning/Enterprise Recourse Planning), которые позволяют автоматизировать предприятия и интегрировать их в единое информационное пространство. Внедрение ERPP систем аккумулирует в себе решение задач, которые сами по себе могут оптимизировать функционирование предприятия в целом или его отдельные процессы [3]. На сегодняшний день наиболее эффективным методом изучения процессов предприятия является использование динамических моделей, которые в той или степени позволяют, не только адекватно, корректно и наглядно описать деятельность, но дают возможность прогнозирования и на основе этого разрешают принимать оптимальные управленческие решения. Для динамического имитационного моделирования процессов можно употреблять многообразные сетевые методы, например: раскрашенные сети Петри (CPN – Coloured Petri Nets), GPSS (General Purpose Simulating System) [3].

Также не нужно забывать, что функция анализа является первой функцией управленческого цикла предприятия. Опыт столетий показывает и доказывает огромное значение функции анализа. Совокупность реализовываемых работ в рамках предоставленной функции довольно широка, так как она включает в себя: сбор информации, ее обработка, классификация, систематизация, хранение и анализ в целях управления. Анализ опережает все функции менеджмента, но не характеризует инициативность воздействия субъекта управления на объект управления.

Вопросы анализа информации получили достаточно широкое освещение в трудах таких известных ученых как: Г. Спенсер, К. Маркса, ПА. Сорокин, Т. Парсонс, Р. Мертон, Ф. Лазарсфельд, Афанасьев В.Г., Пригожин А.И., Ядов В.А.

Таким образом, можно констатировать наличие значительного количества работ по данной тематике, а также с мнениями данных авторов не возможно не согласиться.

Анализ является одним из наиболее эффективных и безопасных способов добывания информации. Используя открытые информационные ресурсы, можно получить практически все необходимые сведения об предприятии. Процесс получения важных сведений на основе синтеза информации из множества открытых источников будем называть аналитической работой.

Для получения необходимой информации выделяют следующие методы управленческого анализа, которые в свою очередь подразделяются на социологические и аналитические.

В совокупности к социологическим методам относятся: метод опроса,

метод наблюдения, метод анализа документов, а к аналитическим методам можно отнести следующие: метод сравнения, индексный метод производит

балансовый метод, метод элиминирования, графический метод, функционально-стоимостной анализ.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что для эффективного функционирования предприятиям необходимо все больше и больше изучать, рассматривать и применять у себя различные методики и осваивать моделирование процессов в управления, предприятиям необходимо в полной мере, использовать объективную, своевременную полную информацию, для своего оптимального функционирования.

Литература

1. Алексеев С.И. Исследование систем управления: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2009. – 195с.

2. Нестеров В.П., «Информационное обеспечение процесса принятия управленческих решений» Учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Менеджмент, 2010. – 560,573с.

3. Питеркин С.В., Оладов Н.А., Исаев Д.В. Точно вовремя для России. Практика применения ERPP-систем. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 285 с.

Проблемы труда и человеческого капитала в социально-экономической литературе

Хосроева Н.И.

докторант кафедры инновационного и международного менеджмента
Южного федерального университета,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга
ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет
имени Коста Левановича Хетагурова»
khosroeva_n@rambler.ru

Новейшая российская экономическая мысль уделяет серьезное внимание проблемам труда и человеческого капитала. Советские экономисты вторую половину 20-го столетия, 60-70-80-е годы углубленно изучали вопросы труда, его общественный характер, противоречия. Многочисленные исследования способствовали формированию ряда научных дисциплин о труде, таких, как: «Экономика труда», «Научная организация труда», «Основы физиологии и психологии труда», «Статистика труда», «Охрана труда» и др. Был налажен систематический учет труда органами статистики, разрабатывались трудовые балансы, и на их основе плановыми органами осуществлялось планирование труда, публиковалось большое количество работ.

Этот же период ознаменовался появлением в западной научной литературе понятия «человеческий капитал» (Human Capital). В частности, в работах американских ученых экономистов Т. Шульца: Schultz T.W. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research, Human Resources (Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities) и Г. Беккера: Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis, Экономический анализ и человеческое поведение, Человеческое поведение: экономический подход. и другие. Их идеи получили широкое признание западных и позднее отечественных ученых экономистов и социологов.

Критика немарксистских теорий, в частности теории человеческого капитала сделала невозможным адекватное восприятие достижений западной общественной науки, противопоставив их марксовой теории труда и объявила теорию человеческого капитала буржуазной теорией

Понятие человеческого капитала появилось в российской литературе в качестве положительной экономической категории и интенсивного фактора развития только с переходом к рыночной экономике. В развитых странах теория и практика человеческого капитала – базовые для разработок концепций, стратегий и программ развития на мировом и региональном уровнях, а также на уровне организации.

Сегодня, проводится большая работа по изучению вопросов связанных с проблемами формирования человеческого капитала, управления человеческим капиталом, использования человеческого капитала, его наращивания, которые лежат в основе теории человеческого капитала. По сути дела, теория человеческого капитала в определенный момент стала вымещать теорию труда

Современные экономические концепции предопределили возникновения теории человеческого капитала, то есть она базируется на выводах неоклассической теории У.С.Джевонс, Л.Вальрас (математическая школа), Дж.Б.Кларк (американская школа), И.Фишер, А.Маршалл, А.Пигу (кембриджская школа), неокейнсианства Ф.Модильяни, Д.Хикс, П.Самуэльсон, институционалистов Т.Веблена Дж.Коммонса, У.К.Митчелла, Д.К.Гэлбрейта, неоинституционалистов Р.Коуза и Д.Норта. К.Дж.Бьюкенена. К.Поланьи,

Г.Саймона, О.Уильямсона, Р.Рихтера, теории индустриализма Д.Белл, ОТоффлер. А.А. Аузан, К.И. Сонин, А. Е. Шаститко, С.М. Гуриев.

Экономические и жизненные реалии, сингулярность среды, идеологическая подоплека и многие другие факторы явились предпосылками появление теории человеческого капитала ее актуальности в контексте экономической и других общественных наук. Существуют исследователи, которые считают, что относить возникновение теории человеческого капитала к середине 20 века «самообман». В.А.Каменецкий пишет, что по сути, это теория имущественного капитала, сформированная в XVIII – XIX вв., вытеснив собой человека, в конце 50-х – начале 60-х годов XX столетия, экономическая наука вспомнила о роли человека (точнее – вспомнить об этом заставила жизнь) и облекла это в научную форму, введя в обиход понятие «человеческий капитал» [1, с.31].

Российские ученые, исследуя различные аспекты, вносят свой вклад в развитие теории человеческого капитала. Ю.А.Корчагин в работе «Современная экономика России» отвечает на такие вопросы, как: человеческий капитал — что это такое и почему капитал; какова эффективность и качество национальных человеческих капиталов стран мира, какую роль играет человеческий капитал и инновации в процессах развития России и мира [2]?

Л.Нестеров, Г.Аширова рассматривают во взаимосвязи такие понятия как национальное богатство и человеческий капитал [3]. В.В.Клочков прослеживает развитие человеческого капитала [4]. Щетинин В. пишет о неоднозначности трактовки человеческого капитала и предлагает рассматривать человеческий капитал как сложное комплексное явление [5]. Р.И.Капелюшников отвечает на вопрос, сколько стоит человеческий капитал России [6]? Хмелёва Г.А. рассматривает человеческий капитал как условие формирования инновационной экономики региона[7].

Е.И.Лазарева пишет об использование эффективных форм и методов

управления человеческими ресурсами, что становится сегодня необходимым условием быстрого и продуктивного освоения новых знаний, роста производительности труда, повышения устойчивости инновационно-ориентированной экономики циклического развития [8, с. 234]. В своем исследовании «Национальное благосостояние как интегрированный ресурс инновационно-ориентированного развития экономики: теория, методология и инструментарий исследования, атор говорит о необходимости интегрированной оценки человеческого капитала («антропосоциальных ресурсов») страны, эффективности его использования и повышения на этой основе темпов инновационно-ориентированного развития экономики в целом [9, с.5]. Разрабатывая проблематику формирования стратегии развития человеческого капитала в системе инновационно-региональных кластеров Е.И.Лазарева предлагает создание региональных сетевых экономических структур, что способствует повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и росту их социального потенциала на основе развития человеческого капитала [10, с.200].

А.М. Брюхов проводит научный анализ понятий «человеческий капитал» и «управление человеческим капиталом», в частности считает, что концепция человеческого капитала возникла вследствие усиления внимания к качеству человеческого труда [11, с.23]. Г.Х. Шингаров рассматривая человеческий капитал, человеческий потенциал и социальный капитал говорит о том, что в науке пока нет четких определений и общепринятых разграничений данных понятий [12, с. 49]. А.В. Толстых описывает опыт изучения представлений о человеческом капитале, и говорит о том, что изучение социальных аспектов человеческого капитала позволяет выработать новые подходы по совершенствованию организации труда и производства, улучшению психологического климата, повышению эффективности инвестиционных вложений в образование и культуру [13 с. 141].

Однако проблемы труда и человеческого капитала решены далеко не полностью. Объясняется это тем, что большинство работ, посвященных данным проблемам, рассматривают только какую-нибудь одну сторону исследуемых явлений или одну форму их проявления. Такие явления как труд и человеческий капитал сложны и многогранны, тем более разнообразны формы их проявления. Анализ одной или нескольких сторон не дает возможности увидеть весь комплекс проблем в целом. Определенная часть авторов, в принципе не ставит перед собой задачу научного обобщения проблемы, ограничиваясь локальными выводами в своих исследованиях. Как правило, в таких работах дается только сравнительная характеристика понятий или общий анализ вопросов.

Литература

1. Каменецкий В.А. Главное в вопросе о человеческом капитале. Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2014. Т. 5. № 2 (20). С. 31-35.

2. Корчагин Ю.А. Современная экономика России / Ю.А. Корчагин. – 2-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д.: Феникс, 2008.– 670 с. – (Высшее образование).

3. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал. Вопросы экономики, 2003, № 2.

4. Клочков В. В. Человеческий капитал и его развитие. В книге: Экономическая теория. Трансформирующая экономика. / Под ред. Николаевой И. П. — М.: Юнити, 2004. — С.: 417.

5. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки.// Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 5. С. 42.

6. Капелюшников Р. И. Сколько стоит человеческий капитал России? — Москва: ВШЭ, 2012.

7. Хмелева Г.А. Человеческий капитал как условие формирования инновационной экономики региона: монография. Самара: САГМУ, 2012. 168 с.

8. Лазарева Е.И Кластерная политика и инструментарий воспроизводства человеческого потенциала в системе управления инновационно-устойчивым развитием экономики. Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 234-237.

9. Лазарева Е.И. Национальное благосостояние как интегрированный ресурс инновационно-ориентированного развития экономики: теория, методология и инструментарий исследования. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2010

10. Лазарева Е.И. Стратегия развития человеческого капитала в системе инновационно-региональных кластеров.//Проблемы современной экономики. 2008. № 1. С. 200-204.

11. Брюхов А.М. Научный анализ понятий «человеческий капитал» и «управление человеческим капиталом». Челябинский гуманитарий. Том: 1, №: 18. 2012. С. 23-26.

12. Шингаров Г.Х. Человеческий капитал, человеческий потенциал и социальный капитал. Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2012. № 4 (16). С. 49-58.

13. Толстых А.В. Опыт изучения представлений о человеческом капитале. Социологические исследования. 2011. № 4. С. 141-144

Роль санаторно-курортных и туристских услуг в экономике Ставропольского края и перспективы их развития

Хохлова Е.В.
доцент кафедры налоговой политики и таможенного дела
Elena_kosh@mail.ru
Закиян А.М.
студентка кафедры налоговой политики и таможенного дела
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Развитие рынка туризма, лечения и отдыха, а значит – повышение конкурентоспособности и доступности данных услуг для населения страны и иностранных граждан и, как следствие, рост налоговых поступлений в бюджет, является одним из основных направлений социально-экономического развития Ставропольского края. Данный субъект РФ обладает уникальными климатогеографическими условиями и культурно-историческим наследием, что позволяет принимать более двух миллионов туристов в год. Особую роль играет санаторно-курортный комплекс Кавказских Минеральных Вод.

Туризм в Ставропольском крае – это одна из наиболее динамично развивающихся отраслей. За период с 2011 по 2015 год объем инвестиций в курорты КМВ увеличился в 7 раз и составил 10 млрд. рублей. На сегодняшний день туристическая индустрия КМВ представлена 27 туроператорами и около 300 туристическими агентствами. Около 140 санаториев и пансионов, 4 клиники Пятигорского государственного института курортологии, 4 курортно-лечебные поликлиники, 4 бальнео-физиотерапевтических отделения, водолечебницы, несколько крупных туристических и гостиничных объединений могут разместить одновременно более 50 тысяч человек. Здесь представлены практически все виды туризма – от лечебного до экстремального, что, несомненно, привлекает туристов всех возрастов и категорий.

Однако в современное время этот потенциал используется не полностью, что значительно сужает возможности пополнения доходной базы бюджетов всех уровней, затрудняя развитие малого и среднего предпринимательства. Существующий механизм государственной поддержки частично помогает избегать проблемы в развитии рекреационно-туристской отрасли, но на государственном уровне этот механизм достаточно разрознен и неэффективен. Следовательно, необходимо определить направления развития сферы рекреации и туризма региона на основе комплекса мер по стимулированию деловой активности малых и средних форм бизнеса. Вместе с тем, влияние мировой экономической ситуации ощутимо во всех сферах деятельности, в том числе и в туристическом бизнесе. Курортные объекты и туристические фирмы несут убытки в связи с сокращением потока туристов.

Основная цель государственного регулирования в санаторно-курортной сфере Ставропольского края заключается в создании модернизированного, высокоэффективного туристического комплекса, который обеспечит устойчивый рост экономики региона. В связи с этой целью определяется перечень задач:

- реформирование и модернизация системы государственного управления в индустрии туризма Ставропольского края;
- составление и реализация целевых программ, связанных с развитием санаторно-курортной и туристской сфер;
- эффективное использование и сохранение всех природно-климатических и культурно-исторических ресурсов региона;
- создание условий для роста инвестиционных потоков в туристическую отрасль;
- увеличение численности отдыхающих путем создания благоприятного имиджа Кавказских Минеральных Вод как в масштабах страны, так и за рубежом.

Санаторно-курортный и туристический комплекс является приоритетным направлением развития экономики данного региона, его доля составляет 3,2% валового регионального продукта, его развитие положительно скажется на всех элементах краевой социально-экономической системы. В первую очередь, рост туристического потока отразится на таких отраслях, как торговля и транспорт, повышение рентабельности и оборота этих сфер значительно увеличит доход бюджета края.

Развитие туристического комплекса позволит создать новые рабочие места для местного населения, привлечь квалифицированных специалистов. Это повысит качество услуг, которые оказываются различными предприятиями, что, в свою очередь, будет способствовать улучшению имиджа Ставропольского края и повышению уровня жизни его жителей. Рост туристского потока создаст новые возможности для развития малого предпринимательства, позитивно скажется на рынке недвижимости, создаст устойчивую финансовую базу для сохранения уникальных памятников природы, истории и культуры, находящихся на территории Ставропольского края.

Следует отметить, что исключительно лечебный отдых привлекает не всех туристов, приезжающих в регион. Однако его потенциала достаточно для развития и продвижения также развлекательного, экскурсионного, культурно-исторического, спортивного и экстремального отдыха. При этом необходимо произвести зонирование, чтобы каждая отдельная территория имела свою специфику. Использование особенностей каждой территории позволит максимально использовать его сильные стороны и уменьшать воздействие слабых. Таким образом, можно определить основные кластеры рекреационно-туристического типа и приоритеты для их улучшения.

Кавказские Минеральные Воды – это крупнейший кластер такого типа в Ставропольском крае. Здесь важнейшим направлением модернизации будет являться развитие лечебной базы в комплексе с другими видами туризма, которые сделают отдых разнообразным и привлекут широкий спектр потребителей.

Каждый город в составе КМВ может использовать свою специализацию в этом направлении. Например, город-курорт Кисловодск обладает ресурсами для развития таких услуг, как оздоровительные процедуры, спортивный и активный отдых. Пятигорск – это крупный город для любителей познавательного и конгрессного туризма. При большом разнообразии развлечений лечебная составляющая является скорее сопутствующей, чем доминирующей. Ессентуки, в свою очередь, нацелен на семейный отдых, а Железноводск – на лечебный, так как именно здесь находятся единственные в стране кальциевые воды с высокой температурой.

Для целей реализации санаторно-рекреационного и туристского потенциала городов-курортов Правительством края планируется осуществить ряд крупных инвестиционных проектов. К ним относится создание спортивных комплексов, которые будут включать рекреационную зону с тематическими парками, а также многофункциональный выставочный комплекс. Он будет включать конгресс-холл, комнаты переговоров, выставочные площадки, гостиницы и парковки.

Кроме того, большое внимание будет уделено западным от КМВ районам, где располагается федеральная трасса «Кавказ» и город Ставрополь. Так как этот район является транзитным, целесообразно развить подходящую для этого инфраструктуру – мини-отели, кемпинги, автостоянки, автозаправочные станции, станции технического обслуживания и т.п. Для увеличения туристического потока необходимо создать возможности для организованного отдыха гостей и жителей края с использованием охотничьих угодий, минипарков аттракционов, мини-аквапарков и небольших центров экотуризма.

Правительство края с этой целью выделило региональный кластер туристического типа «Ставрополь». Он включает города Ставрополь, Невинномысск и несколько муниципальных районов вокруг. Для этого кластера ключевыми видами туризма будут деловой, событийный, культурно-исторический, познавательный, сельский туризм и туризм выходного дня.

На сегодняшний день Ставрополь – это крупный промышленный и административно-культурный центр региона, а это является причиной его привлекательности для местного населения, которое также является потребителем туристического продукта. Поэтому в ближайшие годы целесообразно создание локальных туристских объектов, ориентированных преимущественно на местных жителей, – ресторанов, небольших развлекательных центров, турбаз, кемпингов, конных хозяйств, пляжей, баз для охоты и рыбной ловли.

Чтобы реализовать перечисленные выше мероприятия необходимо вливание значительных инвестиционных потоков, причем максимальная роль в подготовительных и поддерживающих мероприятиях отводится краевому и местному бюджету. На федеральном уровне главной задачей должно являться создание благоприятных для инвесторов условий, впоследствии роль бюджетных источников должна сводиться к минимуму.

Результатом всех предусмотренных целевых программ в регионе должно стать увеличение доли сферы туризма в валовом региональном продукте на 10% и увеличение рабочих мест в данной индустрии. Если с 2018 года величина дополнительных налоговых поступлений от организаций санаторно-рекреационного и туристического комплекса в бюджет края составит порядка 72 млн. рублей ежегодно, то это поможет обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие всего Ставропольского края.

Литература

1. Александров, В.В. Курортно-туристическая сфера региона в условиях финансового кризиса: проблемы и пути развития (на примере Ставропольского края) / В.В. Александров, А.В. Гевондян // Фундаментальные исследования. – 2016. – N2 (часть 3). – С.524-530.

2. Верхотурова А.Г., Хохлова Е.В. К вопросу об инвестиционной привлекательности Ставропольского края // Университетская наука – региону. Материалы III-й ежегодной научно-практической конференции Северо-Кавказского федерального университета. – Ставрополь: ИИЦ «Фабула», 2015.– 324 с.

3. Горбунов, А.П Развитие курортно-туристической дестинации КМВ в контексте общемировых и национальных тенденций / А.П. Горбунов, Н.Н. Киселева, В.В. Братков // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2016. – N3 (часть 7). – С.55-64.

4. Измайлов, Т.В. Основные проблемы и перспективы развития санаторно-курортных и туристических услуг в Ставропольском крае / Т.В. Измайлов, Л.А. Мещерякова // Terra Economicus. – 2013. – Т. 11. – № 4 (часть 3). – С.180-183.

5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.stavstatgks.ru. – (Дата обращения: 26.06.2017).

Особенности организации бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства

Хуторная К.С.
студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
kira.khutornaya@mail.ru
Журавлева Е.П.
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
elenka02071964@mail.ru

Малое предпринимательство в настоящее время – один из ведущих секторов экономики, оказывающий влияние на состояние занятости населения, темпы экономического роста, показатели ВНП.

Предприятия малого бизнеса функционируют практически во всех сферах экономики государства.

На определение понятия «малый бизнес» влияет ряд установленных критериев. К числу субъектов малого и среднего бизнеса, согласно Федеральному закону, могут быть причислены индивидуальные предприниматели, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и коммерческие организации, в число которых не входят государственные и муниципальные унитарные предприятия. Предпринимательская деятельность вышеперечисленных субъектов должна соответствовать следующим критериям: совокупный размер годовой валовой выручки не может быть выше 800 млн. рублей – для малых предприятий, 120 млн. рублей – для микропредприятий, при этом численность работников должна соответствовать установленным показателям: для средних предприятий – от 101 до 250 человек, для малых – до 100 человек, для микропредприятий – до 15 человек [6].

Для предприятий малого и среднего бизнеса важно своевременное получение учетной информации об их производственной и хозяйственной деятельности. Это дает возможность руководству оказывать воздействие на ход производства, предпринимать меры, способствующие повышению экономических показателей. Данные, предоставляемые бухгалтерской службой, помогают грамотно оценить финансовое положение предприятия или организации, степень их платежеспособности и кредитоспособности, а также уровень рентабельности инвестиций в данный вид бизнеса. Следовательно, вся дальнейшая их деятельность во многом зависит от профессиональной грамотности бухгалтерской службы.

В современной России важная роль отводится развитию малого бизнеса. В связи с этим и система бухгалтерского учета для малых предприятий неоднократно изменялась. В 2013 году был принят ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете». Он ввел упрощенный порядок ведения бухгалтерского учета, включающий в себя три формы: полную, сокращенную и простую.

Полная форма может использоваться малыми компаниями и основывается на применении двойной записи по бухгалтерским счетам и использовании регистров. Эта форма учета подходит для организаций, применяющих метод начисления, а также для предприятий с разнообразными хозяйственными операциями.

Сокращенная форма разработана для применения малыми компаниями, использующими кассовый метод. Все хозяйственные операции могут регистрироваться с помощью ведения двойной записи в одном документе. Этот способ учета является наиболее удобным для компаний, у которых операции преимущественно однообразные.

Форма документа должна быть утверждена в учетной политике. Это позволяет вести учет хозяйственных операций и, основываясь на этой информации, составлять упрощенную бухгалтерскую отчетность.

Правом компании является ведение учета в общей книге. При этом возможно использование дополнительных регистров. Часто в результате активного развития деятельности компании операции перестают быть однотипными. Возникает необходимость их группировки. Длинный список разнообразных операций усложняет составление отчетности. Министерство финансов Российской Федерации советует наряду с общей книгой использовать ведомость для отражения счетов по оплате труда с работниками. Возможно оформление дополнительной ведомости для любого из счетов в случае, если это необходимо для представления полной информации. Об этом нужно упомянуть в учетной политике [5].

Простая форма разработана для микропредприятий. Бухгалтерский учет ведется без применения двойной записи по счетам. Операции регистрируются в едином документе с соблюдением хронологии непосредственно по группам статей Бухгалтерского баланса. Операции, формирующие доходы и расходы за отчетный период, должны быть отражены также и по группам статей Отчета о финансовых результатах. Для этой цели возможно использование книги (журнала) учета операций. Записи в ней ведутся по каждому виду активов и обязательств на основании первичных документов. Остатки по всем видам статей в книге должны быть нулевыми либо положительными. Книга учета операций предполагает и наличие регистров, которые должны быть отражены в учетной политике. Они способствуют детализации групп статей [6].

На основании вступившего в силу Указания Банка России от 11.03.2014 года «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» с 1 июня 2014 года Центральный банк отменил в отношении малых предприятий и индивидуальных предпринимателей кассовую книгу и установление лимита наличных. Цель документа состоит в упрощении налогового администрирования и снижении налоговой нагрузки на

малые предприятия, а также для облегчения ведения бизнеса в России. Это позволит малому бизнесу самостоятельно вести бухгалтерскую отчетность, не прибегая к помощи профессиональных бухгалтеров.

Приказом Минфина России от 16.05.2016 года №64н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету» введены новые правила для организаций, которым законодательно разрешено использовать упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и сдавать отчетность в упрощенной форме. Так, были внесены поправки в ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», ПБУ 6/01 «Учет основных средств», ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». Решение о применении перечисленных ниже упрощенных способов ведения бухгалтерского учета организация принимает самостоятельно [6].

По новым правилам организация вправе:

- оценивать приобретенные материально-производственные запасы по цене поставщика, а другие затраты, непосредственно связанные с их приобретением, относить в полном объеме на расходы по обычным видам деятельности (п. 13.1 ПБУ 5/01);

- признавать стоимость материалов, сырья, товаров в составе расходов по обычным видам деятельности в полном объеме по мере их приобретения или осуществления – для микропредприятий (п. 13.2 ПБУ 5/01). Такой подход может применяться и другими субъектами малого предпринимательства, если характер их деятельности не предполагает наличие существенных остатков материально-производственных запасов [1]. При этом критерий существенности организация устанавливает самостоятельно (п. 11 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»);

- принимать к учету приобретенные объекты основных средств по цене поставщика, а сооруженные (изготовленные) объекты основных средств – по стоимости работ подрядчика (п. 8.1 ПБУ 6/01);

- не включать в первоначальную стоимость основных средств расходы, непосредственно связанные с приобретением, сооружением или изготовлением основных средств. Такие расходы отражаются в составе расходов по обычным видам деятельности в полном объеме и в том периоде, в котором они были понесены (п. 8.1 ПБУ 6/01);

- начислять амортизацию основных средств единовременно по состоянию на 31 декабря отчетного года или периодически в течение отчетного года за определенные организацией периоды (п. 19 ПБУ 6/01);

- начислять амортизацию производственного и хозяйственного инвентаря единовременно при их принятии к учету в размере первоначальной стоимости (п. 19 ПБУ 6/01). При этом объект отражают в бухгалтерском учете до момента его фактического выбытия [2];

- признавать расходы на приобретение (создание) объектов нематериальных активов в составе расходов по обычным видам деятельности в полном объеме по мере их осуществления (п. 3.1 ПБУ 14/2007) [3];

– отражать расходы на НИОКР в составе расходов по обычным видам деятельности в полном объеме по мере их осуществления (п. 14 ПБУ 17/02) [4].

Таким образом, перечисленные нововведения позволяют предприятиям малого бизнеса применять специальные режимы учета, в том числе упрощенную систему. Предприятие имеет возможность сократить План счетов до необходимого минимума. Следовательно, грамотная организация бухгалтерского учета на малом предприятии способна привести к ощутимому снижению трудоемкости учетных процессов, повышению точности и быстроты обработки бухгалтерской информации и обеспечить высокое качество принимаемых управленческих решений.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 9 июня 2001 г. №44н / Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. №26н / Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/

3. Приказ Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. №153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) / Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02, утвержденное приказом Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. №115н / Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/

5. Касьянова Г. Ю. Малый бизнес – малый учет. 6-е изд., перераб. и доп. – М.: АБАК, 2014. – 112 с.

6. Учет – 2016: бухгалтерский и налоговый / Г. Ю. Касьянова. – М.: АБАК, 2016. – 960 с.

Аутплейсмент как перспективное направление в области управления

Чалдина В.А.
магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский Федеральный университет»
valentinagaldina@yandex.ru

Известно, что перед Россией стоит множество социально-экономических проблем, требующих решения. Многие из них возможно преодолеть, решив задачи улучшения качества государственного управления. Для этого следует совершенствовать органы государственного управления, соответственно, в данном вопросе приоритет принадлежит персоналу государственных служб.

На практике и в теории различают два направления кадровых технологий:

1. Инновационные кадровые технологии;
2. Традиционные кадровые технологии.

К традиционным кадровым технологиям обычно относят процедуры, которые используются уже достаточно долгий срок, а также, что наиболее важно, их использование регламентировано нормативными правовыми актами. К этому направлению относят аттестацию кадровых служащих, должностные регламенты, квалификационный экзамен, обеспечение должностного роста, отбор кадров, резерв кадров, реестр гражданских служащих, ротация гражданских служащих.

К инновационным кадровым технологиям можно отнести ассесмент, аутплейсмент, полиграф, компетентностный подход, процессный подход.

В данной статье рассмотрим лишь один из них – аутплейсмент.

Термин аутплейсмент можно определить как действия работодателя по трудоустройству увольняемых сотрудников.

Данная технология применяется в тех случаях, когда увольнение сотрудников вызвано сокращением штата, ликвидация всей организации, либо иных подобных причин.

Наглядно можно увидеть необходимость решения данной проблемы по следующим признакам:

1. Периодически выпускаются постановления Правительства РФ, направленные на ограничение численности государственных служащих.
2. Систематически проводятся сокращения государственных служащих.

После проведения подобных мероприятий перед государством появляется новая проблема – трудоустройства. С ее решением и может помочь аутплейсмент.

Аутплейсмент предполагает следующие действия:

1. Во избежание конфликтов проводится консультирование работодателя и работника.
2. Работнику оказывается помощь по составлению и размещению резюме, стратегии поиска работы, а также методов поиска работы.
3. Для работника может быть составлено рекомендательное письмо, оказана помощь по построению и прохождению собеседований на возможных местах работы.
4. Работнику даются рекомендации для наиболее успешного прохождения испытательного срока на новой работе.
5. Ассессмент – анализ потенциала и оценка компетенций работника.

На данный момент в России существуют специальные кадровые агентства, в которых можно получить услуги аутплейсмента.

Важным моментом, касающимся процедур аутплеймента, является то, что все мероприятия проводятся за счет бывшего работодателя.

Возникает вопрос: зачем работодателю тратить средства на трудоустройство уволенного или сокращенного сотрудника? Для этого существует целый ряд причин:

1. Для работодателя это наиболее щадящий способ расторгнуть трудовые отношения.
2. Если увольняемый сотрудник считает, что сокращение было несправедливым по отношению к нему и существует возможность судебного иска, такие процедуры помогут минимизировать или даже избежать подобных последствий.
3. Сокращенные сотрудники могут испортить мнение о прошлом работодателе, т.е. существуют репутационные риски. Мероприятия по аутплейсменту помогут минимизировать или избежать этих рисков, возможно, даже укрепить бренд.
4. Аутплейсмент оставляет возможность возобновления трудовых отношений с бывшим сотрудником, если ситуация в у работодателя изменится.
5. У работодателя в коллективе при любых увольнениях или сокращениях климат может измениться в худшую сторону, мероприятия по аутплейсменту позволят сохранить климат благоприятным, избежать текучки кадров и создаст у сотрудников ощущение заботы руководства о своем коллективе.
6. Помогает избегать стрессовых ситуаций, а также депрессии у уволенного работника.

В крупных компаниях Запада подобные программы аутплейсмента используются довольно давно, в России он только набирает популярность, во многом благодаря кризисным ситуациям, вызывающим сокращения сотрудников.

Существуют три вида аутплейсмента: открытый, закрытый и массовый.

Открытый аутплейсмент применяется большинством компаний и заключается он в том, что информация о том, что сотрудник сокращен объявляется открыто и также ему предлагается помощь в поиске новой работы.

Суть закрытого аутплейсмента в том, что работодатель заключает договор с кадровым агентством на закрытый аутплейсмент – сотруднику сразу после донесения информации о его сокращении предлагаются новые варианты трудоустройства. Данный вариант аутплейсмента чаще применяется, когда сокращение касается топ-менеджеров и работникам, занимающим высокие руководящие должности. Просто увольнять таких сотрудников может быть опасно для фирмы. Существует также практика составления игнор-листа – списка компаний (обычно, конкурентов бывшего работодателя), которые не должны предлагаться новому сотруднику в качестве варианта нового места работы.

Массовый аутплейсмент наиболее редок, так как требует длительного времени (вплоть до года) и больших затрат со стороны бывшего работодателя, поэтому обычно такой вид могут использовать только крупные корпорации при закрытии подразделений в компании или прекращении какого-либо вида деятельности. Однако, не смотря на большие затраты, аутплейсмент оказывается выгоднее обычных выплат и компенсаций.

Как видно, плюсов у аутплейсмента существует много, но пока в России он не развит. Невозможно точно сказать, будет ли он активно развиваться в нашей стране, так как мнения экспертов в данном вопросе расходятся.

Для иллюстрации этого вопроса можно привести следующую ситуацию: компания «Анкор» прекратила предоставление услуг по аутплейсменту, так как он был не востребован. В свою очередь агентство Top Personnel, наоборот, ввело аутплейсмент в список предоставляемых услуг и в первый же год им воспользовались около двухсот организаций и спрос растет.

Зачастую сокращение сотрудников в России воспринимается как способ сокращения издержек производства, а следовательно, затраты на проведение аутплейсмента могут выглядеть как неправильное решение. лишь увеличение затрат. В некоторых ситуациях это действительно может быть так. Именно поэтому в каждой конкретной ситуации руководство компании должно принимать самостоятельное решение, оно может быть и как обычным сокращением с выплатой компенсации, так и с применением аутплейсмента.

Литература

1. Андреева И. В. Управление персоналом /И. В. Андреева, С. В. Кошелева, В. А. Спивак. – СПб.: Нева; М.: ОЛМА-Пресс. – 2003. – 224 с.

2. Аутплейсмент в России: как все начиналось и каковы перспективы [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.navigator.lg.ua/article.php?textname=outplacement-1 (дата посещения: 13.06.2017)

3. Долженко Р. А. Возможности реализации аутплейсмента персонала как формы корпоративной социальной ответственности компании [Текст]: Известия ЮЗГУ. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. – 2013. – № 4 – с. 156-163

4. Ковалева И. В. Новые технологии в работе на внутреннем рынке труда: реплейсмент, аутплейсмент, контроллинг [Текст]: Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 2 – с. 77-80.

5. Шрайтер Т. Секреты эффективного рекрутинга // – Гранд- Фаир, 2009. – 184 с.

6. Никифоров Р.О. Рекрутинговый бизнес в России // – М.: ПАИМС, 2001. – 281 с.

Связь бухгалтерского дела с другими науками

Черемисина В.Н.

студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

cheremisina.vera.97@mail.ru

Журавлева Е.П.

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

На современном этапе развития экономических отношений качество и эффективность бухгалтерской информации зависит от того, насколько целесообразно организован бухгалтерский учет на предприятии и насколько эффективно организовано взаимодействие специалистов в области бухгалтерского учета и бухгалтерских служб предприятия.

Бухгалтерское дело занимается изучением организации учетного процесса предприятия при совершении фактов хозяйственной деятельности в условиях необходимости подтверждения достоверности бухгалтерской отчетности и анализа деятельности предприятия разнообразных организационно-правовых форм.

В российской экономической литературе и в международных стандартах финансовой отчетности нет четкого определения термина бухгалтерское дело. В частности, это связано с тем, что данный термин в западной литературе употребляется все реже, потому что, в основном, в зарубежной литературе и деловой практике применяют термин «финансовый учет». В международной практике понятие бухгалтерского дела включает в себя комплекс знаний в области экономики, математики и права.

Необходимо отметить, что в российской практике понятие бухгалтерское дело является более емким по сравнению с определением, приведенном в западной литературе и МСФО. В России бухгалтерское дело рассматривается как комплекс знаний в области финансового, налогового, управленческого учета, аудита, МСФО, анализа и норм профессиональной этики (3, с.11)

Особенности предмета бухгалтерского дела продиктованы его целями, которые связаны с организацией учетной деятельности предприятии при осуществлении фактов хозяйственной деятельности, подтверждением достоверности бухгалтерской отчетности, анализом хозяйственной деятельности организации.

Организация бухгалтерского дела зависит от отраслевой специфики предприятия, структуры предприятия, то есть наличия дочерних предприятий, филиалов, представительств и др., выделенных на отдельный баланс (1, с.44).

При определении места бухгалтерского дела среди различных областей знаний необходимо отметить, что эта наука является составной частью многих других наук.

Бухгалтерское дело требует знаний в области финансового и управленческого учета, экономического анализа, аудита, банковского дела, компьютерных систем обработки данных, гражданского права, налогового законодательства и др. (2, с.7)

Поставщиками информации для бухгалтерского дела являются финансовый и управленческий учет. Данная информация необходима для эффективного управления организацией и принятия объективных решений, организации учетного процесса, составления бухгалтерской отчетности. Информация, предоставляемая управленческим и финансовым учетами, должна быть полной, своевременной, достоверной, полезной.

Связь между бухгалтерским делом и аудитом наблюдается на уровне отчетной информации. При проведении ревизий и аудиторских проверок аудиторами активно используются данные бухгалтерского дела. В последнее время аудиторские услуги подразумевают не только подтверждение достоверности бухгалтерской отчетности, но и предоставление сопутствующих аудиту услуг, например, рассмотрение вопросов в области управления, налогообложения и др. (2.с8)

Довольно тесные взаимосвязи наблюдаются между бухгалтерским делом и экономическом анализом. Это обусловлено тем, что экономический анализ осуществляет свою расчетную деятельность на основе информации бухгалтерского дела. Таким образом, на основе предоставляемых данных, экономический анализ выявляет основные закономерности развития предприятия, их взаимосвязи и взаимовлияния, рассматривает факторы, повлиявшие на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Показатели бухгалтерского дела активно используются при формировании финансовых бюджетов, расчетов по налогам и налоговых деклараций, бизнес-планов. В свою очередь данные дисциплины изучают различные хозяйственные процессы, в которых исследуется сущность и закономерности развития различных хозяйственных явлений.

Бухгалтерское дело имеет тесную связь с правоведением, так как информация бухгалтерского дела активно используется при проверке законности совершаемых операций на предприятии.

Существенное место бухгалтерское дело занимает в процессах маркетинговых исследований предприятия, в работах по проведению научно-технической организации труда и производства, реализации экономико-математического моделирования хозяйственных операций и результатов деятельности предприятия. На основе этих разработок управленческие службы организации принимают эффективные управленческие решения на всех участках финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Из этого следует, что информация бухгалтерского дела неразрывно связана с маркетингом, менеджментом, экономикой труда, моделированием и программированием экономико-математических процессов.

Качество бухгалтерской информации, оперативность ее получения заметно повышается в условиях автоматизации бухгалтерского дела. В данных условиях необходимо, чтобы работник в области бухгалтерского учета наряду с высоким уровнем профессионального образования, обладал знаниями и навыками в области компьютерных технологий. Это положение весьма важно в современных условиях развития экономики, так как при использовании ЭВМ увеличивается количество возможных способов и приемов обработки бухгалтерской информации, что, в свою очередь, позволяет унифицировать процесс обработки информации на различных предприятиях и заметно облегчает деятельность работника бухгалтерской службы в сопоставлении экономических данных различных организаций. Следовательно, можно сделать вывод, что в бухгалтерском деле не последнее место занимает информатика, информационные системы в экономике и процессы компьютеризации учетно-аналитических вопросов (4. с.17-20)

Литература

1.Бухгалтерское дело: учебное пособие/Р.П. Федорцова. – Саратов: Издательство «Вузовское образование», 2015. – (Высшее образование). – 158с.

2. Бухгалтерское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» /Под ред. Л.Т. Гиляровской. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 423 с.

3. Бухгалтесркое дело: учебно-методический комплекс дисциплины/Л.А. Свиридова; Оренбургский гос. Ун-т. – Оренбург: ОГУ, 2014. – 186с.

4. Бардина, И. В. Бухгалтерское дело : учебник для бакалавров / И. В. Бардина. М. : Изд-во Юрайт, 2015. 285 с.

Проблемы коммуникационно-пространственного обеспечения стратегий импортозамещения в регионе[2]

Чернова О.А.
д.э.н., профессор кафедры информационной экономики
Экономический факультет
Южный федеральный университет
chernova.olga71@yandex.ru

Внешние и внутренние вызовы современного функционирования национальной экономики обусловили постановку задач импортозамещения, для эффективного решения которых необходимо рациональное пространственное развитие основных коммуникационных систем: транспортной, энергетической, информационной. Роль указанных систем как драйверов инновационного роста и базовых компонентов региональных экономических каркасов подчеркивают многие ученые [1, 2, 3]. В частности, В. В. Бушуев отмечает, что инфраструктура выступает одним из основных условий освоения регионального пространства и его институциональной интеграции [3, с. 142]. Именно коммуникационно-пространственные особенности отдельных регионов определяют конкурентные позиции территории в системе общероссийских стратегий импортозамещения. Это предопределяет значимость исследования проблематики совершенствования коммуникационных пространственных систем как своеобразных проводников модернизационных импортозамещающих инициатив.

Традиционно роль транспортной инфраструктуры в пространственной организации экономики выражается в обеспечении текущих и формировании перспективных потребностей (внутрирегиональных, межрегиональных и международных) населения в перемещении пассажиров и грузов, развитии социально-хозяйственных связей [4, 5]. Современные проблемы развития транспортной инфраструктуры Юга России, рассматриваемые сквозь призму особенностей и условий эффективной реализации стратегий импортозамещения, выражаются в значительной пространственной неоднородности транспортных коммуникаций в сочетании с сильно дифференцированной транспортной доступностью отдельных территорий региона. Между тем, для южно-российских регионов, имеющих традиционно сельскохозяйственную специализацию, важнейшее значение имеют центро-периферийные связи. Это объясняется тем, что реализуемые в регионе проекты импортозамещения (например, «Евродок», «Юг Руси», «Русская свинина», «Индолина» и пр.) предполагают активное интеграционное взаимодействие фермерских хозяйств и мелкотоварных производителей так называемой «периферии» и крупного бизнеса региональных центров. Сворачивание множества межрегиональных центро-периферийных связей приводит к значительным временным задержкам в доставке необходимых грузов, повышению интенсивности движения на базовых транспортных магистралях и, как следствие, к снижению их пропускной способности.

Например, несмотря увеличение (в рамках реализации проектов импортозамещения) объемов производства сельскохозяйственной продукции в регионах ЮФО и СКФО, как видно из рисунка 1, объем перевозки грузов автомобильным транспортом уменьшился.

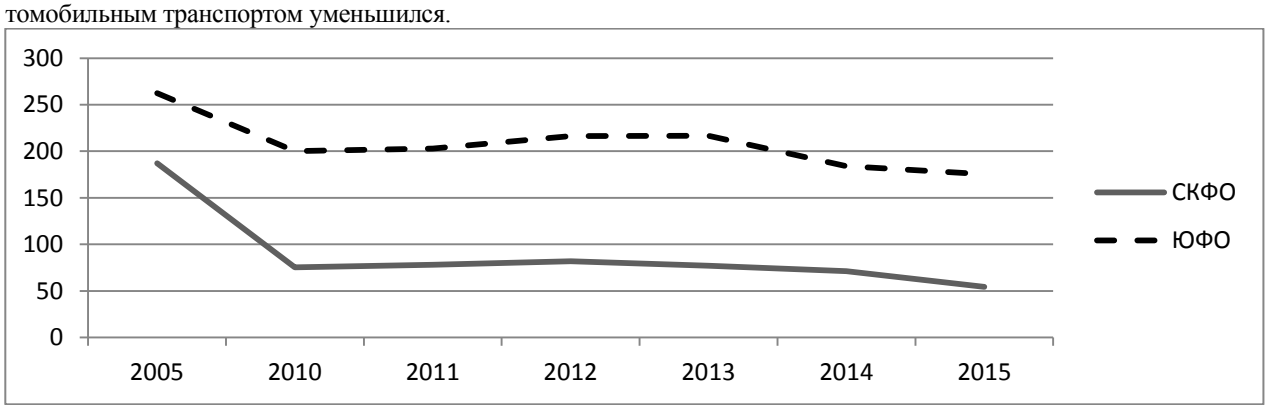


Рис. Перевозка грузов автомобильным транспортом в регионах Юга России, млн т.

Это находит отражение в значениях показателей финансово-хозяйственной деятельности организаций, оказывающих транспортные услуги. Например, в Ростовской области удельный вес убыточных организаций сферы оказания транспортных услуг за последние 5 лет увеличился с 30 до 39%, рентабельность продукции снизилась с 7% до 4,2%.

Такое состояние транспортной инфраструктуры как одного из важнейших инструментов реализации стратегий импортозамещения является неприемлемым и предполагает необходимость принятия мер по повышению рациональности коммуникационно-пространственного обеспечения региона.

Анализ другой составляющей коммуникационной системы региона – энергетической инфраструктуры – также демонстрирует наличие ряда проблем, усиливающихся в условиях поставленных задач производства

[2] Статья выполнена в рамках внутреннего гранта ЮФУ ВнГр-07/2017-13 в рамках выполнения проекта «Формирование системы поддержки принятия решений по управлению ресурсным обеспечением стратегического развития регионов Юга России».

высокотехнологичной импортозамещающей продукции. Для российского промышленного производства в целом характерна значительная энергоемкость, в разы превышающая уровень интенсивности использования электроэнергии: она составляет 0,337 кг нефтяного эквивалента в год на единицу ВВП при постоянном паритете покупательской способности. Тогда как в таких промышленно развитых странах как Япония и США данный показатель значительно ниже: соответственно 0,101 и 0,106. Несмотря на поставленные задачи внедрения энергосберегающих технологий, большинство импортозамещающих производств характеризуется высокими показателями энергопотребления. Это в значительной степени сокращает конкурентные преимущества отечественного производства как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Тогда как в «Энергетической стратегии – 2035» электроэнергетика определяется как стимулирующая инфраструктура, призванная поддерживать, а не сдерживать проекты стратегий импортозамещения, в том числе в высокотехнологичном секторе экономики.

Кроме того, современное пространственное зонирование энергоресурсов не принимает во внимание важность реализации проектов импортозамещения на периферийных территориях. Ограниченные энергоресурсы территории объективно могут стать основным лимитирующим фактором реализации имеющегося у региона «выигрышного» трудового или природно-ресурсного потенциала. Поэтому эффективность стратегий импортозамещения во многом будет определяться уровнем энергообеспечения территории.

Не менее важной составляющей коммуникационно-пространственной обустроенности территории выступает информационно-коммуникационная инфраструктура. Ее состояние определяет эффективность развития высокотехнологичных отраслей и наукоемких видов хозяйственной деятельности. Важно понимать, что неразвитость информационно-коммуникационной инфраструктуры не позволяет обеспечить эффективную реализацию проектов импортозамещения.

Данная проблема имеет особую актуальность для регионов Юга России, где показатели использования сети Интернет в организациях являются ниже средних по России и составляют 75% для ЮФО и 80,9 для СКФО. В ЮФО только 37,5% организаций имеют веб-сайт, 41,9% – в СКФО. Тогда как в среднем по России данный показатель равен 42,6%. Кроме того, неразвитость информационной инфраструктуры выступает одним их лимитирующих факторов формирования положительного инвестиционного имиджа территории. Как отмечают ряд исследователей, одной из серьезных проблем реализации стратегий импортозамещения является низкая информированность потенциальных инвесторов о реализуемых проектах и мероприятиях, обеспечивающих их финансовую и организационную поддержку [6, 7].

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что базовыми условиями повышения эффективности коммуникационно-пространственного обеспечения стратегий импортозамещения являются следующие:

– обеспечение транспортной целостности и экономической связанности центральных и периферийных территорий регионов;

– развитие транспортной сети региона в целях минимизации транспортных издержек участников проектов импортозамещения, обеспечение интеграции в них экономического потенциала периферийных территорий;

– повышение транспортной доступности периферийных территорий в целях возможности эффективного их освоения и стратегически обоснованного вовлечения в проекты импортозамещения.

– расширение партнерских взаимодействий (в том числе, основанных на использовании механизмов государственно-частного партнерства) между экономическими агентами при реализации проектов развития энергетической и информационно-коммуникационной инфраструктуры;

– реализация проектов повышения информационной грамотности населения;

– активное внедрение современных информационных технологий в практику хозяйственной и повседневной жизнедеятельности населения.

Представляется, что указанные меры позволят радикально повысить эффективность реализации стратегий импортозамещения в регионах на основе получения синергетических эффектов для развития и обновления производственно-хозяйственных связей.

Литература

1. Шакиров, Т. Р. Влияние информационной инфраструктуры на конкурентоспособность региона / Т. Р. Шакиров // Вестник Финансового университета. – 2016. – № 6 (96). – С. 46-53.

2. Чимитдоржиева, Е. Ц., Вахромеев, И. И. Роль транспортной инфраструктуры в повышении эффективности пространственного социально-экономического развития региона / Е. Ц. Чимитдоржиева, И.И. Вахромеев // Статистика и экономика. – 2013. – № 5. – С. 125-129.

3. Бушуев, В. В. Транспортно-энергетическая инфраструктура Евразии как основа ее устойчивого развития / В. В. Бушуев // Экономика региона. – 2013. – № 4 (36). – С.142-150.

4. Дворядкина, Е. Б., Кайбичева, Е. И. Городские периферийные территории в русле теорий пространственного развития и теорий местного самоуправления / Е. Б. Дворядкина, Е. И. Кайбичева // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2015. – № 3(59). – С. 81-88.

5. Серёгина, В. С., Безпалов, В. В. Роль транспортной инфраструктуры во внешнеторговой деятельности регионов в условиях реализации политики импортозамещения (на примере Кемеровской области) / В. С. Серегина, В. В. Безпалов // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LXXII междунар. науч.-практ. конф. № 4(66). – Новосибирск: СибАК, 2017. – С. 128-141.

6. Матвеева, Л. Г., Чернова, О. А. Информационно-инвестиционнная платформа формирования инвестиционного имиджа территории / Л. Г. Матвеева, О. А. Чернова // Региональная экономика. Юг России. – 2015. – № 4 (10). – С. 38-47.

7. Кривых, Н. Н. Формирование информационной инфраструктуры инновационной экономики региона / Н. Н. Кривых // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. –№ 5. – С.70-77.

Финансовые источники кластеризации промышленности в современных условиях

Чернявская Ю. А.
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Липецкий филиал Финуниверситета
sherry1504@yandex.ru

В период глобальной экономической нестабильности государственная политика кластеризации промышленности создает условия для повышения доли инновационной продукции в общем объеме промышленного производства, а также общего роста производительности за счет синергетического эффекта, возникающего при объединении отдельных предприятий в консолидированную отраслевую группу. Преимущества кластерных объединений являются бесспорными. Для отдельных участников кластера значительно снижается цена доступа к новым технологиям, а также расходы на НИОКР за счет совместного использования накопленного опыта, производственных наработок, знаний инженерного персонала, снижаются общепроизводственные и транзакционные издержки. Все это в совокупности является залогом повышения конкурентоспособности не только отдельных предприятий, но и региональной экономики в целом.

Липецкая область за счет значительной концентрации производственных сил на относительно небольшой территории, развитой инфраструктуры и высокого качества человеческого капитала является одним из наиболее подходящих для кластеризации субъектов Российской Федерации. Наиболее значимыми для региона отраслями в настоящий момент остаются металлургия, сельское хозяйство, производство бытовой техники. При этом курс на диверсификацию региональной экономики ставит задачу создания дополнительных точек роста в станкостроении, машиностроении, переработке и ряде других отраслей. Именно на эти ключевые направления и должна быть направлена политика кластеризации.

Стоит отметить, что значительная часть инструментария по достижению данной цели лежит в законодательной и административной плоскости, но не менее значимыми являются финансовые аспекты политики кластеризации. Актуальность данного вопроса заключается в том, что в условиях экономического спада именно отсутствие достаточных финансовых ресурсов является одной из основных проблем, тормозящих развитие кластеров [1].

В самом общем виде источники финансирования можно разделить на три основные категории: собственные средства участников кластера, кредиты и займы, государственная поддержка. Первые две категории можно также объединить в общую группу внебюджетных средств.

Собственные средства отдельных участников кластера на проведение консолидационных мероприятий и увеличение основного капитала всего объединения могут использоваться по двум сценариям: создание общего фонда на долевых началах и самофинансирование. Важнейшим условием расходования средств в обоих случаях является наличие стратегии развития кластера и общей для всех его участников инвестиционной программы, которая определяет последовательность и объемы вложений на каждом их предприятий. Создание общего инвестиционного фонда при этом имеет ряд преимуществ. Во-первых, он в большей степени гарантирует синхронность и согласованность вложений. Во-вторых, он может оказаться полезен в привлечении второго источника финансирования – заемных средств.

Инвестиционные кредиты могут получать и отдельные предприятия-участники, однако именно в случае подачи коллективной заявки возрастает возможность получения более крупных займов на более выгодных условиях, а с учетом масштабов вложений любое снижение цены привлеченного капитала может привести к серьезной экономии при дальнейшем обслуживании взятых кредитов. Подобные коллективные заявки могут оформляться под гарантии товарищества, партнерства или консорциума, созданного предприятиями-учредителями фонда. Отдельными случаями привлечения заемных средств можно считать венчурное финансирование, а также лизинговые схемы. В частности, у механизма финансовой аренды есть ряд преимуществ перед традиционными долгосрочными кредитами – отсутствие первоначального взноса, отсрочки в погашении, прямые субсидии из бюджета или налоговые льготы, нацеленные на поддержку лизинга.

Третьим источником финансирования кластеризации могут быть уже упомянутые выше прямые государственные субсидии, а также механизм государственно-частного партнёрства. Для региональных властей существует несколько вариантов прямых инвестиций – вложения в уставный капитал предприятий, создание необходимой инженерной инфраструктуры, участие в создании материальной базы исследовательских центров и финансировании НИОКР, компенсация расходов на подготовку кадров, субсидии на погашение процентных ставок и прочее. Помимо этого, возможны и косвенные способы поддержки – дополнительные налоговые льготы (налог на прибыль в части, отходящей в региональный бюджет, налог на имущество, транспортный налог), льготы по аренде земельных участков, выдача госгарантий под кредиты, взятые участниками кластеров в коммерческих банках, или предоставление для этих же целей регионального залогового фонда. Наконец, вновь возможно использование лизинговых механизмов через участие бюджетных средств в формировании уставных капиталов компаний-лизингодателей и возврат вложенного из прибыли этих организаций. Стоит отметить, что для всей данной группы источников финансирования кластеризации промышленности есть, как минимум, одно существенное ограничение – недостаточность средств регионального бюджета. Бюджетная несбалансированность, «навес» краткосрочных обязательств зачастую приводят к тому, что средства расходуются на решение текущих социальных и инфраструктурных проблем, а не задач опережающего развития. [2].

Разумеется, все источники финансирования необходимо рассматривать с учетом текущей экономической ситуации в России. На данный момент она характеризуются высокой стоимостью заемного капитала, снижением доступности зарубежных инвестиций, отсутствием механизмов стимулирования банковской системы по развитию инвестиционного кредитования, низкой покупательной способностью российской валюты применительно к новым технологиям и оборудованию. В связи с этим, для каждого промышленного кластера выбор конкретной модели финансирования будет индивидуальным.

При составлении стратегии финансирования необходимо учитывать возможный объем собственных средств участников кластера, а главное – ответственно подойти к согласованию консолидированной инвестиционной стратегии. Ее главной задачей является выявление наиболее важных направлений для инвестиций, совокупный эффект от которых для всех предприятий кластера потенциально должен перевешивать эффект от аналогичных вложений каждого отдельного предприятия. Также, помимо стандартного расчета стоимости привлеченного капитала необходима глубокая проработка вопроса максимального использования всех доступных льгот и получения иных форм бюджетной поддержки, как на уровне Российской Федерации, так и Липецкой области в частности.

Особая ответственность при проведении политики кластеризации также ложится на региональные органы власти, задачей которых является проработка максимально эффективных способов господдержки, а также выявление приоритетных направлений развития промышленности области. Необходимо учитывать не только существующую базу предприятий, но и совместно с ними проводить оценку возможных позитивных и негативных эффектов от участия в кластерном объединении, поскольку при создании последних действуют не только центростремительные, но и центробежные силы [2]. Наконец, необходима проработка механизмов отчетности, точный просчет возврата в бюджет вложенных средств, синхронизация стратегии развития кластеров с инвестиционной стратегией Липецкой области в целом.

Литература

1. Агеева Т.В. Финансирование инновационных территориальных кластеров в условиях экономического кризиса: Журнал «Экономика и социум» – №12 (31), 2016

2. Рубцова Л.Н., Нестерова Н.Н. Развитие производственно-экономического потенциала Липецкого региона в условиях кластеризации / Л.Н. Рубцова, Н.Н. Нестерова // Стратегирование пространственного развития территорий России в новых экономических реалиях материалы международной научно-практической конференции к 50-летию Липецкого филиала Финуниверситета. 2016. С. 480-487.

Факторный анализ оборотных активов предприятия

Шевченко А.С.
магистрант факультета экономики и менеджмента
ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»
and.schewchenko2017@yandex.ru

Каждое предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность, должно иметь оборотные активы, которые обеспечивают бесперебойный процесс производства и реализации продукции. Оборотные активы характеризуют совокупность имущественных ценностей предприятия, обслуживающих текущую производственно-коммерческую (операционную) деятельность и полностью потребляемых в течение одного производственно-коммерческого цикла. В практике учета к ним относят имущественные ценности (активы) всех видов со сроком использования до одного года.

Любому хозяйствующему субъекту для успешной работы необходимы запасы сырья, материалов, топлива, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, запасные части, которые соответствовали бы его производственной программе. Каждое предприятие в процессе деятельности создает также и запасы готовой продукции.

Реализуя готовую продукцию на различных договорных условиях, предприятие отвлекает некоторую часть средств в дебиторскую задолженность. Для осуществления своевременных расчетов с кредиторами организация должна иметь определенную сумму денежных средств. Все это определяет необходимость вложения части капитала организации в оборотные средства (оборотные активы, оборотный капитал), от состояния и рационального использования которой зависят результаты хозяйственной деятельности и финансовое состояние предприятия [1].

Т.е. сущность оборотных активов определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс реализации продукции [2].

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы ООО АФ «Октябрьская» и укрепление его финансового состояния, важное место занимают вопросы рационального использования оборотных активов. Проведем факторный анализ влияния изменений выручки от реализации и среднегодовых остатков оборотных средств на оборачиваемость оборотных активов, исходные данные представлены в табл. 1.

Используя прием цепных подстановок, рассчитаем влияние факторов: стоимости оборотных активов и выручки от реализации на изменение продолжительности оборачиваемости оборотных активов [3]. Полученные результаты представим в табл. 2.

Таблица 1

Анализ изменения оборачиваемости оборотных средств в ООО АФ «Октябрьская»

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонение	
				2015 от 2014гг.	2016 от 2015гг.
Выручка от продаж, тыс. руб.	103877	103853	167526	-24	63673
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	63246	81526	102406	18280	20881
Продолжительность оборота оборотных активов, дней	219,19	282,60	220,06	63,42	-62,54
Сумма однодневной выручки, тыс. руб.	288,6	288,5	465,4	-0,1	177

Таблица 2

Факторный анализ оборачиваемости оборотных активов, дней

Наименование фактора	2015г. к 2014г.		2016г. к 2015г.	
	Расчет влияния	Величина влияния	Расчет влияния	Величина влияния
Изменение оборачиваемости оборотных активов, всего:	282,6-219,18	63,42	220,06-282,6	-62,54
в т.ч. за счет изменения среднегодового остатка оборотных активов	81526/103877×360-63246/103877×360	63,35	102406/103853×360-81526/103853×360	72,38
за счет изменения выручки от продаж	81526/103853×360-81526/103877×360	0,07	102406/167526×360-102406/103853×360	-134,92

В 2015 году среднегодовая стоимость оборотных активов выросла, что увеличило продолжительность одного оборота на 63,35 дня, а изменение выручки от реализации продукции увеличило продолжительность оборота оборотных активов на 0,07 дня. Совокупное влияние двух факторов (изменение среднегодовой величины оборотных средств и изменение выручки) увеличило время одного оборота оборотных активов в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 63,42 дня (63,35+0,07=63,42) и в производство было дополнительно вовлечено оборотных средств на сумму 18295 тыс.руб. (63,42×103853/360=18295).

В 2016 году изменение среднегодовой стоимости оборотных активов увеличило продолжительность одного оборота на 72,38 дня, а изменение выручки от реализации продукции сократило продолжительность оборота оборотных активов на 134,92 дня. Следовательно, совокупное влияние двух факторов сократило время одного оборота оборотных активов в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 62,5 дня (72,38-134,92= -62,54) и из производства было высвобождено оборотных средств на сумму 29084 тыс. руб.

(-62,5×167526/360= -29084).

Высвобождение из оборота финансовых ресурсов вследствие ускорения оборачиваемости оборотных активов для финансирования производственно-хозяйственной деятельности ООО АФ «Октябрьская» приводит к снижению объемов краткосрочных кредитов, процентных платежей за пользование кредитными ресурсами и как следствие – к снижению себестоимости продукции и росту прибыли от реализации.

Проведем факторный анализ влияния изменения оборачиваемости оборотных активов на изменение их рентабельности в ООО АФ «Октябрьская». Исходные данные для анализа представлены в таблице 3.

Таблица 3

Исходные данные для факторного анализа рентабельности оборотных активов в ООО АФ «Октябрьская»

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+,-)	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Выручка от реализации, тыс.руб.	103877	103853	167526	-24	63673
Прибыль от реализации, тыс.руб.	18863	28314	57204	9451	28890
Средняя величина оборотных активов, тыс.руб.	63246	81526	102406	18280	20880,5
Рентабельность продаж, %	18,16	27,26	34,15	9,10	6,88
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, оборотов	1,64	1,27	1,64	-0,37	0,36
Рентабельность оборотных активов, %	29,83	34,73	55,86	4,91	21,13

Используя прием цепных подстановок, рассчитаем влияние факторов (рентабельности продаж и оборачиваемости оборотных активов) на рентабельность оборотных активов ООО АФ «Октябрьская» и полученные результаты оформим в виде таблицы 4.

В 2015 году изменение рентабельности продаж привело к росту рентабельности оборотных активов на 11,6%, а изменения оборачиваемости оборотных средств привело к снижению рентабельности оборотных активов на 6,69. Совокупное влияние факторов привело к увеличению рентабельности оборотных активов на 4,91п.п (11,6%-6,69% = 4,91).

Таблица 4

Факторный анализ изменения рентабельности оборотных активов ООО АФ «Октябрьская», %

Наименование фактора	2015г. к 2014г.		2016г. к 2015г.	
	Расчет влияния	Величина влияния	Расчет влияния	Величина влияния
Изменение рентабельности оборотных активов, всего:	34,73-29,83	4,91	55,86-34,73	21,13
в т.ч. за счет изменения рентабельности продаж	(27,26-18,16) ×1,27	11,60	(34,15-27,26)×1,64	11,26
за счет изменения оборачиваемости оборотных активов	18,16×(1,27-1,64)	-6,69	27,26×(1,64-1,27)	9,87

Рост рентабельности продаж с 27,26% в 2015 году до 34,15% в 2016 году привел к увеличению рентабельности оборотных средств на 11,26%, а ускорение оборачиваемости оборотных активов с 1,27 оборота в 2015 году до 1,64 оборота в 2016 году, повысило рентабельность оборотных средств на 9,87 %. Совокупное влияние двух факторов вызвало повышение рентабельности оборотных активов на 21,13 п.п. (11,26+9,87=21,13).

Таким образом, положительной тенденцией является ускорение оборачиваемости активов, рост объема чистой прибыли и показателей рентабельности, свидетельствующих о повышении эффективности управления оборотными активов в ООО АФ «Октябрьская».

Литература

1. Боева К.С., Беляева О.В.Управление имуществом организации // Сборник: Финансы. Управление. Инновации // Сборник научных статей. Курск, 2016. С. 50-53.

2. Цуканова В.А., Беляева О.В. Управление оборотными активами хозяйствующего субъекта // БУДУЩЕЕ НАУКИ – 2015: Сборник научных статей 3-й Международной молодежной научной конференции: в 2-х томах. Отв. ред. Горохов А.А. 2015. С. 288-292.

3. Кубышкина О.В., Обухова А.С. Оценка управления оборотными активами ОАО «Курский завод КПД» // Молодежь и XXI век – 2012: материалы IV Международной молодежной научной конференции. Отв. ред. Горохов А.А. 2012. С. 166-169.

Импортозамещение в условиях эмбарго

Шидакова Е.Е.
к.э.н., доцент
sh.elena1211@mail.ru
Молодых С.В.
студент направления подготовки «Менеджмент»
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
koshkoshs@mail.ru

С момента введения эмбарго на поставки продовольствия прошло более двух лет, Россия добилась значительного прогресса в самообеспечении основными продуктами питания. Более того, в 2016 г. экспорт продовольствия из России вырос на 15,6%

С введением российского продовольственного эмбарго на страны Европейского Союза, а также США, Канады, Норвегии и Австралии прошло более двух лет – запрет вступил в силу 6 августа 2014 года. В список запрещенных импортных товаров пищевой промышленности входит: мясо, рыба, молочные продукты, овощи, фрукты. Стоимость запрещенных продуктов до введения эмбарго в среднем для жителя России составляет около 18% [2]. С 1 января 2016 года в Турции были введены эмбарго, вскоре после того, как Турция сбила российских бомбардировщиков.

Как следствие, условия поставщиков продуктов питания резко изменилась. Если в 2014 году крупнейшими экспортерами плодовых культур, по данным Федеральной таможенной службы, были Испания и Греция, а в 2015 году – Турция, в 2016 году на первое место выдвинулась Сербия. Белорусия – ближайший сосед и партнер Таможенного союза России за последние два года, также почти удвоил свою долю в общем объеме импорта молочных продуктов с 44,7 до 85,8%. Кроме того, не закрытая и не охарактеризованная тропическим климатом, Беларусь неожиданно стала выдающимся поставщиком рыбы и ракообразных (7,8% импорта) и киви (2,9%). Как информировал РБК, страна стала «упаковочным цехом» для европейских импортеров, которые ранее импортировали в Россию сырье для дальнейшей переработки на российских предприятиях, но были вынуждены пересмотреть цепочку поставок.

Седьмого августа Владимир Путин проинформировал Александра Лукашенко о запрете на импорт в Россию продуктов питания из стран, которые ввели санкции в отношении российских организаций и граждан.

«Владимир Путин выразил надежду, что Беларусь с пониманием отнесется к таким шагам, предпринятым в интересах экономической безопасности России. В свою очередь Президент Беларуси отметил, что на границе будет обеспечена полная прозрачность в духе партнерских отношений»

Попытки контрабанды российских товаров под видом разрешенных товаров или поставок из дружественных стран не прекращаются до сих пор. С августа 2015 года, когда правительство распорядилось уничтожить контрабандную партию, которая составляет почти 8,6 тыс. тонн продукции, из которых 8,3 тыс. тонн для овощей, фруктов и грибов, по данным Россельхознадзора.[3]

На фоне исчезновения с полки обычных продуктов российские власти говорят о важности ускоренной импортозамещения в сельскохозяйственном секторе. За последние два года Россия добилась значительного прогресса в обеспечении самообеспеченности основными продуктами питания. В настоящий момент показатели продовольственной безопасности превышены для мяса, масла, сахара и зерна. Более того, в 2015–2016 годах Россия впервые после Советского Союза стала крупнейшим в мире экспортером пшеницы.

По данным российского экспортного центра за первые девять месяцев 2016 года, экспорт продовольствия вырос на 6,3% в стоимостном выражении (до 10,5 млрд. Долларов США) и 15,6% в объеме. Основными экспортными товарами были зерно (на его долю приходилось 37,4% от стоимости всего продовольствия), рыбы и морепродуктов (19,6%) и растительного масла (13,2%).

К концу 2015 года уровень самообеспеченности в молоке составил 81,2%. Дефицит молока на рынке оценивается в 7-8 миллионов тонн в год.

Уровень цен на сырое молоко на территории России в 2016 году будет формироваться под влиянием общей экономической ситуации в стране. В течение года рост цен на сырое молоко может составить около 5% и будет обусловлен, прежде всего, инфляционными процессами в экономике.» — говорят аналитики «Союзмолоко».[1]

Эмбарго действительно позволило снизить объем импорта в страну, но поставки из стран, не попавших под эмбарго, выросли. То есть некоторый объем импорта заменили не внутренним производством, а импортом из других стран.

На рис. представлен график импорта продовольствия.

	молоко и молочная продукция, $ млрд	косточковые (персики, абрикосы, сливы), $ млн	сыровяленная продукция, $ млн	рыба, $ млн	овощи, $ млн	фрукты, $ млн
2014	2,65	474,6	9,8	13,2	2,4	3,7
2015	1,17	255	3,3	8,9	1,5	2,45
2016	1,19	248,1	2,2	3,5	1,045	2,32

Россия также не в состоянии обеспечить необходимое количество цитрусовых – это может быть одной из причин эмбарго на поставки этих продуктов из Турции в октябре этого года.

Говоря о принципах реализации программ развития отечественного производства, Владимир Путин подчеркнул, что импортозамещение — это не самоцель, но возможность развивать и поддерживать необходимые стране компетенции в ключевых отраслях экономики. По его словам, задача состоит не только в том, чтобы заместить импорт отечественными товарами, но и в том, чтобы увеличить экспортный потенциал российских предприятий для привлечения средств в российский бюджет. [4]

Литература

1. Динамика цен на молоко и молочные продукты [Электронный ресурс] http://souzmoloko.ru/news/news_3498.html

2. Развитие региональной экономики в период санкций (научная монография) Научное издание. Монография. – Невинномысск: НГГТИ; Ставрополь: Сервисшкола,2015. – 388с. Абонеева Е.В, Васюкова В.А, Воробьева И.В., Каграманова Т.И., Кирпанев В.П.

3. Стратегия развития и импортозамещения в Ставропольском крае Современные тенденции в науке и образовании. XVIII Международная научно-практическая конференция. [Электронный ресурс]. – М.: Издательство «Олимп», 2017. – 377с., Богданова Д.Ю., Шидакова Е.Е.

4. Energy Base [Электронный ресурс] http://energybase.ru/news/articles/tekusie-itogi-raboty-po-importozameseniu-podvedeny-na-sovesanii-prezidenta-rf-2017-04-26

5. Приходько Н. Импортозамещение подстегнет промышленный рост в РФ. // Финансовые вести. 2013. №2

6. Елена Муравенко, итоги импортазамещения в России, [Электронный ресурс] https://www.alta.ru/external_news/53191/

Организационно-экономический механизм проведения аудита готовой продукции

Шишкова Ю.В.
студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
juliet.96@mail.ru
Журавлева Е.П.
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
elenka02071964@mail.ru

Аудит является важным элементом в рыночной инфраструктуре, который гарантирует защиту имущественных прав владельцев. Необходимость формирования данного вида финансового контроля заключается во взаимной заинтересованности государства и предприятий в обеспечении достоверности и прозрачности бухгалтерской финансовой отчетности.

Изделия и полуфабрикаты, которые полностью укомплектованы и сданы на склад представляют собой готовую продукцию как конечный результат производственного цикла, впоследствии, используемый для продажи.

Аудит готовой продукции проводится с целью установления реального количества оприходованной продукции и исключения ошибок при расчете полученной выручки от продаж.

Аудит готовой продукции призван выполнять следующие задачи:

- подтверждать правильность выбора и применения способа оценки продукции;
- подтверждать первоначальную оценку учета и контроля;
- подтверждать реальные объемы реализованной продукции и определять ее себестоимость;
- устанавливать полноту и правильность оприходования продукции.

Достоверность данных о фактически выпущенной продукции можно определить на основе анализа трех видов показателей: натуральных, условно-натуральных и стоимостных (рис.).

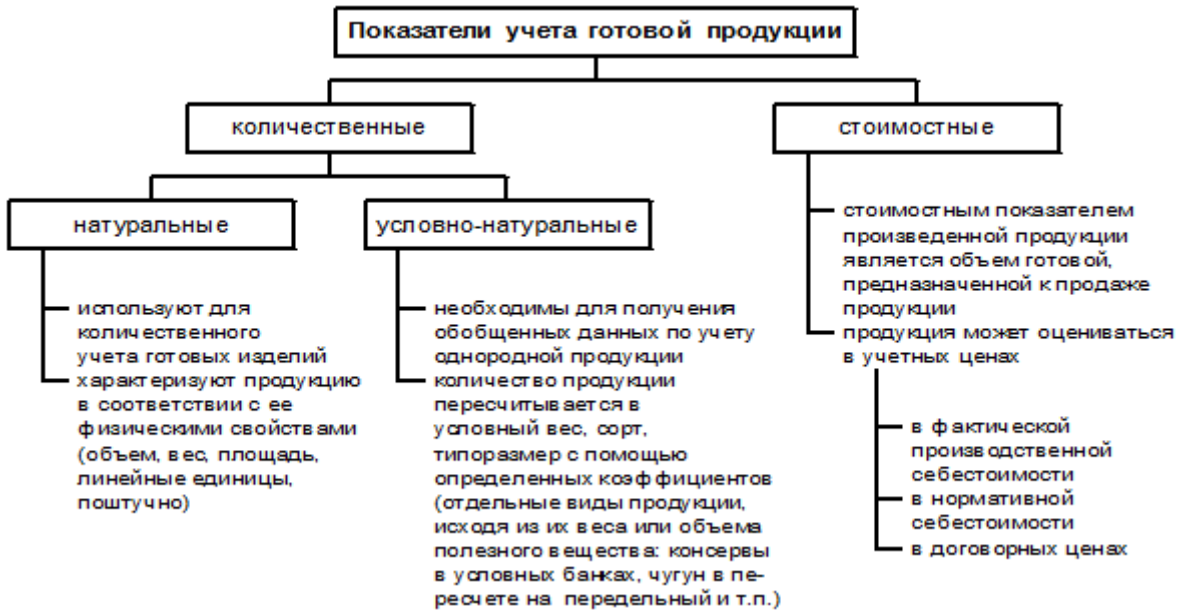


Рис. Показатели учета готовой продукции

Наиболее существенными показателями готовой продукции являются стоимостные показатели, поскольку они позволяют в полной мере оценить фактическое наличие готовой продукции. Такими показателями являются: объем валовой, нормативной чистой и товарной продукции.

Правильность отражения объема фактически произведенной продукции в натуральном выражении определяется на основе анализа бухгалтерской отчетности в течение месяца и года, а также по приходным ордерам, накладным, карточкам складского учета и ведомостям о выпуске готовой продукции [5].

Процесс аудита учета готовой продукции включает 5 этапов:

1. Проверка правильности применения оценки готовой продукции.
2. Проверка полноты оприходования готовой продукции.
3. Поэтапная проверка движения готовой продукции.
4. Проверка операций по учету отгрузки и реализации готовой продукции.
5. Проверка правильности учета расходов, связанных со сбытом готовой продукции.

Первый этап является основополагающим, поскольку аудитору необходимо определить, как оценивается на предприятии готовая продукция. Впоследствии она оказывает непосредственное влияние на себестоимость реализованной продукции, а соответственно и на конечный финансовый результат от продажи.

В бухгалтерском учете используются следующие виды оценки готовой продукции:

– фактическая (полная) производственная себестоимость;

– неполная (сокращенная) производственная себестоимость, исчисляемая по фактическим затратам без учета общехозяйственных расходов;

– оптовые цены реализации в качестве твердых учетных цен;

– плановая (нормативная) производственная себестоимость.

Обязательным условием является принятие к учету запасов готовой продукции по фактической себестоимости в соответствии с п. 5 и 7 ПБУ 5/01 [4].

На втором этапе, в процессе проверки полноты оприходования произведенной продукции, необходимо определить способ учета выпуска готовой продукции. С этой целью выясняется способ организации учета выпуска готовой продукции: традиционный способ, без применения счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» или с его применением. При этом в рабочий план счетов клиента должны быть включены счета для учета готовой продукции – 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» и 43 «Готовая продукция».

Третий этап заключается в проведении проверки фактического движения готовой продукции. С этой целью аудитор должен произвести анализ данных отчетов о движении материальных ценностей и производственных отчетов. На данном этапе осуществляется контроль за организацией складского учета готовой продукции, правильность и своевременность оформления первичных документов и отражения данных на счетах бухгалтерского учета [3].

На четвертом этапе аудитору необходимо проверить целесообразность операций по учету отгрузки и реализации готовой продукции. Сначала нужно согласовать признание выручки для целей бухгалтерского учета с требованиями п. 12 ПБУ 9/99 «Доходы организации», а для целей налогообложения – с требованиями ст. 271 – 273 гл. 25 НК РФ и учетной политикой.

Правильность исчисления себестоимости реализованной продукции определяется путем подсчета показателей "Расчета фактической себестоимости отгруженной (реализованной) продукции" в каждом отчетном периоде, а также составления товарного баланса в стоимостном и натуральном выражениях по отдельным видам продукции.

Отгрузку по фактической себестоимости можно рассчитать как суммирование отгрузки по учетным ценам всех видов продукции с учетом отклонений. Сумма отклонений определяется исходя из уровня среднего процента отклонений.

Средний процент отклонений рассчитывается как отношение суммы отклонения фактической себестоимости от учетной цены к сумме остатков готовой продукции на начало периода и ее выпуска за период по учетной цене. Отклонения в виде перерасхода отражаются на счетах 43 «Выпуск готовой продукции», 40 «Готовая продукция» и 90 «Продажи» обычной записью, экономия – сторнировочной [2].

На заключительном этапе аудитор проверяет правильность учета расходов, связанных со сбытом готовой продукции.

При проверке ведения учета по счету 44 «Расходы на продажу» аудитор:

1. Проверяет обоснованность отражения расходов на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции, на доставку и погрузку, на содержание помещений для хранения продукции в местах ее продажи, на рекламу и комиссионные сборы.

2. Проводит оценку расходов на рекламу и основной производственно-коммерческой деятельности предприятия, проверяет наличие сметы расходов на рекламу и порядок признания расходов и нормы расходов, включаемых в себестоимость продукции для целей налогообложения.

3. Осуществляет проверку правильности и своевременности документального отражения операций по поступлению, заготовлению и отпуску тары на складах, участках, в цехах и других местах ее хранения. Затраты по изготовлению новой тары должны учитываться на счете 23 "Вспомогательные производства".

4. Сверяет данные первичных расчетно-платежных документов и учетных регистров по счету 44 «Расходы на продажу», что позволяет контролировать организацию аналитического учета по видам и статьям расходов. Также с помощью арифметического контроля, аудитор проверяет правильность их распределения между видами отгруженной продукции, в случаях, если применяется метод частичного списания расходов на продажу.

5. Устанавливает правильность ведения журнала-ордера №11 и ведомости №16. Так как данные виды регистров взаимосвязаны, необходимо проверить целесообразность и своевременность отражения себестоимости отгруженной продукции (работ, услуг) и выручки от реализации.

Анализ аудиторской практики свидетельствует, что в большинстве случаев, в процессе проверки операций по учету готовой продукции, выявляются типичные ошибки:

– отсутствие первичных документов или нарушения в оформлении;

– несоблюдение сроков проведения инвентаризации готовой продукции;

– несвоевременное оприходование готовой продукции на склад;

– неправильная корреспонденция счетов;

– неправильное исчисление фактической себестоимости реализованной продукции;

– несоблюдение метода определения выручки для целей налогообложения, утвержденного в учетной политике [1].

Литература

1. Богатая, И.Н., Багдасарян Д.Г. Методика аудита выпуска, отгрузки и продажи продукции // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2009. – №1. – с. 8-14

2. Коршикова, С.Н. Практический аудит: учебное пособие / С.Н. Коршикова. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016 – с.87-91
3. Лебедева, А. В., Белоущенко Я. А. Характеристика системы ведения аудита готовой продукции // Молодой ученый. — 2016. — №8. — с. 572-576.
4. Салихова, И.С. Практикум по бухгалтерскому учету: учебное пособие / И.С. Салихова. – М.: Дашков и К°, 2016. – 98 с.
5. Суглобов, А.Е. Аудит: учебник / А.Е. Суглобов, Б.Т. Жарылгасова, В.Ю. Савин. – М.: Дашков и К°, 2016. – с. 216.

Концептуальные подходы к формированию человеческого капитала в реальном секторе экономики

Шульга А.А.
магистрант кафедры государственного и муниципального управления
schulga.anya2015@yandex.ru
Фурсов В.А.
профессор кафедры государственного и муниципального управления
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
fursov.va@mail.ru

Мнения ведущих экономистов-ученых относительно роли и места человеческого капитала в производственном процессе, его изучения в рамках различных категорий не имеют единого толкования и унифицированных взглядов на эту проблему. Мы считаем необходимым проведения сопоставительного анализа и выявления сущности человеческого капитала на предприятиях реального сектора экономики с позиции теории менеджмента.

В процессе производства общественного продукта человеческий капитал часто рассматривается как обладатель фактора «труд» и является базисом производительных сил общества. Тем не менее, А. Маршалл, не игнорируя общепринятые четыре фактора производства, считал, что заслуживают внимания только два фактора производства – природа и человек.

Теорию А. Маршалла разделяет российский ученый Б. Генкин, который рассматривал производительные силы как экономические ресурсы. Под человеческим капиталом автор предлагает подразумевать любые способности к трудовой деятельности – физические, умственные, творческие, социально-личностные, предпринимательские и управленческие. Человеческий капитал кардинально отличается от других видов капитала [2, 3]. Определяющим является способность расти, развиваться и увеличивать продуктивность вторых, обеспечивая их оптимальное комбинирование и степень использования. Человеческий капитал в отличие от других элементов производительных сил можно рассматривать как человеческий фактор.

Мы считаем, что под прямым выражением человеческого капитала следует понимать любой живой труд, в том числе управленческий и предпринимательский. Таким образом, работая в качестве наемного работника, управляющего или предпринимателя, то есть, осуществляя живой труд, человек выступает как непосредственный фактор производства [5].

Далее считаем целесообразным уточнить понятие «труд». По нашему мнению, правомерно выделить два подхода к его определению. Согласно первому, политэкономическому, труд есть процесс преобразования ресурсов в результаты. Второй, факторный, считает, что труд является фактором производства наряду с землей, капиталом и предпринимательскими способностями.

Тем не менее, предпринимательские и управленческие способности правомерно отнести к разряду ресурса «труд», так как они являются производными от него и выражают человеческие способности к труду в зависимости от интеллектуальных качеств, организации и управления производством, что отличает его от непосредственного производства продуктов и услуг [4, 5]. Исходя из этого труд как ресурс есть всё многообразие возможностей и способностей человеческих ресурсов к созидательной деятельности, образующей трудовой потенциал человеческого капитала. Таким образом, труд как ресурс объединяет множество занятых и креативных сотрудников, обладающих трудовым потенциалом, который при использовании в процессе труда переходят в факторы производства «труд», «предпринимательские способности», «управленческие способности». В этом случае исходя из теории управления трудовой ресурс в сфере материального производства может быть рассмотрен как вклад человека в повышение эффективности производственного процесса [1].

Управление человеческим капиталом нуждается в инструментарии, основанном на индивидуализации и персональном подходе, совмещении интересов предприятия и каждого работника, создании условий для творческого и профессионального развития каждого сотрудника.

Термин «человеческий фактор» используется по отношению к человеческому капиталу, подчеркивая активное влияние человека в совокупности его личных аспектов, поведенческих мотивов, межличностных взаимоотношений на эффективность производственного процесса по сравнению с другими «пассивными», техническими ресурсами.

Мы считаем, что человеческий капитал представляют собой стратегический объект управления и актив организации – людей-работников во всей совокупности их задействованных и потенциальных производительных возможностей и социально-личностных потребностей, непосредственно и опосредованно участву-

ющих в производственном процессе, способных использовать материально-технические средства производства и производительные природные силы наилучшим способом для достижения эффекта синергии (табл.1)

Таблица 1

Сопоставление категории «человеческий капитал» с родственными терминами: содержательный аспект

Категория	Значение	Сущность
Человеческие ресурсы	Являются ценным активом организации и включают занятых и перспективных работников с их производительными возможностями, прямо или косвенно участвующие в производственном процессе.	Человек является главным производительным организационным ресурсом, что обусловливает реализацию способностей людей.
Персонал	Является совокупностью работников предприятия, непосредственно участвующие в процессе производства и задействующие другие элементы производительных сил.	Работник является социальным существом, к которому можно применить особую систему организации и мотивации труда
Человеческий фактор	Человек является активной движущей силой производства, обладающей отличительными признаками от других факторов производства.	Подчеркивается возможность активного влияния человека по сравнению с материально-техническими и природными факторами производства.
Человеческий капитал	Совокупность знаний, умений и навыков сотрудников, образующих их профессиональные компетенции.	Человек является носителем знаний, умений и навыков, которые приносят прибыль
Трудовые ресурсы	Состоят из работников как производительных ресурсов без учета их собственных потребностей, интересов, целей, психологических и индивидуальных качеств.	Работник-исполнитель считается обезличенным ресурсом вместе с прочими экономическими ресурсами.
Трудовой потенциал	Совокупность перспективных и активизированных способностей к труду работника, организации, общества.	Работник — носитель способностей, наличие которых определяет его участие в эффективной трудовой деятельности
Кадровый потенциал	Персонал предприятия и кадровый резерв в совокупности перспективных и задействованных способностей	Берутся во внимание текущие и потенциальные возможности человеческих ресурсов.
Рабочая сила	Совокупность производительных возможностей человека. В этом контексте термин «рабочая сила» близок к понятиям «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал».	Человек – обладатель определенных (физических и умственных способностей) для выполнения конкретных видов деятельности.

Он обосновывает симбиоз парадигм, который описывает эволюцию системы взаимодействия между индивидом и предприятием от восприятия наемного сотрудника как обезличенного элемента в производственной системе до признания его цельной личностью.

Современным менеджментом предложены нестандартные механизмы мотивации, обусловленные профессионально-квалификационным статусом, потребностями и социальными ценностями работника, не лимитируемые материальным стимулированием. Актуальной можно считать позиции С. Кови о том, что преданность на добровольный началах купить нельзя (табл.2).

Таблица 2

Эволюция парадигм С. Кови

Парадигма	Характерные черты	Требования, выдвигаемые работником к организации	Механизм мотивационного развития
Научного представления	Авторитарный стиль управления	Справедливая заработная плата	Метод «кнута и пряника», упор на материальное стимулирование
Человеческих отношений	Благосклонный авторитаризм, понимание факта, что, люди имеют не только социальные, но и экономические потребности	«Человеческое», социальное обращение, в противовес «ресурсному»	Использование потенциала неформальных групп для повышения производительности труда
Человеческого капитала	Осознание, что главным капиталом предприятия являются не денежный капитал, средства производства и технологии, а люди	Максимальное использование потенциала работников в заданных условиях	Использование потребностей для достижения предприятием его целей
Принцип-центричного лидерства	Признание того, что творческая энергия, ресурсы людей могут быть больше, чем позволяет работа	Осознание значимых целей и смысла трудовой деятельности	Автоматизация монотонных процессов позволяет высвободить креативный потенциал работников.

Мы считаем, что современным экономическим реалиям и практике теории управления соответствуют две последние парадигмы. Они способствуют формированию нового взгляда на систему оптимального разделения труда с позиции трудового потенциала работника. Японский менеджмент в отличие от американского он подошел к человеку как к личности.

В настоящее время японский менеджмент расширил границы и получил признание далеко за пределами. Несомненно, важно, что менеджменту, находящемуся у руля управления предприятия, необходимо стремиться к максимально эффективному использованию потенциала работников, созданию условий для наилучшей трудовой отдачи от сотрудников на работе и интенсивному развитию их способностей.

Следовательно, воздействие на человеческий капитал ориентировано на взаимодействие организации с человеком не только с экономической, но и социальной и ценностной сторон.

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что динамичное развитие теории и практики современной науки об управлении свидетельствует о смене парадигм к воздействию на человеческий капитал со стороны организации и управляющих субъектов [5]. Появившаяся в научном лексиконе дефиниция «управление человеческим капиталом» отражает изменение подхода к взаимодействию между организацией и персоналом, на основе чего формируется представление о нем как об уникальной производительной силе общества, способствующей оптимальному комбинированию технических ресурсов и их использованию оптимальным способом.

Литература

1. Баева, В.Д. Управление человеческими ресурсами в системе согласования целей менеджмента организаций: диссертация ... кандидата экономических наук : Ростов-на-Дону, 2011. – 195 с.

2. Лазарева, Н.В. Социально-экономические аспекты мотивации трудовой деятельности / Н.В. Лазарева. – Орел, 2003. – 128 с.

3. Лазарева, Н.В. Внутренний маркетинг как инструмент управления персоналом организации / Н.В. Лазарева, В.А. Фурсов // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2012. – № 2 (31). – С. 218-222.

4. Лазарева, Н.В. Методические основы управления персоналом транспортной организации на основе социализации работников / Н.В. Лазарева, В.А. Фурсов // Kant. – 2011. – № 1. С. 82-85.

5. Шидакова, Е.Е. Концептуальные подходы к управлению человеческими ресурсами в реальном секторе экономики / Е.Е. Шидакова, А.В. Видлога // Журнал гуманитарных наук. – 2015. – № 9. – С. 224-228.

Финансовые риски, как регуляторы финансовой стабильности банковской организации

Щербакова А.В.
студентка кафедры менеджмента
Алексеева О.А.
к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
miss.alina21@yandex.ru

Финансовые риски, сопровождающие экономическую деятельность предприятия и оказывающие влияние на её результаты, могут представлять собой различные финансовые угрозы, которые относятся в специальную группу финансовых рисков, играющих наиболее значимую роль в общем портфеле рисков предприятия.

Главной целью управления финансовыми рисками является обеспечение финансовой безопасности предприятия в процессе развития и предотвращение возможного снижения его рыночной стоимости. В процессе достижения данной цели необходимо решить ряд следующих задач [4]:

– раскрытие сфер повышенного риска финансовой деятельности предприятия, генерирующих угрозу его финансовой безопасности;

– объективная оценка вероятности наступления отдельных рисковых событий и связанных с ними возможных финансовых потерь;

– минимизация уровня финансового риска по отношению к предусматриваемому уровню доходности финансовых операций;

– обеспечение снижения возможных финансовых потерь предприятия при наступлении рискового события.

В наше время, финансовый риск является неотъемлемой частью банковской деятельности. Он играет определяющую роль в формировании экономических результатов, служит важной характеристикой качества активов и пассивов банков, и, таким образом, должен использоваться при сравнительном анализе их финансового состояния, положения на рынке банковских услуг [4].

Сбербанк России является одним из международных банков Российской Федерации и СНГ. Основанный в 1841 году Сбербанк России сегодня – современный универсальный банк, удовлетворяющий потребности различных групп клиентов в широком спектре банковских услуг. Он занимает крупнейшую долю на рынке вкладов, является основным кредитором, а также одним из ключевых поставщиков финансовых ресурсов в российскую экономику. На рис. представлена динамика чистой прибыли ПАО «Сбербанк», полученной в 2014 – 2016 г.

Опираясь на данные рисунка, можно сделать вывод, что чистая прибыль к концу 2015 году снизилась на 23,2% и составила 222,9 млрд.руб., что связано в больше степени с экономическим спадом в РФ, сопровождав-

шийся девальвацией рубля, ростом инфляции и ухудшением большинства макроэкономических показателей. В 2016 году зафиксирован значительный рост прибыли до уровня составил 541,9 млрд. руб. Такая тенденция обусловлена значительным ростом эффективности и радикальных изменений во всех бизнес-процессах банка.

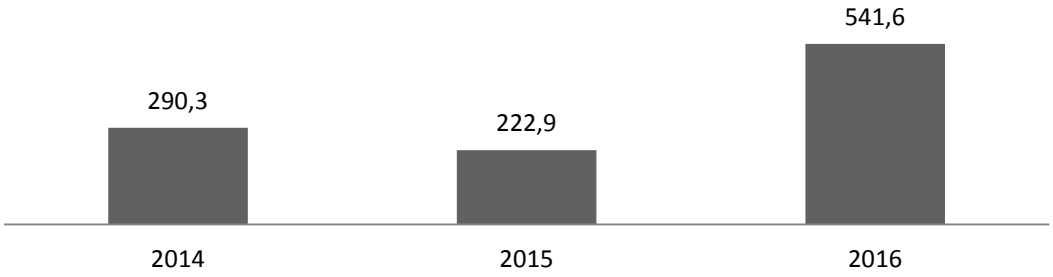


Рис. Динамика чистой прибыли ПАО «Сбербанк», млрд.руб.

ПАО «Сбербанк» с каждым годом совершенствует систему управления рисками, соответствует лучшие практики и рекомендации регулирующих органов. В связи с этим реализуется поэтапное внедрение и усовершенствование методов и процессов управления рисками как на интегрированном уровне, так и на уровне систем управления отдельными видами рисков [3].

Основными задачами системы управления рисками банка являются:

– обеспечить допустимый уровень финансовых рисков и достаточности капитала для их возможного покрытия в будущем;

– выявить, проанализировать, оценить обеспечить контроль зафинансовыми рисками;

– обеспечить эффективное распределение ресурсов для оптимизации соотношения риск/доход;

– осуществить единое понимание рисков на уровне Группы и стратегическое планирование с учётом принимаемого уровня риска.

В 2016 году на экономическую деятельность ПАО «Сбербанк» оказали влияние следующие виды финансовых рисков:

– кредитный риск (возникает в виде убытков, вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения контрагентом финансовых обязательств перед банком в соответствии с условиями договора);

– рыночный риск (риск возникновения убытков или снижения прибыли вследствие неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов, а также курсов иностранных валют и драгоценных металлов);

– валютный риск (риск возникновения убытков или снижения прибыли, связанный с изменением курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов);

– риск ликвидности (обеспечение способности банка своевременно выполнять все свои обязательства перед клиентами и контрагентами при соблюдении регулятивных требований Центрального Банка России в сфере управления риском ликвидности как в условиях нормального ведения бизнеса, так и в кризисных ситуациях) [3].

В таблице 1 представлена величина финансовых рисков ПАО «Сбербанк» за 2014 – 2016 г.

Таблица 1

Величина финансовых рисков ПАО «Сбербанк»

Наименование риска	годы		
	2014	2015	2016
Кредитный риск, млрд.руб.	444,5	363,2	470,1
Рыночный риск, млрд.руб.	47,6	96,4	40,1
Валютный риск, млрд.руб.	2,8	11,7	3,3
Риск ликвидности Н2,%	14,3	116,4	217,0
Н3,%	66,4	154,4	301,6
Н4,%	111,2	65,5	55,4

Чистая величина кредитного риска в 2015 году снизилась, по сравнению с 2014 годом на 18,3% и составила 363,2 млрд руб. Изменение объясняется общим сокращением портфеля сделок с заёмщиками, а также сокращением кредитного риска на балансе банковской организации, обусловлено в первую очередь уменьшением текущей справедливой стоимости инструментов на балансе банка, вызванное коррекцией основных рыночных показателей в течение 2015 года. В 2016 году наблюдается увеличение на 29% и составляет 470,1 млрд руб. Причиной является наступление дефолта заёмщика.

Величина рыночного риска в 2015 году выросла на 102,5% и составляет 96,4 млрд руб. Данный рост обусловлен экономическим кризисом, а именно ростом курса валют, ослаблением и нестабильностью рубля. В 2016 году произошло снижение на 58,4% до порога в 40,1 млрд руб. Данное снижение связано со значительным уменьшением позиции в валютах и погашением значительной доли облигаций в иностранных валютах в портфеле банковской книги.

Величина валютного риска в 2014 году составила 2,8 млрд руб., в 2015 году наблюдается рост до уровня 11,7 млрд руб. Изменение обусловлено повышением величины курсов валют и уровня процентных ставок в результате экономического спада в РФ. В 2016 году наблюдается снижение валютного риска на 71,1% до уровня 3,3 млрд руб, что объясняется в основном понижением величины курсов валют.

Величина риска ликвидности вычисляется на основе трёх его нормативов. В 2015 году по нормативу Н2 наблюдается увеличение норматива на 56,7%, в 2016 году – на 86,4%. Высокое значение показателя свидетельствует о неэффективности использования денежных средств в случае, если они не хранятся на банковском депозитном счете.

В 2015 году по нормативу Н3 значение выросло на 32%, в 2016 году – на 95,3%. Это говорит о достаточном объеме свободных ресурсов, которые были образованы благодаря собственным источникам. Если смотреть на ситуацию с точки зрения менеджмента, существенные накопления запасов возможно связаны с неэффективным руководством над активами или же данная организация не использует по максимуму свои возможности по получению займов и кредитов.

Значение норматива Н4 в 2015 году снизилось на 59%, в 2016 году – на 15,5%. Данный показатель находится ниже установленной нормы, то говорит о недостаточной финансовой устойчивости организации.

Управление финансовыми рисками предполагает использование разнообразных методов, позволяющих в той или иной ситуации спрогнозировать возникновение рисковой ситуации и тут же принять необходимые меры, чтобы снизить степень влияния риска.

В таблице 2 приведена генерация рисков и их ранжирования в зависимости от оценки влияния на экономическую деятельность ПАО «Сбербанк».

Таблица 2

Оценка финансовых рисков ПАО «Сбербанк»

Наименование риска	Величина риска	Оценка риска*
1.Риск ликвидности		
- Н2	217%	4
- Н 3	301,6%	4
- Н4	55,4%	4
2. Кредитный риск, млрд.руб.	470,1	3
3. Валютный риск, млрд.руб.	3,3	2
4.Рыночный риск, млрд.руб.	40,1	1

* Оценка рисков выставляется по баллам от 0 – 5, в зависимости от их критериев:

0 – не оказывают никакого влияния;

1 – оказывают незначительное влияние на деятельность предприятия;

2 – подвластен экономическим изменениям во внешней среде;

3 – оказывают влияние на кредитный портфель Банка;

4 – оказывают влияние на экономическую деятельность предприятия;

5 – уровень убытков, размеры которых оказывают влияние на итоговую деятельность ПАО «Сбербанк»

Опираясь на таблицу 2, стоит сделать вывод, что самое высокое влияние оказывает риск ликвидности (нормативы Н2,Н3,Н4).

Каждый риск должен быть минимизирован, в зависимости от его влияния на деятельность предприятия.

1. Кредитный риск. Основной проблемой является дефолт заёмщика, в виду просроченной задолженности по кредитам. Для его минимизации необходимо: страхование заемщиков от утраты платёжеспособности; страхование дефолта; хеджирование кредитных рисков.

2. Рыночный риск стабилизировался, так как ПАО «Сбербанк» погасил значительную долю облигаций в иностранной валюте за счёт оценки уровня риска при помощи методики VAP (ValueAtRisk).

3. Валютный риск снизился, но является неустойчивым в плане возникновения в стране экономического кризиса: повышение курса валют, ослабление рубля, повышение уровня инфляции. Для его устойчивости, необходимо:

– разработать стратегию защиты от неблагоприятных ситуаций, которые могут возникнуть в результате повышения курсов валюты;

– метод форвардных операций, а именно: поставщик страхует себя от неблагоприятного изменения курса валюты, так как расторгнуть контракт покупатель в любом случае не вправе, в силу того, что цена, на которую он согласился, фиксируется в упомянутом документе.

4. Риск ликвидности:

А) норматив Н2 – на данном этапе показатель имеет достаточное высокое значение (217,0%) для нормы (15%), что говорит о неэффективности использования предприятием денежных средств в случае, если они не хранятся на банковском депозитном счёте. Для стабилизации норматива необходимо: использование методов стимулирования привлечения средств на банковские счета; минимизация свободных средств на депозитных счетах; неценовые методы (реклама, дополнительные услуги) привлечения новых вкладчиков.

Б) норматив Н3 – высокое значение показателя говорит о неэффективном руководстве над активам. Для его минимизации, необходим: мониторинг рыночной ситуации, проведение SWOT-анализе; диверсификация

(распределение банком вкладываемых в экономику ресурсов между разнообразными объектами с целью снижения риска потерь и получения дохода).

В) норматив Н4 – недостаточная финансовая устойчивость, в виду сокращения кредитования и нестабильности внешней среды. Для минимизации норматива, необходимо:

– усиление контроля и анализа дебиторской задолженности (разработка эффективной методики предоставления коммерческого кредита заказчикам и инкассации денежных средств);

– осуществление краткосрочных финансовых вложений за счет нераспределенной прибыли (получение дополнительного дохода);

– спонтанное финансирование (стимулирование заказчиков к ускорению оплаты оказанных им услуг, привлечение новых клиентов.

Эффективное управление финансовыми рисками предполагает использование разнообразных методов, позволяющих в той или иной ситуации спрогнозировать возникновение рисковой ситуации и своевременно принимать необходимые меры, чтобы снизить степень влияния риска.

Литература

1. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И. А. Бланк. – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2012. – 512 с.
2. Риски в экономике [Электронный ресурс] http://uchebnik.biz/book/487-riski-v-yekonomike/2-annotaciya.html
3. Сбербанк [Электронный ресурс] http://www.sberbank.com
4. Финансовый риск предприятия [Электронный ресурс] http://www.grandars.ru/student/fin-m/finansovyy-risk-predpriyatiya.html

Влияние затрат на НИОКР на кооперацию компаний и университетов при реализации инновационных проектов

Щербелева В.А.
магистрант кафедры экономики предприятия
viltea_attaev@mail.ru
Научный руководитель: ***Грасмик К.И.***
к.э.н., доцент кафедры мировой экономики,
Школа экономики и менеджмента
Дальневосточный федеральный университет

В современном мире осуществление инновационной деятельности, охватывающей исследования, разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов и технологических процессов независимо от их отраслевого предназначения, является важным фактором повышения как конкурентоспособности предприятий и вузов, так и международной конкуренции, поэтому важное значение приобретает финансирование НИОКР.

Для многих стран мира, например, США, Япония, Китай, Россия, стало важным стимулирование инноваций – важнейшее условие обеспечения устойчивого экономического развития [4]. В России проведение и внедрение результатов НИОКР считается одним из основных приоритетных направлений деятельности государства [1]. На протяжении последних лет активно реализуется политика развития кооперации вузов и предприятий в сфере исследований и разработок [3]. В 2010 году было принято Постановление Правительства № 218 [2], направленное на стимулирование как инноваций, так и развития взаимодействий между компаниями и университетами, представляющее собой механизм предоставления субсидий на конкурсной основе предприятиям с целью финансирования совместных инновационных проектов с высшими учебными заведениями. Причем кооперация происходит на таких уровнях сотрудничества, как научно-исследовательский, инновационно-технологический, социально-управленческий и репутационно-представительский [6]. Осуществление данной государственной программы происходит на основе следующих принципов:

1) конкурсное предоставление государственной поддержки;

2) развитие связей между бизнесом и наукой, то есть предприятием и вузом: получателем субсидии является компания, которая направляет ее на проводимые университетом-партнером НИОКР;

3) субсидия выделяется на срок от 1 до 3 лет в объеме до 100 млн. руб. в год для финансирования НИОКР;

4) объем собственных средств компании, направленных на проект, должен быть не меньше 100% размера субсидии;

5) инновационный процесс должен осуществляться за счет собственных средств компании, где более 20% должны быть направлены на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы.

Инновационный процесс создания инновации от идеи до её коммерциализации требует определенных денежных затрат, трудовых и ментальных усилий [5]. Финансирование инновационной деятельности включает финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и затрат, которые связаны с организацией производства новых видов продукции, услуг, внедрением новой техники и технологии. Расходы на НИОКР занимают главное место при реализации инновационных проектов и оказывают влияние на кооперацию компаний и вузов:

1) для реализации крупного инновационного проекта вузам недостаточно наличие собственных средств, то есть существование проблемы не покрытия затрат на НИОКР, поэтому университетам приходится прибегнуть к помощи предприятий;

2) из-за высоких затрат на НИОКР в кооперации в основном участвуют крупные предприятия, а не средние и малые;

3) несоответствие расчетных расходов на НИОКР фактическим может привести к немалым потерям для обеих сторон (вуз и компания);

4) при высоком объеме затрат на НИОКР участники, реализующие инновационный проект, имеют высокий уровень рисков потерь, чем меньше затрат, тем меньше рисков;

5) при высоком объеме расходов на НИОКР прибыль от реализации инновационного проекта будет высокой, то есть чем выше затраты, тем выше прибыль.

Таким образом, на сегодняшний день инновации играют важную роль, являясь значимым фактором экономического роста и развития, конкурентоспособности как компаний и вузов, так и страны в целом, где значимым и влиятельным элементом являются затраты на НИОКР. Что касается Постановления Правительства РФ № 218, то благодаря ему государство создает благоприятные условия для развития кооперации предприятий и университетов, тем самым обеспечивая: рост конкурентоспособности научно-исследовательского сектора вузов в проведении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ; рост профессионального уровня профессорско-преподавательского состава и сотрудников научно-исследовательского сектора вузов за счет их участия в выполнении НИОКР по заказу компаний; рост профессионального уровня выпускаемых специалистов российских вузов, готовых к эффективной работе в компаниях; развитие международных научных связей российских вузов и организаций реального сектора экономики; стимулирование инновационной активности компаний, российских вузов.

Литература

1. Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201438&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.736998897 0425962#0 (дата обращения: 20.08.2017)

2. Постановление Правительства РФ от 09.04.2010 № 218 (ред. от 21.07.2016) «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, в рамках подпрограммы «Институциональное развитие научно-исследовательского сектора» государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013 – 2020 годы». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_99318/ (дата обращения 20.08.2017).

3. Гершман, М.А. Программы инновационного развития компаний с государственным участием: первые итоги / М.А. Гершман // Форсайт. – 2013. – № 1. – С. 28-41.

4. Дежина, И.Г. Связанные гранты для стимулирования партнерства компаний и университетов в инновационной сфере: стартовые эффекты применения в России / И.Г. Дежина, Ю.В. Симачев // Журнал новой экономической ассоциации. – 2013. – № 3 (19). – С. 99-122.

5. Никонова, А.А. Инвестиции в инновации в современном мире: особенности и закономерности / А.А. Никонова // Синергия. – 2017. – № 1. – С. 71-82.

6. Федорова, А.В. Информационная система поддержки организационно-экономических форм кооперации инновационного предприятия и вуза / А.В. Федорова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 11 (38). – С. 52-57.

О развитии статистического наблюдения труда в малом и среднем бизнесе России как информационной базы для государственного и муниципального управления

Эльдяева Н. А.,
профессор кафедры статистики, д.э.н.
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
ninaeld@mail.ru
Ярных Э. А.,
профессор кафедры статистики, д.э.н.
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
eyarnikh@mail.ru

Развитие малого и среднего бизнеса (МСБ) способствует решению важных вопросов устойчивости российской экономики и проблем занятости населения за счет создания новых рабочих мест в этом секторе. Об этом было отмечено В.В. Путиным на заседании Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса в апреле 2015 г.

В условиях сложной социально-экономической ситуации последних лет и снижения уровня занятости населения в России МСБ также может стать нишей, способной привлечь высвобождаемых в связи с сокращением численности или штата работников бюджетной сферы и крупных предприятий.

Государственная поддержка малого предпринимательства задекларирована во многих законодательных актах. Совокупность малых предприятий особенно динамична - постоянно происходят демографические процессы создания новых, ликвидации, изменения видов деятельности и масштабов предприятий и достоверность выходной информации сильно искажается. Полная и достоверная информация крайне необходима как для местных органов власти и управления и этому уровню управления недостаточно итогов в целом по области, необходим районный разрез. Задача государственной статистики состоит в том, чтобы дать информацию, которая позволяла бы судить эффективно или нет малое предпринимательство, стоит ли его поддерживать в той или иной сфере деятельности или, может быть, более эффективно крупное производство. Одной из востребованных задач статистического наблюдения малого и среднего бизнеса являлось получение информации о численности занятых, их динамике, об отраслевой структуре занятости в этом виде бизнеса.

В России разработка большинства показателей статистики труда централизована в органе государственной статистики. В настоящее время информационная база статистики труда формируется с использованием следующих видов статистических наблюдений:

- *государственные статистические наблюдения, осуществляемые органами государственной статистики, включающие:*

- выборочные обследования населения по проблемам занятости;
- обследования организаций - юридических лиц, проводимые с различной периодичностью с применением сплошного метода или на выборочной основе;
- переписи населения и микропереписи населения;
- обобщающие статистические расчеты.

государственные статистические наблюдения, осуществляемые органами другими министерствами и ведомствами.

Таблица

Динамика показателей численности и состава занятых по типам предприятий МСБ России

Показатели	2010 г.	2011г.	2012 г.	2013 г.
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек в том числе по типам предприятий	12216,9	12386,3	12475,2	12405,9
в средних предприятиях	2426,7	1964,4	1719,5	1630,7
в малых предприятиях	9790,2	10421,9	10755,7	10775,2
в том числе микро предприятиях	3320,0	3864,4	4248,9	4322,9
Средняя численность внешних совместителей, тыс. человек в том числе по типам предприятий	..	778,9	669,5	656,2
в средних предприятиях	…	33,4	29,9	28,5
в малых предприятиях	…	745,5	639,6	627,7
Средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, тыс. человек в том числе по типам предприятий	…	366,7	334,9	339,2
в средних предприятиях	…	53,7	46,3	46,3
в малых предприятиях	…	313,0	288,6	292,9
в том числе микро предприятиях	…	90,1	86,9	89,6

По данным выборочных наблюдений Росстата.

Среднесписочная численность работников, учитываемых без внешних совместителей, в средних предприятиях постоянно уменьшалась, тогда как в малых предприятиях - происходил рост численности этой категории работников до 2012 года, затем небольшой спад в 2013 году. В микропредприятиях наблюдается существенный рост численности занятых работников.

Одной из задач статистического наблюдения являлось получение информации об отраслевой структуре занятости малого и среднего бизнеса. Большая часть малых и средних предприятий - юридических лиц осуществляют деятельность в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (38 %), операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (21%), строительства, а также добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды (по 11%). Наибольшее распространение индивидуальное предпринимательство получило в сфере услуг и сельского хозяйства. Более половины индивидуальных предпринимателей занимаются оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, по 11% - транспортной деятельностью и операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг. Почти 7% индивидуальных предпринимателей работают в сельском хозяйстве.

Эти виды экономической деятельности являются традиционными и для других стран. В странах ЕС малый и средний бизнес занимает наиболее весомую долю в таких видах экономической деятельности как оптово-розничная торговля, кустарное и крупное промышленное производство (за исключением горнодобывающей промышленности, производства энергии и воды). Оптово-розничная торговля является наиболее привлекательным видом деятельности для МСБ как в Европе, так и в России. Положительная экономиче-

ская и социальная роль МСБ в этой сфере заключается в обеспечении шаговой доступности товаров народного потребления, а также ограничении монополии крупных торговых сетей на рынке торговли.

Недостаточная теоретическая разработанность ряда основных проблем труда привела к тому, что и в статистической науке и практике имеется ряд крупных нерешенных задач.

Статистика труда изменялась одновременно с трансформацией всей экономической системы России. Как отмечает И.И. Елисеева, «в 1970-е годы в советской статистике развивалось комплексное социально-экономическое планирование, нацеленное на интенсификацию и повышение эффективности экономики. Разрабатывались методики анализа эффективности, и все они опирались на данные, имевшиеся в системе статистической отчетности и статистических публикациях. В последние годы мы растеряли практически все показатели эффективности использования ресурсов: в статистике не рассчитываются показатели производительности труда, фондоотдачи, энерго- и материалоемкости и пр.» [2].

В настоящее время в официальной статистике отсутствует единый порядок получения информации от предприятий и организаций по объему выпускаемой продукции, он заменен цензовым методом по разным статистическим формам и с различной периодичностью. Крупные и средние организации предоставляют отчетность ежемесячно, малые предприятия — один раз в квартал на выборочной основе. Формы статистической отчетности не содержат общего объема произведенных предприятием товаров и услуг. В явном виде присутствует показатель «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами», который включает только объем отгруженных или отпущенных по различным каналам (порядке продажи, а также прямого обмена, товарного кредита) всех собственных товаров, работ (оказанных услуг). Для получения сведений об объеме продукции необходимо выполнить ряд дорасчетов с использованием информации бухгалтерской отчетности, который не гармонизирован со статистическим учетом по многим параметрам.

Далее, в результате изменений статистика практически потеряла данные об использовании рабочего времени, а следовательно, об уровне среднечасовой и среднедневной производительности труда, о показателях «уплотненности» рабочего дня и рабочего периода [2]. Показатель производительности труда был едва ли не основным качественным показателем. В современных условиях, когда речь идет о необходимости перехода и развития инновационной экономики в России и в условиях активизации межстрановых сопоставлений его значение существенно возрастет.

Сформировавшаяся в настоящее время практика статистического учета объема производимой продукции и рабочей силы делает невозможным расчет не только уровня и динамики производительности труда, но и ряда других важнейших показателей эффективности работы предприятий, например, фондовооруженности труда и эффективности использования основных фондов.

Литература

1.Башина О.Э., Ярных Э.А. Роль и место статистики в экономическом развитии общества // Вопросы статистики. - 2010. - №8. -С.83-84.

2.Елисеева И.И. Российская статистика на современном этапе// Вопросы экономики. - № 2.-2011.- С 75-92.

3. Зинченко А.П. Проблемы развития статистики как науки // Вопросы статистики.-№ 8. -2011. - С. 67-70.

4. Эльдяева Н.А. Эконометрические методы в макроэкономическом анализе: проблемы построения моделей прогнозирования // Вестник Астраханского гос. техн. ун-та.- Астрахань, 2006. -№ 4. - С. 225-231.

5. Эльдяева Н.А. Статистические проблемы построения эконометрических моделей функционирования рыночной экономики // Научная мысль Кавказа. Приложение. – Изд-во Северо-Кавказского научного центра высшей школы.- Ростов-на-Дону, 2006. -№ 8.– С.156-162.

6. Nina Eldyaeva, Elena Sibirskaya, Oksana Khokhlova, Olga Lebedinskaya. Statistical Evaluation of Middle Class in Russia 125 49 Mediterranean Journal of Social Sciences 33 34 35 Vol. 6, No. 3, Supplement 6, June 2015.- S. 125-135.

7. Nina Eldyaeva, Elena Sibirskaya , Elvira Yarnykh, Tatyana Dubrova , Ludmila Oveshnikova Development of Entrepreneurial Infrastructure of Regional Economy European Research Studies, Volume XVIII, Special Issue, 2015 pp. 235 - 258 Strategy of Systemic.

8. Yarnykh E.A., Oleynikov B.I., Tsylina I.T. Statistical Methods for the Analysis of Demographic Processes within the Region. 8th International Scientific Conference Science and Society». 24-29 November 2015. С. 117-123.

Проблемы исследования масштабов предпринимательской деятельности домашних хозяйств региона в малом и среднем бизнесе и оценка их возможностей для стратегии импортозамещения

Эльдяева Н. А.,
профессор кафедры статистики, д.э.н.
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
ninaeld@mail.ru

Повышение роли регионов-субъектов Российской Федерации в экономической жизни должно сопровождать качественным усилением региональной статистики и приближением ее к структуре национальной статистики. В современном мире наблюдается ускорение внешне противоположных, но взаимосвязанных процессов: глобализации и дифференциации. С одной стороны, хозяйственные системы разных стран сближаются на базе международной интеграции, открытости, трансформируются в общем направлении, превра-

щаясь в составляющие мирового рынка в его новом измерении. С другой стороны, одновременно углубляется дифференциация национальных и региональных рыночных систем [4,5].

В современных условиях экономическое развитие регионов определяется не только эффективностью действующих в них систем управления, но и направленностью региональных социальных процессов. Это обуславливает необходимость максимально возможного учета социального фактора при разработке экономических программ. Решение вопросов социальной поддержки населения, которые в последнее время входят в компетенцию регионов, в этих условиях выдвинуло новые задачи перед региональными структурами в области социальной политики и формирования адресной системы социальной защиты населения. Однако принятие адекватных и обоснованных политических решений по вышеуказанным проблемам ограничивается крайне разрозненной и слабой информационной базой по социальной сфере [2, 3].

Проблема региональной социальной статистики возникла в связи с нуждами управления: необходимостью иметь гибкий инструмент, позволяющий оценить состояние, тенденции развития, эффективность, качество и множество других характеристик довольно сложных социальных процессов, происходящих на региональном уровне.

Региональная социальная статистика еще не в полной мере сформирована, пока нет ясности в понимании ее предмета, система показателей и методология их расчета недостаточно совершенны. Происходящие в регионах социальные процессы и явления неоднородны и многообразны и в силу несовершенства методологии пока еще не получили комплексного и всестороннего освещения в научной литературе.

Формирование региональной социальной статистики как отрасли региональной статистики предполагает осуществление принципиально нового подхода к статистическому освещению и анализу социальных явлений и процессов, происходящих в регионах. Необходимо создать системный комплексный подход к изучению социальных процессов и явлений, объединить в одной системе различные показатели социальной статистики, которые разбросаны по разным разделам и отраслям социально-экономической статистики. Сбор социальной информации осуществляется разными секторами, отделами органов государственной статистики: статистики цен, бюджетов, статистики труда и занятости и т.д. «Разброс» социальных показателей накладывает определенный отпечаток на решение ряда методологических вопросов. Вместе с тем влияет и разный возраст показателей социальной статистики: одни их них используются в практике статистических работ давно, и по инерции сохраняется традиционный подход к решению методических вопросов; другие показатели применяются недавно и ориентированы на современные методологии.

Для региональной социальной статистики характерна множественность объектов исследования, обусловленная сложностью и неоднородностью региональных составляющих. Сложная и многогранная по своей природе социальная жизнь региона представляет собой систему отношений разного свойства, разных уровней и разного качества. Четкое определение объекта исследования важно потому, что этот вопрос выступает как исходный на стадии сбора информации, а также на стадии ее обработки – группировки, классификации, построения системы показателей. Множественность объектов требует особенно тщательного подхода к организации наблюдения, решению методических вопросов. В этом проявляется специфика объектов анализа в региональной социальной статистике.

Другая важнейшая специфическая особенность объектов социальной статистики заключается в большой динамичности и изменчивости социальных процессов по сравнению с экономическими, которые довольно инерционны в своем развитии. Такая особенность требует более гибкого подхода, введения «внеочередных» потоков информации, когда нужно оперативно обеспечить информационную базу при резких сдвигах в направленности, характере и интенсивности социальных процессов.

Региональная социальная статистика отличается от других отраслей статистики не только своим особым предметом и объектом исследования. Ее своеобразие состоит также в особых каналах получения исходной информации, применении специальных приемов обработки и обобщения этой информации и в особых путях использования результатов социального анализа. Все это подтверждает необходимость выделения региональной социальной статистики в качестве отдельного направления учетно-статистических работ, а также особого направления научных разработок, в рамках которого решаются теоретико-методологические вопросы социальной статистики. С возникновением регионального уровня государственной статистики расширяется круг задач, связанных с прогнозированием, разработкой долгосрочных комплексных программ развития, исследованием социальных процессов в динамике, изучением механизмов взаимодействия социальной и других сфер жизни общества, исследованием влияния факторов и условий на состояние и развитие социальной сферы. Соответственно меняется характер спроса на информацию в области социальной статистики на уровне региона.

Для углубленного изучения экономических и социальных условий жизни населения региона необходимо уделять особое внимание домашним хозяйствам, которые являются первичным потребительским, имущественным элементом общества и имеют большое значение в воспроизводственном процессе современной экономики региона, развитии малого и среднего бизнеса и создании благоприятных условий для повышения жизненного уровня населения.

Сложность домашних хозяйств как объекта статистического исследования определяется их комплексным и многоуровневым характером. На уровне макроэкономических построений исследуется и измеряется функционирование сектора экономики «Домашние хозяйства», в котором происходит часть производственных процессов и осуществляется конечное потребление населения наряду с накоплением части создаваемого продукта. На микроэкономическом уровне исследуется экономическое поведение домашних хозяйств (домо-

хозяйств) в производстве товаров и услуг, их приобретения, потребления и в социальной сфере. Поведение домашних хозяйств как экономического агента в целом, но состоящего из множества единиц, оказывает противоречивое влияние на экономику. В последние годы резко расширилась деятельность домашних хозяйств по производству продукции для собственного потребления и по реализации на рынке продукции сельского и лесного хозяйства, охоты и рыболовства, что оказывает существенное влияние на рынок труда, капиталов и потребительский рынок. Этот вид деятельности оказывает заметное влияние на формирование объема валового регионального продукта, и в этой связи его наблюдение и управление является важным направлением государственной политики. В разработке стратегии импортозамещения роль предпринимательской деятельности домашних хозяйств региона является недооцененной.

Разработка мер политики управления должна основываться на данных статистики, которая является основным элементом информационной инфраструктуры экономики, социальной сферы и общества в целом. Вместе с тем в социальной статистике домашним хозяйствам уделено недостаточное внимание. Из всех объектов домашние хозяйства наименее изучены, и проблемы их исследования долго оставались на периферии приоритетных тем социально-экономической статистики.

Самым существенным пробелом современной организации статистических работ являются крайне недостаточные сведения по направлениям, где объектом выступает отдельный человек, семья, домохозяйство. Проводимые бюджетные обследования охватывают весьма незначительное количество выборочных единиц.

Практический опыт показывает, что региональные разработки выходят за форматы Федеральной программы статистического наблюдения. Статистические данные в целом по стране и отдельным регионам позволяют характеризовать основные социально-экономические процессы в субъектах Федерации на макроэкономическом уровне, но, пользуясь только ими, невозможно всесторонне и точно оценить реалии происходящих в регионе процессов и оперативно принимать управленческие решения на местах. Как отмечает И.И. Елисеева: «…выборка, спланированная для России в целом, будет нерепрезентативна для региона и должна быть скорректирована» [1, с.10].

Необходимость решения проблем обеспечения достоверной статистической информацией для управления региональным развитием приводит к организации нового комплексного обследования домашних хозяйств.

Одной из важнейших причин проведения обследования является сбор более точных сведений о состоянии и перспективах развития домашних хозяйств. Одним из основных преимуществ подобных исследований домашних хозяйств является их оперативность. Результаты обследования доступны в более короткие сроки, чем те, что получаются с помощью традиционных статистических методов наблюдения.

Другое важное преимущество состоит в том, что подобные исследования представляют информацию в областях, зачастую не охваченных количественной статистикой. Однако необходимо четко оговорить, что данные выборочных обследований служат дополнением к официальным статистическим данным, хотя в ряде случаев полностью их замещают. Например, при проведении обследований сельских домашних хозяйств собиралась информация о занятости и самозанятости, времени, отводимом для работы в личном подсобном хозяйстве, экономике сельского домашнего хозяйства, о намерениях по развитию подсобного хозяйства и др.

Важнейшей целью проведения подобного рода исследования является совершенствование экономического анализа и получение новой информации о вероятных направлениях развития.

Полученные результаты могут быть использованы для анализа состояния социально-экономической среды функционирования сельских домашних хозяйств в момент проведения обследования, описания вероятной перспективы развития и обоснования концепции по государственному регулированию.

Область изучения и распространения выборочных данных определяется следующими целями:

- получение данных о масштабах производственной деятельности сельских домашних хозяйств, об уровне экономической активности и занятости и самозанятости сельского населения;
- получение данных о результативности личных подсобных хозяйств и перспективах выживания в рыночной экономике;
- получение данных о качестве потенциальной рабочей силы и о затратах времени в личных подсобных хозяйствах;
- обеспечение данных для составления счетов сектора домашних хозяйств в системе регионального счетоводства.

Информация, полученная в ходе обследования, позволит оценить эффективность мероприятий, проводимых в сфере поддержки хозяйств населения в развитии малого и среднего бизнеса, измерить потенциальные возможности домашних хозяйств в политике импортозамещения и разработать будущие направления региональной политики.

Литература

1. Елисеева И.И. Основные направления реформирования региональной статистики. «Прикладная статистика в социально-экономических проблемах» / Материалы Международной конференции. – Н.Новгород, 14-15 февраля 2003.

2. Ярных Э.А. Регистр населения – современная система учета населения. Сб. Проблемы экономики, управления и статистики. Сборник трудов международной научно-практической конференции. Отв.ред.: Е.В.Симонова.2016. – С.179-181.

3. Ярных Э.А. Анализ развития малого бизнеса в России. Сб. Международная торговля и торговая политика. 2007, № 2, С. 96-104 . Т.1, С. 10-16.

4. Nina Eldyaeva, Elena Sibirskaya, Oksana Khokhlova, Olga Lebedinskaya. Statistical Evaluation of Middle Class in Russia 125 49 Mediterranean Journal of Social Sciences 33 34 35 Vol. 6, No. 3, Supplement 6, June 2015.- S. 125-135.

5. Nina Eldyaeva, Elena Sibirskaya, Elvira Yarnykh, Tatyana Dubrova , Ludmilla Oveshnikova. Development of Entrepreneurial Infrastructure of Regional Economy European Research Studies, Volume XVIII, Special Issue, 2015 pp. 235 - 258 Strategy of Systemic.

Перспективные направления взаимодействия банков с реальным сектором экономики

Эркенова Е.К.
магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Научный руководитель: ***Журавлева Е.П.***
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
elenka02071964@mail.ru

Взаимодействие финансовых институтов с реальным сектором экономики на сегодняшний день является одним из важнейших вопросов в экономической сфере. Взаимозависимость двух институтов является неоспоримой и исследуется не впервые, так как слабая банковская система продолжает наносить ущерб реальному сектору экономики, а слабая экономика в свою очередь наносит ущерб банкам. Исходя из этого, основной целью в исследуемой проблеме становится поиск и выбор пути, позволяющий найти пробелы в системе взаимодействия двух институтов. Анализ современной экономической ситуации, сложившейся в России, показал, что развитие системы банковского кредитования хозяйствующих субъектов реального сектора экономики (его приоритетных отраслей), во многом способствует восходящему процессу экономического развития.

Для объективной оценки результатов деятельности финансового сектора и сектора реальной экономики, а так же оценки их взаимодействия, мы изучили данные, предоставленные официальным статистическим изданием Федеральной службы государственной статистики.

Таблица

Финансовые результаты деятельности кредитных организаций

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Объем убытков (-) по убыточным кредитным организациям, млн. руб	21667	5626	9361	18668	264098	543838	362205
Удельный вес кредитных организаций, имевших убыток, в общем количестве действующих кредитных организаций, процентов	8,0	5,1	5,8	9,5	15,1	24,6	28,6

На основании выше указанных показателей мы можем сделать вывод, что процент кредитных организаций, несущих убыток в период с 2010 г. по 2016 г. вырос на 20,6%. Это говорит о том, что задолженность перед банками с каждым годом увеличивается. Тенденция к снижению убытка прослеживалась в 2011-2012гг., но начиная с 2013г. мы снова наблюдаем увеличение. Так же, изучив другие данные, а именно результаты деятельности коммерческих организаций мы проследили, что доля просроченной кредиторской задолженности в общем объеме кредиторской задолженности каждый месяц увеличивается на 0,3 процентного пункта и по последним данным на конец мая 2017г. составила 6,9%.[1]

Банки, стараясь увеличить свою прибыль, повышают проценты по кредитам, а организации в свою очередь либо не способны взять кредит, либо со временем оказываются в должниках перед банками. Это говорит о том, что эта система оказывается замкнутой и такая политика ведения дел является не эффективной.

На сегодняшний день сохраняется положение, существующее на протяжении нескольких лет в отношениях между Россией и рядом стран, которые ввели санкции по различным направлениям, включая и экономическую сферу. Ограничения касаются по большей степени крупнейших отраслей, которые составляют конкуренцию на международной арене. Так, например, был установлен запрет на экспорт в Россию технологий нефтедобычи и нефтепереработки, а так же отказ от инвестирования перспективных проектов в данной сфере. На финансовом рынке, произошла заморозка финансовых активов как физических, так и юридических лиц, произошло отключение российских банковских структур от международных платёжных систем. [2]

В связи с этим, наша страна оказалась в тех условиях, когда необходимо принимать самостоятельные решения по реализации новых экономических программ, а именно развитие уже существующего сектора и создания новых отраслей. Исходя из этого, возникает необходимость в создании новых предприятий и активной поддержке малого и крупного бизнеса. Из речи президента: "Наши крупные компании должны развивать рядом с собой целую сеть малых и средних предприятий. И не просто закупать за границей то, что нужно, а опираться на наши малые и высокотехнологичные структуры". [3] По его словам, сейчас в стране развивается кредитование малого и среднего бизнеса: «в связи с этим у нас появилась новая статья экспорта – $7 млрд экспортируется в IT-технологиях, чего раньше не было». Соответственно при налаживании сотрудничества между банками и коммерческими предприятиями, возможен рост производства в слабо развитых отраслях, а возможно и появление новых, замещающих экспортируемые.

На сегодняшний день примером взаимодействия финансовых и коммерческих организаций является договор между крупными банками страны и предприятиями продающими недвижимость. Банки заключают договор с определенными строительными компаниями. При приобретении жилья в этих организациях, банк

физическим лицам предлагает более низкую процентную ставку, соответственно спрос на приобретение такого жилья возрастает и застройщик увеличивает свое производство.

Высокое качество финансового регулирования и надзор, комплексная финансовая отчетность, эффективное корпоративное управление и разумная макроэкономическая политика являются центральными элементами. Это может способствовать долгосрочному росту по двум изучаемым нами направлениям, но необходимо учитывать так же, что зачастую, отношения будут построены на компромиссах. Многие утверждают, что эти вопросы могут оказаться вне компетенции регулирующих органов. В связи с этим в 2015 году было принято решение о создании нового акционерного общества « Небанковской депозитно-кредитной организации «Агентство кредитных гарантий» с целью оказания финансовой, методической, юридической и иной поддержки малого и крупного бизнеса.[4]

Учитывая взаимосвязь двух институтов, решение проблем взаимодействия требует одновременного рассмотрения, как на макроэкономическом, так и на финансовом уровне. В частности, это может быть подход, сочетающий в себе адаптивные макроэкономические методы по улучшению качества ведения балансов финансовых учреждений.

Одной из задач является объективная оценка того как кредитный риск отразится на конкретном банке и для банковской системы в целом. Другой – это стандарты бухгалтерского учета и правила, позволяющие надлежащим образом оценивать кредиты на балансе, учитывая реальные залоговые значения, что даст реальную оценку способности заёмщиков погашать свой долг.

Ужесточение правил в возможности получения займов и создание новых специализированных инспекций, безусловно, являются шагами в правильном направлении, но на деле необходимо большее. По итогу перед страной встают два вопроса, во-первых, как обеспечить, чтобы финансовая система способствовала максимально быстрому темпу устойчивого экономического роста. И второе, каким способом создать такую среду, чтобы у финансовых организаций был потенциал для высокой поддержки бизнеса.

Литература

1. Финансы России. 2016: Стат.сб./ Росстат. – М., 2016. – 343 с.
2. Финансы. Учебник. Ковалев В.В -3-е изд.-М.:Проспект,2016. – 933с.
3. Информационное агентство России ТАСС – http://tass.ru/ekonomika/4339114
4. Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 29.06.2015 N 156-ФЗ/.

Инфраструктура рынка производных финансовых инструментов: развитие и роль в обеспечении финансовой стабильности

Юзефальчик И.В.
аспирант кафедры банковского дела
Белорусский государственный экономический университет
inna_yuzefalchik@mail.ru

Стабильный рост национальной экономики и повышение благосостояния населения во многом зависят от наличия в стране полноценного и структурно развитого финансового рынка с устойчивой и надежной рыночной инфраструктурой. Стоит отметить, что инфраструктура финансового рынка играет важную роль в обеспечении ценовой и финансовой стабильности, содействуя участникам финансового рынка в решении проблемных ситуаций и способствуя координации ключевых направлений политики в финансово-экономической сфере, включая макроэкономическую, валютную, монетарную, налоговую и бюджетную политику [1].

Являясь одним из наиболее динамично развивающихся сегментов мирового финансового рынка, рынок производных финансовых инструментов (далее – ПФИ) становится неотъемлемым элементом финансовой системы государства. К слову, на сегодняшний день объемы глобального рынка ПФИ в десятки раз превышают мировой ВВП и по данным статистики Банка международных расчетов составляют 700 трлн дол. США.

В условиях возрастающей волатильности финансовых рынков во всем мире задача обеспечения ценовой и финансовой стабильности, минимизации системных рисков, проведения грамотной макро- и микропруденциальной политики на национальном уровне не может быть решена без учета последствий финансового кризиса, вызванных:

– отсутствием прозрачности рынка ПФИ;
– неэффективным менеджментом риска контрагента и отсутствием обеспечения исполнения сделок;
– отсутствием стандартизации и неэффективным менеджментом операционного риска;
– высокой взаимозависимостью участников рынка.

Решению названных проблем, по мнению экспертов, способствует деятельность организаций, обеспечивающих клиринг, расчеты по сделкам и их учет, образующих в совокупности инфраструктуру финансового рынка. В мировой практике принято выделять пять основных компонентов инфраструктуры финансового рынка, а именно платежные системы (payment system), центральные депозитарии ценных бумаг (central securities depositories), системы расчетов по ценным бумагам (securities settlement systems), центральные контрагенты (central counterparties) и торговые репозитарии (trade repository).

Стоит отметить, что современная инфраструктура финансовых рынков развитых стран не только предоставляет своим участникам широкий спектр возможностей, обеспечивая клиринг, расчеты и регистрацию финансовых операций, но и способствует укреплению обслуживающих рынков и играет ключевую роль в сохранении финансовой стабильности. Отсутствие грамотной организации и управления всеми компонентами инфраструктуры влечет реализацию значительных рисков для финансовой системы и является потенциальным источником их распространения, прежде всего, в периоды рыночной напряженности [2, с. 12].

Можно констатировать, что надежная и эффективная инфраструктура финансового рынка играет важную роль в финансовой системе и экономике страны, способствуя сохранению и укреплению финансовой стабильности и экономическому развитию. Вместе с тем при отсутствии надлежащего управления инфраструктура финансового рынка может концентрировать риски и являться источником финансовых шоков (например, диспропорций ликвидности и кредитных потерь) или каналом распространения этих шоков на внутренние и международные финансовые рынки [3]. При этом, ключевыми критериями оценки системной значимости рынка или института являются:

– размер (объем финансовых услуг, предоставляемых конкретным участником финансовой системы);

– взаимозаменяемость (объем, в котором иные участники финансовой системы способы оказывать аналогичные услуги);

– взаимозависимость (взаимосвязи с другими участниками).

В целях решения ключевых задач обеспечения финансовой стабильности деятельность государственных и надзорных органов в сфере развития рыночной инфраструктуры должна быть направлена, с одной стороны, на совершенствование деятельности каждого из институтов и, с другой стороны, на обеспечение надежности их функционирования и осуществления финансового надзора в соответствии с принятыми мировыми стандартами.

Совершенствование рыночной инфраструктуры является одной из приоритетных задач развития финансового рынка Республики Беларусь и включено в Стратегию развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года, в рамках которой предусмотрено выполнение мероприятий по:

– развитию взаимодействия депозитарной и расчетно-клиринговой системы Республики Беларусь с центральными депозитариями ЕАЭС;

– формированию центрального депозитария, центрального контрагента, клирингового центра, расчетного банка и репозитария на базе компаний, выполняющих функции организатора торгов;

– развитию организованного сегмента финансового рынка, в том числе расширение перечня обращающихся финансовых инструментов, развитию биржевых технологий и оптимизации расчетов по биржевым сделкам;

– обеспечению функционирования и развитие единого информационного ресурса на рынке ценных бумаг, страховом рынке и других сегментах финансового рынка;

– совершенствованию цифровых технологий финансового рынка, в том числе развитие систем дистанционного обслуживания участников финансового рынка;

– организации информационного обмена между регуляторами и участниками финансового рынка [1].

Отметим, что в Российской Федерации в рамках формирования конкурентоспособного самостоятельного финансового центра на основе финансового рынка, предусмотренного Стратегией развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, деятельность государственных органов будет направлена на:

– развитие организованного финансового рынка консолидацию биржевой инфраструктуры;

– совершенствование клиринговых процедур и расчетов, развитие учетных институтов.

Актуальность реализации названных действий обусловлена расширением организованных финансовых рынков и усилением международной конкуренции бирж, что выражается в концентрации ликвидности на биржевых рынках, а также консолидацией бирж, как внутри конкретной страны, так и на трансграничном уровне [4].

Таким образом, совокупность организаций, образующих инфраструктуру финансового рынка, обеспечивает весь процесс торговли финансовыми инструментами и соответственно способствует сохранению и укреплению финансовой стабильности и экономическому росту. Активное использование возможностей рыночной инфраструктуры, прежде всего, центральных контрагентов, позволяет снизить взаимозависимость участников рынка, приводящую к распространению кризисных явлений.

Деятельность государственных органов, участников финансовых рынок, направленная на совершенствование международных принципов устойчивости системно значимых инфраструктурных организаций, а также контроль за их грамотной имплементацией, на наш взгляд, будет способствовать повышению надежности рыночной инфраструктуры и снижению вероятности возникновения системных рисков, что является важнейшим фактором обеспечения финансовой стабильности.

Литература

1. О Стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года: Пост. Сов. Мин. Респ. Беларусь, Нац. банка Респ. Беларусь от 28.03.2017 г., № 229/6 // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002. – Дата доступа: 29.08.2017.

2. Юзефальчик, И. Репозитарная деятельность: предпосылки создания и зарубежный опыт развития / И. Юзефальчик // Банковский вестник. – 2016. – №9 (638). – с. 12–20.

3. Грицаюк, О. Инфраструктура финансового рынка [Электронный ресурс]/ О. Грицаюк, Ю. Пряжникова. – Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/ireception/terms_dfs_5.pdf. – Дата доступа: 28.08.2017.

4. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]/ Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/strategy_fm.pdf. – Дата доступа: 28.08.2017.

Актуальные проблемы развития внешнеэкономической деятельности в регионах России и возможные способы их решения (на примере регионов ПФО)

Юсупов Л.Р.
магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет
yuslin@bk.ru

Несмотря на значительное прогрессивное продвижение федеральной и региональной политики в отношении внешнеэкономической деятельности субъектов страны, существуют, однако, определенные проблемы, решение которых представляется приоритетной задачей на ближайшие годы.

В первую очередь, нужно отметить недостаточно развитую нормативно-правовую базу ВЭД в большинстве регионах, которая ограничивает их экономический потенциал.

Как отмечает Г.Л. Баяндурян, «в настоящее время мы имеем такую ситуацию в нормативно-правовом обеспечении внешнеэкономической деятельности, когда, несмотря на наличие более тысячи актов, имеет место быть слабая эффективность регулирование отношений такого рода, временами перетекающее в противоречивость установленных порядков, норм и процедур. В результате этого возникает проблема сдерживания внешнеэкономического развития предприятий, в особенности, промышленной направленности, обусловленного громоздким и зачастую недееспособным законодательством в данной сфере»[1].

Практически во всех регионах отсутствует общая концепция развития внешнеэкономического сотрудничества. Ситуация такова, что такие документы либо потеряли свою актуальность (как Концепция внешнеэкономической деятельности Республики Татарстан, принятая в 2009 году), либо вовсе не были разработаны региональными органами исполнительной власти.

В первую очередь, необходима разработка и корректировка имеющихся стратегических и программных документов в соответствии с основными положениями Внешнеэкономической стратегии РФ.

Помимо этого, достаточно эффективным мероприятием видится разработка и скорейшее внедрение принципов управления по целям и проектам в рамках деятельности региональных властей. Также необходимы меры по совершенствованию стандартов методологии оценки результатов работы органов исполнительной власти, базирующихся, в том числе, на специальных ключевых показателях эффективности (KPI). Помимо этого, важна ориентация на формирование основ обеспечения оперативного реагирования на условия развития в рамках реализации проектной деятельности в выбранных областях (как пример, проведение на регулярной основе мониторинга условий и реконфигурации компетенций).

Одним из ключевых аспектов повышения эффективности регулирования ВЭД должно стать привлечение к процессу совершенствования работы системы разработки управленческих решений самих участников внешнеэкономической кооперации и сотрудничества (компаний с активной экспортной или импортной направленностью деятельности). Кроме того, существует необходимость в пересмотре и модернизации институтов привлечения инвестиционных ресурсов и поддержки соответствующей инфраструктуры, расширение централизации и общей скоординированности их деятельности на всей территории страны. При этом никуда не делась проблема несбалансированности установленных полномочий ответственных ведомств и объемов подконтрольных им ресурсов: нередки ситуации с дублированием функций органов исполнительной власти, недостаточностью ресурсного обеспечения в приоритетных направления регулирования ВЭД.

Говоря о Республике Татарстан, необходимо отметить следующее. В настоящее время общая характеристика деятельности в направлении развития международного сотрудничества является относительно положительной, регион инициативен во многих вопросах экспортной и импортной деятельности, при этом расширяются и без того тесные взаимоотношения с федеральными органами исполнительной власти, а также с иными российскими ведомствами, действующими заграницей.

В то же время изучение многолетнего опыта практической деятельности органов региональной власти в сфере регулирования внешнеэкономических связей обусловило необходимость пересмотра ряда аспектов нормативно-правовой базы. В качестве примера можно взять действующую в настоящее время длительную многоступенчатую процедуру согласования проектов международных соглашений регионов (определенной Федеральным законом от 4 января 1999 г. № 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации») [5], наиболее заметными последствиями внедрения которой стало снижение эффективности и результативности данных проектов. Это привело к нивелированию и потере актуальности интересов со стороны зарубежных субъектов ВЭД [2].

В ряде регионов ПФО, в том числе, в Самарской и Нижегородской областях, а также в Пермском крае, существует проблема недостаточно развитого инвестиционного климата, необходимого для привлечения прямых иностранных инвестиций. Отсутствие определенных объективных и субъективных условий для привлечения инвестиций может выражаться в проявлении таких последствий, как низкая развитость инфраструктуры производ-

ственного и непроизводственного назначения; дисбаланс механизма регулирования внешнеэкономического деятельности; недостаточно компетентное ведение организационного бизнес-планирования [3].

В настоящее время существует реальная потребность в актуализации десятой статьи в рамках закона № 4-ФЗ, которая регламентирует порядок и процедуру открытия российских региональных представительств за рубежом. Среди точек приложения силы необходимо выделить сроки согласования всех основных этапов реализации проектов; большое значение должно отводиться оптимизации законодательства по открытию представительств субъектами РФ в целом.

Определенные сложности вызваны законодательно закрепленным основанием для открытия представительств в форме заключения соглашения между субъектами России и соответствующим административно-территориальным образованием государства-партнера. Прежде всего, речь идет об ограниченной выполнимости данного требования, обусловленного противоречием нормам национального права иностранного государства. В действительности, не все регионы зарубежных стран вправе заключать и подписывать данные документы о международном сотрудничестве. Более того, результатом подписания подобного соглашения является открытие российского регионального представительства исключительно в выбранном территориальном образовании. Любое расширение числа представительств в иных субъектах в соответствующем иностранном государстве ведет к подписанию нового соглашения, а именно, запуску процесса новых переговоров, установлению международных связей, длительным временным издержкам. В качестве примера можно привести ситуацию с открытием представительства Республики Татарстан в Дубае, в ходе которого было выяснено, что для осуществления торгово-экономической и инвестиционной деятельности республики в других эмиратах может потребоваться провести отдельное согласование с подписанием двусторонних документов в каждом из семи эмиратов. Однако важно понимать, что в мире существуют государства с гораздо большим числом административно-территориальных единиц, имеющие собственные, не менее сложные процедуры установления сотрудничества на уровне субъектов.

Среди одной из ключевых проблем регионального регулирования ВЭД является кадровая проблема. Все дело в высоких требованиях к подготовке специалистов, занимающихся обеспечением и поддержкой установления международных связей с регионами иностранных государств. В числе наиболее острых вопросов: нехватка опыта, недостаток инициативы, ответственности и мотивации сотрудников республиканских министерств и ведомств. В данном направлении необходима комплексная работа по совершенствованию кадровой политики, реализуемой на региональном и ведомственном уровне. Рекомендуется создание условий для перехода на системное стимулирование формирования резерва высококомпетентных кадров [2].

В свою очередь, нарастание негативных тенденций на внешних рынках, в первую очередь, расширение поля политических разногласий, а также неуверенность в дальнейшей стабилизации положении национальной валюты создает предпосылки для роста барьеров для нормального развития внешнеэкономических связей.

Более того, дальнейшее углубление интеграционных процессов на пространстве СНГ, активизация сотрудничества с азиатскими странами и странами Латинской Америки, нарастание кризиса, проблемы в контактах с партнерами в силу негативного отношения к России в странах Запада – все это влечет за собой серьезные последствия для экспортеров региона, затрудняя составление планов дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности.

Существенной предпосылкой осложнения ситуации выступают внутренние государственные проблемы. Так, например, более 96% объемов российских экспортных потоков приходится лишь на четыре экспортно-ориентированные отрасли при значительном преобладании поставок минерального сырья, что влечет за собой значительный набор негативных факторов, связанных с отсутствием диверсификации и монополией крупных ресурсодобывающих и перерабатывающих предприятий.

Также необходимо упомянуть проблему недостаточности финансовых ресурсов и требуемых компетенций для выхода на международный рынок у большинства региональных товаропроизводителей, в особенности, это актуально в среде малого и среднего бизнеса. Исследование зарубежных рынков, поиск партнеров, дорогостоящий переговорный процесс, необходимость понимания международных стандартов и практики подготовки сделок создают серьезные проблемы для местных производителей. Соответственно, это сдерживает появление во многих регионах новых экспортеров и экспортных товарных позиций [4].

Таким образом, на фоне рассмотренных проблем предложенные рекомендации видятся адекватным ответом на текущие вызовы в области государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Литература

1. Баяндурян Г.Л. Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в условиях глобализации // [Электронный ресурс] URL: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2011_3_4.pdf

2. Гиматдинов Р.Р., Насыров И.Р. Актуальные проблемы внешних связей Республики Татарстан // Диссертация [Электронный ресурс] URL: http://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-vneshnih-svyazey-respubliki tatarstan

3. Стратегия развития Республики Башкортостан до 2020 года. // Официальный портал Министерства экономики Республики Башкортостан [Электронный ресурс] URL: https://economy.bashkortostan.ru/dejatelnost/strategicheskoe-planirovanie/strategiya-razvitiya-respubliki-bashkortostan/strategiya-bashkortostana-2020/

4. Жичкин Ю.В. Территориальная организация внешнеэкономических связей Самарской области // Диссертация [Электронный ресурс] URL: http://www.dissercat.com/content/territorialnaya-organizatsiya vneshneekonomicheskikh-svyazei-samarskoi-oblasti#ixzz4bYqwd4uv

5. Федеральный закон РФ №4-ФЗ от 4 января 1999 г. «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации // Российская газета – 1999. – № 8.

Роль инновационной сферы малого и среднего бизнеса в экономике государства

Ярных Э.А.
д.э.н., доцент, профессор кафедры статистики
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
eyarnikh@mail.ru
Эльдяева Н.А.
д.э.н., доцент, профессор кафедры статистики
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
ninaeld@mail.ru
Лебединская О.Г.
к.э.н., доцент, доцент кафедры статистики
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
lebedinskaya19@gmail.com

Инновации в настоящее время являются самым эффективным средством развития предприятия, поскольку приводит к совершенствованию технологического процесса, что обеспечивает конкурентоспособность на рынке.

В настоящее время малый и средний бизнес формирует средний слой населения, способствует дифференциации его доходов, снижает уровень безработицы, что уменьшает социальную напряженность общества. Основными направлениями деятельности малых и средних предприятий (МСП) служат сельское хозяйство, строительство, торговля и общественное питание и промышленность. Причем более 70 % составляет торговля и общественное питание, 10 % – производственная деятельность, транспорт, строительство, бытовые услуги, переработка сельскохозяйственной продукции.

В экономически развитых странах объем малых предприятий составляет около 80 %, где используется примерно 65 % занятого населения и производится более 50 % ВВП. По данным показателям Россия существенно отстает от развитых стран. Доля произведенной продукции МСП составляет примерно 20-25 % ВВП, объем основных фондов промышленности – 5 % [1, с.95].

На данном этапе развития рост эффективности малого и среднего бизнеса можно достигнуть путем развития инноваций, выражающихся в новых технологиях, видах продукции, построении более совершенного организационного процесса. Все это дает импульс для дальнейшего экономического роста. Кроме того, инновационную сферу деятельности представляют также: маркетинговые исследования, включающие поиск новых потребителей и рынков сбыта новой продукции; создание информационных баз данных о потребительских свойствах конкурирующей продукции; поиск партнеров и источников финансирования новых идей [2, с.19; 5, с.139].

Инновационная инфраструктура состоит из фирм, объединений и организаций, осуществляющих полный цикл инновационной деятельности, включающий генерацию новых идей, их разработки, внедрения и распространения на рынке товаров и услуг.

Поскольку процесс внедрения любой инновации требует много затрат как трудовых, так и финансовых и является достаточно рискованным, то его осуществление в малом предприятии намного проще, чем на крупном. Основное отличие крупного бизнеса от малого и среднего заключается в том, что МСП осуществляют, как правило, разработку идей и новой продукции, а ее внедрение и освоение в свое производство – крупные предприятия. В связи с этим развитие МСП способствует развитию инновационного процесса. Эффективность работы инновационного предприятия во многом зависит от качества нового продукта. На малых и средних предприятиях осуществляется проработка идеи, ее проверка на качество, разработка мероприятий по реализации новой продукции.

Таким образом, путем развития малого и среднего бизнеса совершенствуется весь инновационный сектор экономики, что ведет к становлению инновационных предприятий в крупных масштабах. Однако имеется ряд факторов, которые препятствуют развитию малого бизнеса. К ним можно отнести: недостаточность специализированного оборудования; отсутствие необходимой информационной базы; низкий уровень квалификации персонала, некомпетентность менеджеров, неспособность работников принимать правильные решения; отсутствие собственных средств, ограниченность источников финансирования; низкая защищенность интеллектуальной собственности; коррупция; отсутствие системы консультационной поддержки; высокие тарифы на энергоносители; низкий уровень спроса на инновационную продукцию.

На современном этапе МСП в России активно совершенствуются. Одним из приоритетов политики государства стоит задача развития данного сектора экономики. Несмотря на низкие объемы малого и среднего предпринимательства по сравнению с зарубежными странами, роль МСП в инновационном развитии России достаточно весомая.

В настоящее время принято пять целевых программ инновационного развития РФ: Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года; Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года; Государственная программа РФ «Развитие науки и технологий на 2013-2020 годы»; Государственная программа РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика (2013-2020

гг.)»; ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направления развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы».

Исходя из данных государственных программ основными приоритетами развития экономики страны являются: биотехнологии в сельском хозяйстве, медицине, фармакологии, пищевой промышленности, биологической информатике, генной инженерии; новые материалы для строительства, машиностроения, медицины, электротехники; информационные технологии; энергетика; освоение космоса; защита окружающей среды.

Участие малых предприятий в государственных программах помогает инновационным предприятиям получить поддержку на ранних стадиях развития. Стать участником такой программы можно через прохождение соответствующего конкурса. В Москве около 78,5 % инновационных предприятий разрабатывают инновационные товары на продажу, 21,5% – для собственного использования. Причем эти предприятия тесно сотрудничают с зарубежными организациями (примерно 85,5 % из 78,5 %). Из них 40 % осуществляют продажу инновационной продукции только зарубежным странам. Покупателями данной продукции являются такие страны, как Германия, Англия, Китай, США, Португалия, Франция, Нидерланды, Испания, Япония, Финляндия и др. В таблице ниже представлено количество МСП, осуществляющих экспортную деятельность в России по федеральным округам.

Таблица

Количество малых (МП) и средних (СП) предприятий, осуществляющих экспортную деятельность

Федеральные округа	2014		2015		2016		2017	
	МП	СП	МП	СП	МП	СП	МП	СП
Российская Федерация	9536	1084	11916	1506	14641	1557	28128	1986
Центральный	3218	395	3616	584	4424	568	9791	777
Северо-Западный	1162	146	2571	254	3095	263	4420	261
Южный	417	67	972	129	1455	136	2220	159
Северо-Кавказский	70	16	177	39	190	43	386	32
Приволжский	2219	245	1674	199	1925	233	4706	341
Уральский	1252	105	782	89	903	88	2057	151
Сибирский	1175	106	1493	122	1746	140	3467	196
Дальневосточный	23	4	631	90	903	86	1081	69

По данным ФТС России

Международное сотрудничество в инновационной деятельности предусматривает разработки в области повышения эффективности и конкурентоспособности инновационной продукции материального производства; структурных и организационных преобразований в сфере материального производства; обеспечения безопасности информационных ресурсов стран; интеграции науки, производства и образования; защиты экологической среды; повышения уровня и качества жизни населения; создание экспертных советов стран-участниц [3, с.17; 4, с.39]. Результаты международного сотрудничества, как правило, используются в международных целевых программах. Такой подход обеспечивает концентрацию общих ресурсов на наиболее острых научно-исследовательских разработках, которые влияют на экономическое развитие стран-участниц данных работ.

Таким образом, основной развивающей силой совершенствования общественного производства является инновационная деятельность. Россия, в соответствии с общими тенденциями развития мировой экономики, должна идти по пути формирования общества на основе знаний или экономики инновационного типа, так как без инноваций невозможно достигнуть длительного и значительного экономического подъема.

Литература

1. Акимов А.А., Гамидов Г.С., Колосов В.Г. Системологические основы инноватики. СПб.: Политехника, 2002. – 310 с.

2.Алферов В.А., Евменов А.Д. Методологические положения инновационного развития хозяйствующих субъектов. Брошюра. – СПб.: Изд-во СПбГУКиТ, 2005. – 21 с.

3.Ашихин А.Н. Состояние инновационной политики в зарубежных странах и Российской Федерации. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2004. – 26 с.

4.Колоколов В.А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур// Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. -№1.-С.37-45.

5. Ярных Э.А. Методы оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов. Сб. Фундаментальные и прикладные вопросы эффективного предпринимательства: новые решения, проекты, гипотезы. Материалы V Международного научного конгресса. Под научной редакцией А.В. Шарковой, И.А. Меркулиной. 2017. С. 138-140.

Особенности проведения ревизии по запросу правоохранительных органов

Ярусова Ю.В.
студентка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
yulia.yarusova@yandex.ru
Бабич А.А.
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Контрольно-ревизионные органы тесно взаимодействуют с правоохранительными органами в рамках своей компетенции оказывая помощь в раскрытии преступлений. В процессе расследования дел, связанных с финансово-хозяйственной и производственной деятельностью организации, следователю приходится прибегать к помощи ревизора.

Ревизия по требованию правоохранительных органов проводится, при наличии в деле информации о хищении, подлогах, злоупотреблениях, проверке показаний подозреваемого, деятельности отдельных должностных лиц и организации. Если имеется хоть одно основание, то выносится постановление о проведении ревизии. Целью проведения такой ревизии является сбор новых доказательств по делу с использованием знаний в области контроля, анализа хозяйственной деятельности и бухгалтерского учета, а также выявление случаев совершения хозяйственных операций. Такая ревизия носит целенаправленный характер и круг вопросов ограничивается постановлением на проведение ревизии[2].

Ревизия по запросу правоохранительных органов проводится в четыре этапа:

Первый этап – подготовительный, начинается с направления постановления в контрольно-ревизионный орган, который в течение трех дней должен дать ответ. Затем определяется состав ревизионной группы, перечень вопросов для проверки, изучаются результаты предыдущих ревизий, обеспечивается сохранность документов, подлежащих проверке, и независимость ревизора.

Второй этап – неотложные контрольные действия ревизора. На этом этапе опечатываются места хранения материальных ценностей, денежных средств и складские помещения. Ревизор обязан постоянно сообщать о ходе ревизии, а также об обнаруженных нарушениях правоохранительным органам.

Третий этап – проведение контрольных действий. Сначала осуществляется полная проверка хозяйственной деятельности, в результате которой выявляются участки, требующие тщательной проверки, затем происходит проверка первичных документов и выполнение таких процедур, как метод взаимного контроля, встречная проверка и др. следователь обязан направлять действия ревизора в необходимые ему участки.

Четвертый этап – составление документов о результатах ревизии. Результаты проведения ревизии оформляются актом, в котором содержатся результаты ревизии, финансово-хозяйственное состояние организации, отражаются обнаруженные недостатки и нарушения, случаи краж и недостач, а также злоупотребления. Акт ревизии создается в трех экземплярах. Один экземпляр остается у ревизора, второй передается в правоохранительные органы и третий в вышестоящую организацию[1].

Таким образом, можно сказать, что ревизия проводимая по запросу правоохранительных органов содержит ряд отличительных признаков, к которым относятся: наличие данных о признаках преступления, цель ревизии определяется интересами расследования, методику устанавливает следователь и он же контролирует ход ревизии. Результаты такой ревизии оцениваются критически и на их основании принимаются юридически значимые решения.

Литература

1. Козин В.В. Ревизия как метод дополнительного расследования уголовных дел / В.В. Козин // Наука. Искусство. Культура. – 2016. -8. – С. 64-67.

2. Пекшева И.С. Назначение и проведение ревизии, документальных проверок в стадии расследования уголовного дела / И.С. Пекшева // Теория и практика общественного развития. – 2015. – №9 – С.37-41.

Совершенствование комплекса продвижения продукции предприятия в условиях реализации стратегии импортозамещения

Яценко О.Ю.
к.п.н., доцент кафедры маркетинга
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» ВШЭМ
Альтяпова Ю.Ш.
студент
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» ВШЭМ
sunny1.3@mail.ru

В условиях современных вызовов акторы рынка B2B вынуждены искать новые способы повышения конкурентоспособности. Если, ранее, отечественные предприятия вели конкурентную борьбу преимущественно с зарубежными поставщиками аналогичной продукции, то в нынешних условиях импортозамещения кажущаяся привилегированность положения обернулась усилением конкуренции между российскими произ-

водителями. Курс на импортозамещение, декларируемый с 2014 года, как активный процесс замены импорта отечественными товарами, произведенными внутри страны, стимулировал производителей и продавцов спортивного оборудования и инвентаря в сжатые сроки изменить соотношение российских и зарубежных товаров данной группы. Производители это реализовали за счет увеличения объема продукции собственного производства, которая призвана постепенно вытеснить импортные аналоги. Именно сейчас предприятия, производящие спортивное оборудование и инвентарь стали изыскивать новые возможности для увеличения доли рынка за счет актуальных инструментов маркетинга, в первую очередь, совершенствуя комплекс продвижения своей продукции. Соотношение конкурентных сил изменилось в пользу маркетингово ориентированных предприятий.

Работа в сфере B2B предполагает выстраивание долгосрочных отношений, в том числе с использованием определенных инструментов комплекса продвижения товара, каждый из которых является элементом комплекса маркетинговых коммуникаций и имеет свои особенности. Рынок B2B – это рациональные мотивы совершения покупок, тесные взаимоотношения между поставщиками и покупателями, специфические маркетинговые коммуникации, вся совокупность возникающих связей и отношений между субъектами рынка в процессе их деятельности: «производственные и технологические связи между компаниями, деловые отношения между покупающими и продающими фирмами, личные контакты между сотрудниками компаний, информационные связи» [1, с. 54].

Комплекс продвижения включает в себя рекламу, связи с общественностью, стимулирование сбыта, личные продажи, прямой маркетинг. Ф. Уэбстер отмечал, что именно эти элементы маркетинговой активности создают наиболее благоприятные предпосылки для установления и развития отношений между субъектами рынка B2B [4, с. 44]. Продвижение промышленной продукции (коммуникации) состоит из ряда персональных и обезличенных воздействий и взаимосвязей, направленных на разные группы покупателей, включая прямых потребителей, косвенных пользователей, промышленных посредников, и на общество в целом [2, с. 29].

Ж. Ж. Ламбен подчеркивал: «Под маркетинговой коммуникацией мы понимаем совокупность сигналов, исходящих от фирмы в адрес различных аудиторий, в том числе клиентов, сбытовиков, поставщиков, акционеров, органов управления, а также собственного персонала» [3, с. 37]. Предприятия, ориентированные на маркетинг, повышающие свою конкурентоспособность в условиях импортозамещения должны активизировать, актуализировать всю систему продвижения для максимально полного удовлетворения потребностей потребителей.

ООО «Пумори–Спорт» на рынке товаров спортивного назначения с 2001 года производит и продает оборудование для тренажерных залов, для армрестлинга, для детских площадок, уличные тренажеры, баскетбольные щиты. На основе проведенного анализа маркетинговой деятельности данного предприятия было выявлено, что для ООО «Пумори–Спорт» существует основная проблема: неэффективный комплекс продвижения товаров на B2B рынке. Проведенный SWOT-анализ показал имеющиеся значимые сильные стороны и явные слабые позиции, нуждающиеся в совершенствовании для повышения конкурентоспособности. При наличии широкого и глубокого ассортимента выпускаемой продукции, при индивидуальном подходе к клиентам, при использовании наработанной базы постоянных поставщиков и потребителей у ООО «Пумори–Спорт» есть возможность реализовывать товар по ценам ниже, чем у конкурентов. Тем не менее, неудобный, не кастомизированный, редко обновляемый сайт, без калькулятора, отсутствие печатной рекламы (в специализированных журналах, каталогах, буклетах), недостаточная квалификация менеджеров в области ведения переговоров, отсутствие «холодных» звонков, неэффективная работа с рассылками, недостаточное участие в выставках, отсутствие спонсоринга – эти слабые стороны значимо снижают эффективность деятельности предприятия. Проведенный анализ конкурентоспособности, диаграмма Исикавы также подтвердили актуальность принятия стратегического решения по совершенствованию коммуникационной деятельности ООО «Пумори–Спорт». При увеличении количества потребителей (повышении популярности здорового образа жизни, при росте количества проводимых на территории страны международных спортивных соревнований, открытии новых тренажерных залов, спортивных клубов) и постоянном приросте конкурирующих организаций в РФ (за счет низких барьеров входа и реализации стратегии импортозамещения) ООО «Пумори–Спорт» необходимо в краткие сроки принять и реализовать маркетинговые решения для удержания имеющейся доли рынка с последующим ее увеличением.

Рекомендации по совершенствованию комплекса продвижения продукции предприятия на B2B рынке также были основаны на результатах сегментирования, учитывающих профили целевых сегментов и основные ценности потребителей. Для совершенствования комплекса продвижения продукции ООО «Пумори–Спорт» необходимы:

- регулярное обновление информации на сайте, кастомизация сайта, SEO оптимизация сайта, создание удобного для потребителя калькулятора, презентация сайта на специализированных выставках и спортивных соревнованиях;
- представление портфолио на сайте – о тренажерных залах, клубах, секциях, где представлено оборудование предприятия;
- обучение, тренинги менеджеров по продажам технике ведения переговоров, презентаций, «холодных» и «горячих» звонков;
- активное систематическое участие в выставках, первичный выход на лиц, принимающих решение;
- усиление работы с рассылками, валидизация базы для рассылок потребителям спортивного оборудования и инвентаря;

- разработка, публикация печатной рекламы – в специализированных журналах, каталогах, буклетах, проспектах;
- информирование потенциальных потребителей о возможности разработки товаров по индивидуальным эскизам, проектам;
- разработка системы скидок для постоянных клиентов;
- спонсоринг, популяризация через Спорткомитет продукции ООО «Пумори–Спорт», презентация товаров участникам соревнований;
- участие в тендерах государственных учреждений по закупкам спортивного оборудования и инвентаря;
- поиск новых поставщиков сырья с положительной репутацией поставок точно-в-срок;
- отслеживание действий конкурентов.

Реализация данных мероприятий по совершенствованию комплекса продвижения позволит повысить товарооборот и получить экономический эффект, увеличить долю рынка предприятия, что будет способствовать повышению конкурентоспособности в условиях реализации стратегии импортозамещения. Потенциал маркетинга в современных условиях высокой турбулентности окружающей среды позволит отечественным предприятиям реализовать имеющийся потенциал и возможно в перспективе выйти на международный уровень.

Литература

1. Ковалев, А. И. Промышленный маркетинг (Часть I) – М.: ООО Фирма «Благовест-В», 2002. – 304 с.
2. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2005. – 464 с.
3. Ламбен, Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2005. – 800 с.
4. Уэбстер, Ф. Основы промышленного маркетинга. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2005. – 416 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Агеева Т.Ю. Оценка риска возникновения банкротства организации …… 3
Адагамова Д.В., ***Мухамедзянов Д.Д.***, ***Хабибуллина Д.М.*** Механизмы управления реализации стратегии на разных этапах жизненного цикла организации …… 4
Адаманова З.О. Глобальная информатизация в становлении экономики знаний …… 6
Адаманов Д.Р. Векторы развития инфраструктуры мирового рынка …… 8
Аджимет Г.Х. Анализ деятельности ТНК на мировом рынке …….. 11
Алехина Е.И., Шацкая Е.Ю. Значение инновационного импортозамещения для развития предпринимательства в современных условиях …… 14
Алтуфьева Н.В. Инновационный потенциал малого и среднего бизнеса в Республике Башкортостан …….. 15
Андриенко О.Г. Особенности управления конкурентоспособностью торговой организации ……..17
Астраханцева С.Б. Импортозамещение как инструмент развития экономики промышленных предприятий …… 19
Аталянц А.Э., Румачик Н.А. Повышение качества учетно-аналитической информации в концепции бенчмаркинга ……..20
Аталянц И.Э., Шелухина Е.А. Денежные потоки и ликвидность: отечественная и зарубежная практика ……... 22
Багдасарян А.С., Савцова А.В. Налоговое регулирование как инструмент антикризисного управления …….. 24
Будаев А.В., Будажанаева М.Ц. Прогнозирование развития туристско-рекреационного комплекса муниципального образования ……26
Баженова Е.В. Использование латерального маркетинга управляющей компанией для повышения лояльности потребителей услуг ЖКХ …….. 29
Балахова Э.В., Жарикова Е.Ю. Ликвидность как элемент анализа финансового состояния предприятия ……31
Беломестнова И.А. Импортозамещение и интеграционные процессы в экономике ……33
Беломестнов В.Г. Потенциал импортозамещения регионов Сибири ……33
Блохин В.Н. Устойчивое развитие сельских территорий России: проблемы, возможности, перспективы …… 35
Бондаренко К.В., Денисова И.И. Оценка контрольной деятельности финансового органа на региональном уровне ……37
Бондарь Т.С., Адинцова Н.П. Аудит расчётов с поставщиками и подрядчиками ……40
Борис О.А., Кузьменко И.И. Влияние современных стратегий развития экономики на социальные переменные менеджмента промышленных предприятий …….. 42
Борисенко В.А., Федорова С.А. Оценка экономической эффективности системы адаптации персонала на предприятии ……44
Буховец Т.В., Василевич М.В. Многомерный сравнительный анализ инвестиционной привлекательности регионов Республики Беларусь ……... 45
Буховец Т.В., Пискижева В.В. Анализ технологического уровня и инновационного развития промышленности Республики Беларусь …….. 47
Буховец Т.В., Русак И.Н. Особенности государственного управления в развитии концепции зеленой экономики в Республике Беларусь …….. 50
Варламова Ю.А. Оценка эффективности экономического развития регионов ……..52
Величко Е.В. Общий анализ показателей платёжной системы в России на современном этапе развития ……..... 55
Власова В.М., Литвиненко Е.В. Совершенствование механизма финансирования строительства жилья в РФ …….. 60
Войнова О.А. Изучение мотивации в поведенческой экономике …….. 62
Волошина А.Г., Шацкая Е.Ю. Методы подбора персонала в странах Европы …….. 64
Воронина Т.В. Импортозамещение как фактор развития производственной кооперации стран ЕАЭС ……65
Воротилкина Е.А. Моделирование и прогнозирование доходоности кредитных организаций ……. 67
Гафурова Г.Р. Роль системы внутреннего контроля в управлении организацией ……69
Гвозденко В.Н., Акинина В. П. Бюджетная политика как основа финансового оздоровления бюджетной системы Ставропольского края …… 71
Герасимчук В.И. Стратегии импортозамещения и стимулирования экспорта в экономической политике государства ……74
Голован К.А., Паценко О.Н. Тенденции развития пенсионного страхования в России ……...76

Голодов С.В., Кузин С.И. Статистическое исследование инвестиционного процесса в малых и средних предприятиях. Региональный аспект ……. 78
Григорьева И.Ю. Укрепление инвестиционного портфеля, стимулирование инноваций посредством снижения импортной зависимости Краснодарского края ……80
Григорьева М.О. Система методов воздействия на развитие наукоемких видов деятельности ……...82
Демьянова О.В. Пространство производственной деятельности предприятия ……. 84
Деникаева Р.Н., Меркулова И.В. Анализ объема государственного долга РФ: пути решения проблемы ……... 86
Дехтяренко В.А., Адинцова Н.П. Импортозамещение – фактор решения проблем российской экономики ……88
Дырхеев К.П. Структурный анализ инвестиций в основной капитал в Республике Бурятия …….. 90
Жаботинская Т.А. К вопросу о сущности финансовых рисков ……. 92
Задесенец Н.Р. Оценка притока и оттока иностранных инвестиций в экономике России ……... 94
Зайцев А.Г.,Машегов П.Н., Мальцев А.А. Объекты региональной инновационной инфраструктуры как предмет институционального анализа …….. 97
Зайцева Д.П., Гошунова А.В. Методы проведения анализа и прогнозирования финансовых результатов и их современные интерпретации ……99
Защитина Е.К. Экспорт образовательных услуг как одно из направлений политики импортозамещения ……. 102
Золотова Е.А. Инвестиционная деятельность в туризме Карачаево-Черкесской Республики: экономический обзор ……. 105
Зуева В.Ю., Чернова А.В. Проблемы налогообложения операций банков с государственными ценными бумагами ……. 109
Иваненко И.А. Анализ торговли валютой на биржевом рынке России ……. 111
Иванова М.К., Сторожева И.С., Котляревская И.В. Обоснование актуальности применения внутриорганизационного маркетинга …….. 113
Илышева М.А., Москаленко Ю.А. Обоснование целесообразности проекта продвижения конкурса лидеров производительности на кубок им. А.К. Гастева – 2017 ……... 115
Кабанова О.В. Тенденции развития банковского кредитования в условиях импортозамещения ….. 117
Кальченко Т.В. Цивилизационное доминирование в постглобальную эпоху: предпосылки и механизмы реализации …….. 120
Караваев В.Е., Варникова О.Р., Философова М.С., Лихова И.Н. Экономические отношения в здравоохранении – основа качественной медицинской помощи ……121
Карлова А.И. Современные механизмы управления туристической деятельностью в мировой экономике ……. 123
Кашко Ю.К., Берг Т.И. Инновации как фактор роста производительности труда ……125
Кириллов А.В. Участие работодателей в государственных программах занятости населения ……128
Клочков А.А., Бабенко М.А. Современные методики оценки и анализа финансового состояния организации ……130
Князева И.Г., Арингазинова Д.Н. Роль исламского банкинга в привлечении инвестиций в экономику РФ …….. 133
Князева И.Г., Поливина Я.Е., Степанова В.С. Проблемы оценки экономической нестабильности территории …….. 135
Козлов А.А., Бабенко М.А. Система бюджетирования как инструмент финансовой политики коммерческой организации ……... 138
Койбаев В.Т. О формировании финансовых ресурсов пенсионной системы Российской Федерации ..… 141
Колесникова В.В., Соколова А.А., Серебрякова Е.А. Расширение качества услуг как одно из направлений развития операций в иностранной валюте ……. 144
Колмыкова Т.С., Астапенко Е.О., Артемьев О.Г. Теоретические аспекты формирования и использования инновационного потенциала …….. 149
Колодийчук А.В. Ключевые этапы развития систем стратегического управления внедрением ИКТ в макроэкономической среде ……151
Колягин Д.В. Государственное управление процессами глобализации и интеграции в регионах ….. 153
Коноплёва Ю.А., Коноплёв Е.В., Малютина В.В. Риски на рынке ценных бумаг …….. 155
Коноплёва Ю.А., Елисеева Н.В. Теоретические основы технического анализа фондового рынка ….157
Коноплёва Ю.А., Бытдаева А.Х., Коноплёва Л.А. Теоретические аспекты финансового лизинга … 159
Корнева О.В. Совершенствование фискальных механизмов устойчивого развития предприятий рыбной отрасли …….. 160
Корсунов Д.В., Доможилкина Ж.В. Проблемы финансирования АПК в условиях кризиса ……... 162
Кривченко В.А. Участие России в деятельности международных органов (организаций) финансового контроля ……163

Кузин С.И., Аббас Н.Ю., Манухина А.В. Роль и место малого и среднего предпринимательства в формировании инновационного потенциала России 164
Куницына Н.Н., Димурина Н.Е. Тенденции развития рынка нефти и нефтепродуктов Северо-Кавказского федерального округа 167
Лазакович М.Е. Оценка проблемы сиротства в Республике Беларусь и пути ее решения 170
Лазарева Е.И. Кластерная концепция повышения инновационной конкурентоспособности акторов в региональной системе в контексте государственно-частного партнерства 172
Латышев О.Ю., Терзиев В.К., Банабакова В.К., Кюскиева-Арабска Е.Д. Социально-экономическое положение незащищённых слоёв населения 174
Лачинина Т.А., Чистяков М.С. Институциональный аспект реализации концепции реиндустриализации и импортозамещения в условиях турбулентной внешней среды 176
Лебединская О.Г., Тимофеев А.Г., Абызова Е.В. Механизм выявления направлений развития инновационной деятельности в высокотехнологичном бизнесе 178
Лебединская О.Г., Овешникова Л.В., Тимофеев А.Г. Статистическая оценка готовности экономики к национальной технологической инициативе 180
Левенкова В.Н., Адинцова Н.П. Перспективы подготовки квалифицированных бухгалтеров в России 183
Лесина А.В. Лизинг как финансовый инструмент эффективного развития 185
Лисицына А.С., Чимонина И.В. Обоснование необходимости модернизации предприятия питания в сельской местности 187
Литвиненко Н.А., Журавлева Е.П. Малый бизнес: полоса препятствий 188
Лоскутов Д.В. Современные угрозы экономической безопасности России 190
Лукьянова С.Э. Факторы формирования региональной инновационной системы в Республике Крым 191
Малышева И.И. Движение денежных средств на предприятии 193
Мальцева Ю.А., Данилова К.А. Девиантные реакции потребителя как симптом гедонизма: к вопросу о социальной ответственности маркетинга 195
Мамонтов Д.А. Схема запуска инновационной продукции университета 197
Мамонов Е.У. Импортозамещение как фактор развития малых промышленных предприятий региона 199
Машкина Н.А., Волкова А.С. Инновации в системе муниципального управления (на примере Курской области) 200
Медведева С.Н., Кутузова Т.Ф. Франчайзинг как элемент антикризисного механизма эффективного взаимодействия финансового и реального сектора российской экономики в современных условиях 203
Меркулова И.В., Деникаева Р.Н. Бюджет как основной инструмент государства в централизации и перераспределении дохода 205
Мнацаканян А.Г. О приоритетах инвестиционной политики в рыбном хозяйстве России на современном этапе 206
Мнацаканян Р.А. Применение механизмов государственно-частного партнерства в рыбном хозяйстве 208
Молодых В.А., Рубежной А.А. Влияние неопределенности налогового законодательства на поведение налогоплательщиков 209
Морданова А.М., Гошунова А.В. Концепция креативного учета в современных зарубежных исследованиях 211
Мугуев Ю.И., Шамаев М.М., Хохлова Е.В. Формирование инвестиционной привлекательности Ставропольского края как один из факторов развития региональной экономики 214
Мурзин А.Д., Мурзина С.М. Социально-экологические инновации в муниципальном управлении 216
Набиев Д.М. О сущности и угрозах экономической безопасности регионов России 218
Овешникова Л.В. Направления таргетирования в высокотехнологичных отраслях экономики России 220
Омельченко И.И., Мандрица О.В. Проблема учёта оплаты труда в современных условиях 222
Очиров Б.Д. Формирование туристического продукта на основе комплексного использования уникальных ресурсов региона 224
Пакова О.Н., Баскаева О.А. Контроллинг в системе управления проектами организации 225
Пакова О.Н. Внедрение финансового контроллинга в предпринимательскую среду 228
Пакова О.Н. Проблемы внедрения элементов внутригруппового финансирования с применением моделей Cash Pooling 231
Панасенко С.В., Сейфуллаева М.Э., Широченская И.П. Особенности развития российской экономики в условиях экономических санкций 234

Панина Д.Д., Паценко О.Н. К вопросу о повышении пенсионного возраста в Российской Федерации 237
Панина Д.Д., Запиченко Д.В., Дьякова Ю.Н. Лизинг как реальный инструмент антикризисного механизма 238
Парахина В.Н., Тимошенко П.Н., Ханалиев Г.И. Взаимосвязь процессов реиндустриализации и реализации стратегии импортозамещения в регионах 240
Пасько Е.А. Особенности и современные тенденции агрострахования в России 243
Пенькова И.В. Тематический туризм как метод популяризации историко-культурного наследия Великого шёлкового пути 245
Пилишвили А.С. Homo Sapiens Digital в условиях современной российской экономики: вызовы цифрового общества 248
Пономарева Е.А. Особенности управления финансами предприятий в условиях нестабильности экономики 249
Попова Н.А. Исследование ошибок и их последствий при проведении инвентаризации на предприятиях питания 251
Развадовская Ю.В., Руднева К.С. Исследование технологической структуры капиталовложений в системе долгосрочного стратегического планирования 253
Репина Е.А. Поддержка малого бизнеса в рамках политики импортозамещения 255
Рисин И.Е. Новые стратегии социально-экономического развития регионов: особенности и проблемы разработки 256
Рябцева Е.Е., Цыбульская Л.А. PR-технологии в антикризисном управлении (региональный аспект) 258
Рябцева Е.Е., Цыбульская Л.А. Особенности формирования экономического механизма управления интеллектуальной собственностью в Крыму 259
Рясова К.А., Гошунова А.В. Роль профессионального суждения в управлении финансовыми рисками в условиях нестабильной экономической ситуации 261
Савченко К.В., Зуева В.Ю. Анализ рыночных рисков операций банка на фондовых рынках 264
Савченко К.В., Чернова А.В. Анализ динамики и структуры операций банка с ценными бумагами 266
Салпагарова Ф.И. Стратегия импортозамещения как современный тренд развития экономики Ставропольского края 267
Сандакова Н.Ю. Инновационные инструменты развития транспортной инфраструктуры региона 270
Соколова А.А., Тайсумова З.М. Анализ межбюджетных отношений в системе "регион – муниципальные образования" на примере Чеченской Республики 271
Сардарян А.Р. Использование современных технологий социальной защиты населения в целях социально-экономического развития РФ 274
Сенюгина Ю.А., Лазарева Н.В. Мотивация труда врачебного персонала как основа повышения качества медицинской помощи 275
Сибирская Е.В. Алгоритм организации мониторинга экономики для оценки ее готовности к национальной технологической инициативе 277
Сивец Т.В., Русак И.Н. Особенности управления инвестиционным климатом регионов Республики Беларусь 279
Скиба В. А., Кузькин А. С., Зинченко В. В. Оценка эффективности региональной налоговой политики стимулирования экономической активности 281
Солтыс И.А., Золотарев Д.Р. Экономическая характеристика финансового состояния коммерческой организации 283
Станкевич А.А. Оценка и возможности реализации конкурентного потенциала предприятий Республики Крым 285
Станкевич А.А. Целевые индикаторы государственной программы развития сельского хозяйства до 2020 года 288
Страшко Е.В. Анализ экономических показателей г. Севастополя в рамках стратегии развития региона 289
Стрельцова К.А. К вопросу о налогообложении коммерческих банков 293
Сухостав Е.В. Омниканальная стратегия распределения в маркетинге 294
Сысоева Т.Л. Управление продажами глянцевого издания в условиях экономического кризиса 297
Тарманова Т.В. Динамика основных показателей уровня и качества жизни в регионах Республики Беларусь 299
Теличко Д.Ю. Анализ реализации государственных программ Ставропольского края 302
Тер-Григорьянц А.А., Калугина О.В. Учетно-аналитическое обеспечение аудита экономической безопасности предприятия 305
Теуважева Д.А. Методические приемы кадрового аудита 307

Титов Д.А, Моисеева Д.В. Инновационная активность малых предприятий: анализ отраслевого и регионального распределения ……... 308
Толстых Н.А. Подготовительная стадия Финансового планирования на предприятии ……..311
Травкина Е.В. Результаты мониторинга взаимодействия банковского и реального секторов российской экономики ……... 311
Трегулова И.П. Совершенствование системы учета и оценки производственных запасов ……... 316
Трус Ю.А., Русак И.Н. Особенности государственного управления пенсионной реформой в Республике Беларусь ……... 318
Убонова Д.З. О прогнозировании основных характеристик регионального бюджета …….. 321
Устаев Р.М., Гюльнезерова М.Н. О политике импортозамещения на современном этапе развития российской экономики ……... 322
Уткина Е.Г., Кутурина Е.П. Проблемы и перспективы страхового рынка в России …… 324
Ушвицкий Л.И., Соловьева И.В., Магомедова Ш.Х. Государственный финансовый контроль бюджетной сферы …….. 326
Федотова Т.А. Конкурентоспособное развитие рынка труда в новых реалиях миграционных потоков …… 328
Ферисова К.С., Щеголькова М. О., Пучкова Е.Е. Проведение анализа экономической ситуации на рынке …….. 329
Хардаев К.П. Проблемно-ориентированный подход к формированию региональной политики …… 330
Хасанов А.З. Проблемы измерения показателя экономического благосостояния в современных российских условиях …… 331
Хололова К.Ю., Жарикова Е.Ю., Пучкова Е.Е. Метод моделирования, сбора и анализа информации в управленческой деятельности …… 333
Хосроева Н.И. Проблемы труда и человеческого капитала в социально-экономической литературе ….. 334
Хохлова Е.В., Закиян А.М. Роль санаторно-курортных и туристских услуг в экономике Ставропольского края и перспективы их развития …… 336
Хуторная К.С., Журавлева Е.П. Особенности организации бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства …… 338
Чалдина В.А. Аутплейсмент как перспективное направление в области управления ……..340
Черемисина В.Н., Журавлева Е.П. Связь бухгалтерского дела с другими науками …… 341
Чернова О.А. Проблемы коммуникационно-пространственного обеспечения стратегий импортозамещения в регионе …… 343
Чернявская Ю. А. Финансовые источники кластеризации промышленности в современных условиях …….. 345
Шевченко А.С. Факторный анализ оборотных активов предприятия ……346
Шидакова Е.Е., Молодых С.В. Импортозамещение в условиях эмбарго …….. 348
Шишкова Ю.В., Журавлева Е.П. Организационно-экономический механизм проведения аудита готовой продукции …… 350
Шульга А.А., Фурсов В.А. Концептуальные подходы к формированию человеческого капитала в реальном секторе экономики …… 352
Щербакова А.В., Алексеева О.А. Финансовые риски как регуляторы финансовой стабильности банковской организации …… 354
Щербелева В.А. Влияние затрат на НИОКР на кооперацию компаний и университетов при реализации инновационных проектов …… 357
Эльдяева Н.А. Ярных Э.А. О развитии статистического наблюдения труда в малом и среднем бизнесе России как информационной базы для государственного и муниципального управления ……..358
Эльдяева Н.А. Проблемы исследования масштабов предпринимательской деятельности домашних хозяйств региона в малом и среднем бизнесе и оценка их возможностей для стратегии импортозамещения …… 360
Эркенова Е.К., Журавлева Е.П. Перспективные направления взаимодействия банков с реальным сектором экономики …….. 363
Юзефальчик И.В. Инфраструктура рынка производных финансовых инструментов: развитие и роль в обеспечении финансовой стабильности ……... 364
Юсупов Л.Р. Актуальные проблемы развития внешнеэкономической деятельности в регионах России и возможные способы их решения (на примере регионов ПФО) …… 366
Ярных Э.А., Эльдяева Н.А., Лебединская О.Г. Инновационной сферы малого и среднего бизнеса в экономике государства …… 368
Ярусова Ю.В., Бабич А.А. Особенности проведения ревизии по запросу правоохранительных органов …… 370
Яценко О.Ю., Альтяпова Ю.Ш. Совершенствование комплекса продвижения продукции предприятия в условиях реализации стратегии импортозамещения …… 370

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕАЛИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

IV Международной научно-практической конференции

4-6 октября 2017 г.

Под редакцией

д-ра экон. наук, профессора Льва Исаковича Ушвицкого

Издается в авторской редакции

Технический редактор, компьютерная верстка М.И. Толмачев

Подписано в печать 28.09.2017

Формат 60х84 1/8	Усл. печ. л. 43, 95	Уч.-изд. л. 43,72
Бумага офсетная	Заказ 156	Тираж500 экз.

Отпечатано в Издательско-полиграфическом комплексе
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
355029, г. Ставрополь, пр-т Кулакова, 2