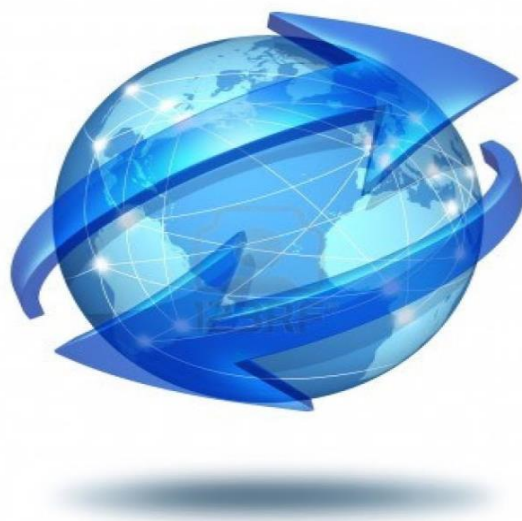


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 7 ч.2 2016

**Competitiveness in a
global world: economics, science, technology**

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Редакционный совет:

Главный редактор

Папырин В. Б. - кандидат экономических наук, доцент, Россия

Члены совета

Беспярых В. И. - доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина, Россия

Большаков Н. М. - доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, Президент Сыктывкарский лесной институт, Россия

Бондаренко В.А. - доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и рекламы, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

Брикач Г. Е. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский технический университет им П.О. Сухого, Республика Беларусь

Газетдинов М. Х. - доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист Республики Татарстан, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Институт экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

Дзагоев В. Ю. - кандидат экономических наук, Министр экономического развития Республики Южная Осетия, заместитель главного редактора, Южная Осетия

Долганов К. Л. - кандидат экономических наук, управляющий партнёр фонда прямых инвестиций «Центр», заместитель главного редактора, Россия

Ильин Л. И. - кандидат экономических наук, директор ФГБНУ Владимирский научно-исследовательский институт сельского хозяйства, Россия

Ксенофонтова Т.Ю. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Лапаев Д.Н. - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и управления ФГБОУ ВО "Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева", Россия

Лукин А.С. - кандидат экономических наук, доцент, заместитель главного редактора, Россия

Лялин В. Е. - доктор экономических наук, доктор технических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор, Заслуженный изобретатель РФ, Ижевский Государственный Технический Университет имени М.Т. Калашникова, Россия

Мухаметгалиев Ф. Н. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Заслуженный экономист Республики Татарстан, директор Института экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

Найденов Н. Д. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова, Россия

Науменко Т. В. - доктор философских наук, профессор, факультет глобальных процессов МГУ имени М.В. Ломоносова, Россия

Осипов В. С. - доктор экономических наук, заведующий сектором институтов государственного управления ФГБУН Институт экономики РАН, главный научный сотрудник Государственного НИИ Счетной палаты Российской Федерации, Россия

Останин В. А. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Дальневосточный федеральный университет, Россия

Рахаев Х. М. - доктор экономических наук, профессор, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова, Россия

Рожков Ю. В. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Хабаровский государственный университет экономики и права, Россия

Третьяков С. В. - кандидат экономических наук, директор ФГБНУ Пермский научно-исследовательский институт сельского хозяйства, Россия

Царегородцев Е. И. - доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист РФ, Магнитогорский государственный университет, Россия

СЕГМЕНТАРНЫЙ УЧЕТ И СЕГМЕНТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Назарова В.А., аспирант, Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I

Аннотация: В статье рассматриваются особенности использования данных управленческого учета для принятия стратегических решений и система организации управления предприятием по центрам ответственности. Выявлены связь и различие между центром ответственности и сегментом деятельности. Подчеркнута важная роль сегментного менеджера в системе управления предприятием. Установлена необходимость определения системы показателей для оценки эффективности работы сегментных менеджеров.

Ключевые слова: сегмент, центр ответственности, управленческий учет, сегментарный учет, база распределения, предприятие, управление затратами, сегментный менеджер.

Abstract: The article discusses the features of the use of management accounting data for strategic decision-making and management system by the enterprise on responsibility centers. Found a link and a distinction between responsibility centre and activity segment. Emphasized the important role of segment Manager in the system of enterprise management. The necessity of determining the system of indicators for evaluating the performance of segment managers.

Keywords: segment, responsibility center, management accounting, segment accounting, allocation base, enterprise, cost management, segment manager.

Введение

Современные требования к формированию информационных потоков определяют хозяйствующий субъект в качестве единого информационно-аналитического пространства. Добавленная стоимость, созданная на конкретных предприятиях, на уровне макроэкономики формирует валовой внутренний продукт – основной показатель экономического развития страны. Российская промышленность имеет значительный потенциал для увеличения объемов производства, а также для выполнения задачи импортозамещения. Для определения стратегии развития предприятия и улучшения его конкурентоспособности менеджерам необходима информация, как о внешней предпринимательской среде, так и о внутренних резервах и потенциале.

Управленческий учет, направленный на поиск, сбор, обобщение и анализ оперативных учетных данных, является связующим звеном между учетно-аналитической информацией и управленческими решениями. В настоящее время система управленческого учета находится в стадии развития и, как правило, ее применение носит рекомендательный характер. Необходима разработка методологии, и определение круга показателей, позволяющих оценить эффективность работы менеджеров. Основной задачей управленческого учета в настоящее время на многих предприятиях считается учет затрат и калькулирование себестоимости продукции. Однако в перспективе к данной задаче необходимо подключить также и определение финансового результата, который должен стать основным критерием эффективности работы менеджеров. Намечить перспективные пути решения поставленной задачи возможно, на мой взгляд, в рамках сегментарного учета, развивающегося как подсистема управленческого учета.

1. Сегментарный учет как подсистема управленческого учета: этапы развития

В настоящее время в условиях развития рыночных отношений управленческий учет особенно важен и актуален. Для его развития необходимо как изучение зарубежного опыта – причин возникновения, исторических особенностей, тенденций и перспектив развития, так и анализ отечественной теории и практики учетно-аналитической школы, потребностей и задач, стоящих перед учетом в современных условиях. В российском учете

на практике преобладает калькуляционный подход, который заключается в группировке затрат для исчисления себестоимости продукции. В зарубежной практике преобладает целевой подход, основоположником которого является К.Друри. Целевыми направлениями являются:

- калькулирование, для которого выделяются затраты на продукт и затраты на период, элементы затрат, статьи калькуляции и др.;

- подготовка информации для оперативных, тактических и стратегических управленческих решений с выделением релевантных и нерелевантных затрат, альтернативных (вмененных) затрат и др.;

- контроль, для которого выделяются затраты по центрам ответственности и местам возникновения [1].

Управление по центрам ответственности организовано, как правило, в децентрализованных организациях и ориентировано на удовлетворение потребностей менеджмента. Структурные единицы организации, внутри которых протекают хозяйственные процессы, являются местами возникновения затрат. Следующим важным этапом в развитии управленческого учета является разработка методологии учета по сегментам. Следует отметить, что в настоящее время существует разработанная и утвержденная нормативная база отчетности по сегментам, тогда как учет по сегментам каждое предприятие может вести по своему усмотрению и в соответствии со своими целями и задачами.

Основы учета по сегментам заложены первоначально оперативным учетом, распространенным в советское время, а затем учетом по центрам ответственности для обеспечения управления информацией о внутренней среде организации. Чикишева А.Н. в своей работе указывает: «...если в западных странах интерес к сегментам бизнеса проявляли независимые вкладчики, собственники, прочие частные лица, фигурирующие на рынках ценных бумаг, то ввиду особенностей советской экономики первопричина зарождения и применения принципов сегментации в нашей стране заключалась в необходимости государственного контроля над общественной собственностью» [2].

Доктор экономических наук Соколов А.А. выделил три историко-логических этапа становления и развития сегментарного учета и отчетности. Первый этап, ставший предпосылкой появления

отчетности по сегментам, (до 30-х гг. XX века), охарактеризовался усилением контроля со стороны государства за деятельностью предприятий. Второй этап (1930-1970 гг.) – планово-контрольный, свидетельствовал о контрольно-регулирующей функции со стороны внешней среды и обусловил становление учета и отчетности по сегментам. Третий этап (с 1970 г.) – стратегический, охарактеризовался необходимостью адаптации систем управления к изменениям и требующий сбора, обобщения и представления информации по сегментам. В настоящее время контрольная функция учета постепенно утрачивает свое первостепенное значение. На первый план выходит учетная информация, посредством которой возможно осуществление стратегического управления. «Информация становится стратегическим ресурсом организации» [3].

Как уже отмечалось, на уровне государственного регулирования в настоящее время отработан вопрос предоставления бухгалтерской отчетности по сегментам. В соответствии с ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам» выделение сегментов, в целях предоставления в государственные органы отчетности по сегментам, заключается в «обособлении информации о части деятельности организации»:

- а) которая способна приносить экономические выгоды и предполагающая соответствующие расходы (включая подразумеваемые выгоды и расходы от операций с другими сегментами);

- б) результаты которой систематически анализируются лицами, наделенными в организации полномочиями по принятию решений в распределении ресурсов внутри организации и оценке этих результатов;

- в) по которой могут быть сформированы финансовые показатели отдельно от показателей других частей деятельности организации» [4].

Следует отметить, что в ПБУ 12/2010 прямо указано на то, что в зависимости от организационной и управленческой структуры организации, основой выделения сегментов могут быть географические регионы, в которых осуществляется деятельность.

В современной международной практике также сложился определенный подход к данной проблеме. МСФО-8 «Операционные сегменты» раскрывает только один вид сегментов, указанный в самом названии стандарта. В отличие от российского ПБУ, географические регионы не рассматриваются в качестве основы выделения сегментов, вместе с тем, географические районы производства и продаж учитываются в МСФО-8 наряду с другими характеристиками при выделении операционных сегментов. Однако стандарт не допускает агрегирования операционных сегментов в один, если они похожи между собой только по географическому признаку, тогда как агрегирование возможно, если операционные сегменты похожи по видам производимых продуктов и услуг, по характеру производственных процессов, по типу клиентов, по методам распределения продуктов и предоставления услуг [5].

В консолидированной финансовой отчетности организации в рамках раскрытия информации по сегментам необходимо предоставлять цифровые показатели о степени зависимости от основных клиентов, а группа компаний-клиентов, находящаяся под общим контролем, должна расцениваться как один клиент. Вместе с тем, сегмент в соответствии с международными стандартами является компонентом предприятия, с которым производит-

ся сравнение других групп и категорий. Журавлева Н.А., Крафт Г.В. и др. в книге «Учет и отчетность по МСФО. Теория и практика применения на железнодорожном транспорте» при освещении гудвилла, приобретенного в результате объединения бизнеса, и приходящегося на каждую генерирующую единицу, отмечают: «Каждая генерирующая единица должна...не быть больше, чем сегмент, в соответствии с положениями МСФО 8 (IFRS) «Операционные сегменты» [6].

Информация географического характера также должна быть раскрыта в консолидированной финансовой отчетности по МСФО, в частности раскрытию подлежит и тот факт, что местонахождение подразделений организации не выходит за рамки одного географического сегмента.

2. Сегменты и центры ответственности: перспективы развития

Для предоставления качественной отчетности по сегментам, как по российским, так и по международным стандартам, необходимо формирование достоверной, полной и смысловой информации о внутрихозяйственных процессах.

В связи с этим необходимо подчеркнуть наличие связи между сегментом, центром ответственности и местом возникновения затрат в рамках управленческого и сегментарного учета. В экономической литературе встречается несколько вариантов определений данных терминов. На мой взгляд, наиболее точными являются определения следующих авторов: Лысенко Д.В.: «Центр ответственности – элемент финансовой структуры предприятия, который выполняет хозяйственные операции в соответствии со своим бюджетом и обладает для этого необходимыми ресурсами» [7]; Остаева Г.Я.: «Места возникновения затрат представляют собой структурные единицы предприятия, являющиеся причиной возникновения затрат, включая протекающие внутри них хозяйственные процессы» [1].

Менеджеры центров ответственности должны быть мотивированы на выявление резервов повышения эффективности деятельности вверенного им участка, они не только несут ответственность за показатели деятельности, но и наделяются полномочиями для принятия управленческих решений. Компетентный менеджмент, основывающийся на качественном учетно-аналитическом обеспечении, способен предвидеть возможные результаты деятельности и планировать оптимальные пути их достижения. Существующая в настоящее время система мотивации предусматривает моральные и материальные поощрения (или порицания) за качество управленческих решений и их последствий. В таком случае необходимо рассмотреть вопрос о том, что может стать показателем эффективности работы для менеджеров центров затрат. Необходимо учитывать то, что менеджеры центров затрат ограничены в своих полномочиях влиять на уровень трансфертных и закупочных цен, а также на другие факторы, непосредственно влияющие на уровень затрат. Кроме того, в условиях инфляции снижение уровня затрат объективно не всегда достижимо, а в большинстве случаев возможно обоснование роста уровня затрат. В современных условиях жесткой конкуренции объектом приложения усилий должны стать не только и не столько обособленный учет затрат и калькулирование себестоимости, а определение финансового результата по сегментам на основе центров ответственности в соответствии с обоснованной методикой. В настоящее время выделяется несколько центров ответственности. Так, Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж.

выделили четыре основные группы центров ответственности:

- центры затрат – подотчетны только в области затрат;
- центры выручки – подотчетны только в выручке;
- центры прибыли – подотчетны в затратах и выручке;
- центры инвестиций – подотчетны в затратах, выручке и капиталовложениях [8].

Лысенко Д.В., автор учебника «Бухгалтерский управленческий учет», разделяет центры затрат на два вида: центр нормативных затрат, руководитель которого отвечает за «соблюдение нормативных затрат на производство продукции» и центр управленческих затрат, руководитель которого отвечает за «соблюдение уровня расходов, запланированного в бюджете» [7]. Данная детализация позволяет своевременно и качественно подготовить необходимую информацию для принятия оперативных управленческих решений и, в конечном итоге, в случае необходимости, изменение направления денежных потоков организации.

По моему мнению, для определения конечного финансового результата и оценки эффективности деятельности сегментных менеджеров необходимо создание сегментов на базе центров затрат, исходя из вмененного дохода, рассчитанного посредством распределения выручки, сформированной в центре дохода (выручки). На практике один центр дохода (выручки) на предприятии соответствует нескольким центрам затрат. При этом следует учесть, что себестоимость работ или услуг сегментов предприятия, как правило, известна и отражена в отчетности по центрам затрат. В качестве одного из оптимальных вариантов базой распределения валового дохода предприятия по отдельным сегментам его деятельности в виде вмененного дохода предлагается использовать среднесписочную численность рабочих и служа-

щих сегмента или фонд оплаты труда рабочих и служащих. Для обеспечения социальной защищенности малооплачиваемых категорий сотрудников, по моему мнению, возможно исключение из расчетов фонда оплаты труда руководителей и менеджеров сегмента.

Развитие и совершенствование системы сегментарного учета в рамках управленческого учета является актуальным для компаний со сложной организационной структурой, в связи с чем существует необходимость в разработке регистров учета и форм отчетности, отражающих фактические показатели в сопоставлении с бюджетными показателями, и выявлением отклонений.

Заключение

Несмотря на разнообразие подходов к разграничению и выделению сегментов, определяющим условием целесообразности такого разграничения является ответственность и мотивация менеджера, контролирующего тот или иной сегмент. В.Ф. Палий писал: «Сегментный менеджер» - это функция, а не должность» [9]. В настоящее время остается открытым вопрос о сегментном менеджере и его функциональных обязанностях, который необходимо прорабатывать на научной основе. По моему мнению, необходимо рассмотреть несколько вариантов организации работы менеджера с целью выявления наиболее оптимального: от организации центров ответственности, формирующих себестоимость продукции, до сегмента, формирующего конечный финансовый результат по направлению деятельности. В перспективе функции сегментных менеджеров, возможно, будут выполнять менеджеры среднего звена, а, следовательно, они должны быть заинтересованы в максимальной эффективности сегмента и оперировать не только показателями себестоимости, но и такими показателями как производительность труда и рентабельность.

Библиографический список

1. Остаев Г.Я. Управленческий учет: учебник/ Г.Я. Остаев.-М.: Дело и сервис, 2015.- 272 с. ISBN 978-5-8018-0669-3
2. Чикишева А.Н. Развитие бухгалтерского учета и отчетности по сегментам деятельности лесопромышленных организаций: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.12/ Чикишева Анна Николаевна; [место защиты: Рос. гос. аграрный университет], 193 с.[электронный ресурс]. – Официальный сайт РНБ – Режим доступа <http://sigla.rsl.ru/table.jsp?f=1016&t=3&v0>
3. Соколов А.А. Методология и практика сегментарного учета и отчетности коммерческих организаций: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук: 08.00.12/ Соколов Александр Алексеевич; [место защиты: Всероссийский заочный финансово-экономический институт], 54 с. ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам», утверждено приказом Минфина РФ от 08.11.2010г. №143н
4. ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам», утверждено приказом Минфина РФ от 08.11.2010г. №143н
5. МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты»/ введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н/ Электронный ресурс/ http://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs,04.09.2015
6. Журавлева Н.А. и др. Учет и отчетность по МСФО. Теория и практика применения на железнодорожном транспорте. Учебное пособие./ Журавлева Н.А., Аксенова Б.А., Давиденко А.В., Жарова В.Н., Ковалева Е.Е., Усенко Р.А., Устич Д.П., Чернышева О.П., Чоботько А.В./ Под ред. Крафт Г.В. -М.: А-Дизайн, 2015.- 190 с. ISBN 978-5-9907334-0-4
7. Лысенко Д.В. Бухгалтерский и управленческий учет: учебник/Д.В. Лысенко.-М.: ИНФРА-М, 2009. -478 с.
8. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ./Под ред. Я.В.Соколова.-М.: Финансы и статистика, 2000.- 416 с.: ил.-(Серия по бухгалтерскому учету и аудиту), 4000 экз., ISBN 5-279-01212-2
9. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012.-512 с. – (Высшее образование:Бакалавриат) -1000 экз.- ISBN 978-5-16-004859-8.

References

1. Ostaev G.YA. Upravlencheskij uchet: uchebnik/ G.YA. Ostaev.-M.: Delo i servis, 2015.- 272 s. ISBN 978-5-8018-0669-3

2. Chikisheva A.N. Razvitie buhgalterskogo ucheta i otchetnosti po segmentam deyatel'nosti lesopromyshlennyh organizacij: dissertaciya kandidata ehkonomicheskikh nauk: 08.00.12/ CHikisheva Anna Nikolaevna; [mesto zashchity: Ros.gos. agrarnyj universitet], 193 s.[ehlektronnyj resurs]. – Oficial'nyj sayt RNB – Rezhim dostupa <http://sigla.rsl.ru/table.jsp?f=1016&t=3&v0>
3. Sokolov A.A. Metodologiya i praktika segmentarnogo ucheta i otchetnosti kommercheskih organizacij: avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni doktora ehkonomicheskikh nauk:08.00.12/ Sokolov Aleksandr Alekseevich; [mesto zashchity: Vserossijskij zaochnyj finansovo-ehkonomicheskij institut], 54 s.PBU 12/2010 «Informaciya po segmentam», utverzhdeno prikazom Minfina RF ot 08.11.2010g. №143n
4. PBU 12/2010 «Informaciya po segmentam», utverzhdeno prikazom Minfina RF ot 08.11.2010g. №143n
5. MSFO (IFRS) 8 «Operacionnye segmenty»/vveden v dejstvie dlya primeneniya na territorii Rossijskoj Federacii prikazom Minfina Rossii ot 25.11.2011 № 160n/ EHlektronnyj resurs/ http://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs,04.09.2015.
6. ZHuravleva N.A. i dr. Uchet i otchetnost' po MSFO. Teoriya i praktika primeneniya na zheleznodorozhnom transporte. Uchebnoe posobie./ ZHuravleva N.A., Aksenova B.A., Davidenko A.V., ZHarova V.N., Kovaleva E.E., Usenko R.A., Ustich D.P., CHernysheva O.P., CHobot'ko A.V./Pod red. Kraft G.V. -M.:A-Dizajn, 2015.- 190 s. ISBN 978-5-9907334-0-4
7. Lysenko D.V. Buhgalterskij i upravlencheskij uchët: uchebnik/D.V. Lysenko.-M.: INFRA-M, 2009. -478 s.
8. Horngren CH.T., Foster Dzh. Buhgalterskij uchët: upravlencheskij aspekt: Per. s angl./Pod red. YA.V.Sokolova.-M.: Finansy i statistika, 2000.- 416 s.: il.-(Seriya po buhgalterskomu uchetu i auditu), 4000 ehkz., ISBN 5-279-01212-2
9. Palij V.F. Mezhdunarodnye standarty ucheta i finansovoj otchetnosti: Uchebnik. – 5-e izd., ispr. i dop. – M.: INFRA-M, 2012.-512 s. – (Vysshee obrazovanie:Bakalavriat) -1000 ehkz.- ISBN 978-5-16-004859-8.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ТЭЦ

Некрасова И.Ю., к.э.н., доцент, Тюменский Индустриальный Университет
Меллер Н.В., к.э.н., доцент, Тюменский Индустриальный Университет

Аннотация: Целью исследования является сравнительный анализ методов формирования тарифа и выбор наиболее оптимального сточки зрения потребителя и производителя энергоресурсов.

Используются общенаучные методы познания, такие как метод анализа, синтеза, системного исследования являются методами исследования.

Актуальность темы заключается в необходимости рассмотрения механизма формирования тарифа на энергию не только со стороны потребителя, но и со стороны предприятия, производящего и реализуемого эту энергию. На сегодняшний день актуальна проблема несоответствия отношений между потребителями и производителями энергоресурсов в рыночной экономике.

Ключевые слова: предприятия ТЭЦ, формирование тарифа на электроэнергию, методы формирования тарифа на электроэнергию, сравнительный анализ методов формирования тарифа.

Abstract: The comparative analysis of the methods of formation of tariffs and the choice of the most optimal from standpoint of consumers and producers of energy resources are the purpose of research. The scientific methods of cognition are used. The methods of analysis, synthesis, system research are research methods.

The need to consider energy rate forming mechanism, not only by consumers but also by the company that produces and realized that energy is relevance of the article. The problem of inconsistencies relationship between consumers and energy producers in a market economy is actual problem today.

Keywords: CHP plants, the tariff for electricity generation, the methods of formation of tariffs for electricity, a comparative analysis of the methods of formation of tariffs.

Одним из наиболее значимых мероприятий для развития энергетической отрасли - это организация взаимосвязи между потребителями и производителями энергии, именно эта связь влияет на эффективность функционирования отрасли и на формирование стимулов для её дальнейшего развития. И это требует комплексного рассмотрения таких проблем, как: обеспечение финансовой прозрачности деятельности предприятий ТЭЦ; создание условий для установления таких тарифов на энергию, которые бы обеспечивали полную компенсацию обоснованных затрат предприятия и устранили классические противоречия между ин-

тересами производителей и потребителей энергии [15].

Тариф как стоимость единицы услуги, согласует интересы поставщиков и потребителей. Если баланс интересов продавцов и покупателей не обеспечивается в силу разных объективных и субъективных причин, тогда необходимо вмешательство государственных регулятивных органов. Изменение затрат на производство тепло- и электроэнергии оказывает наибольшее влияние на величину тарифов. Динамика изменения тарифов на энергию предприятия ТЭЦ [14] приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика изменения тарифов на энергию ТЭЦ

Показатели	Значения по годам		
	2013	2014	2015
Затраты на производство и реализацию электроэнергии (тыс.руб.)	23380284	28324040	30423970
Затраты на производство и реализацию теплоэнергии (тыс.руб.)	9183615	10076009	10973785
Тарифная ставка на электроэнергию без НДС (руб./кВт.ч.)	1,89	2,05	2,21
Тарифная ставка на теплоэнергию без НДС (руб./Гкал.)	420,44	465,78	594,7

Как видно из таблицы между затратами на производство энергии и устанавливаемыми тарифами существует прямая связь, то есть если увеличиваются затраты предприятия, то возрастает и ставка тарифа на энергию, так, темп роста затрат на производство электроэнергии в 2015 году по сравнению с 2013 годом составил 30,1 %, а темп роста тарифа за три года - 45,6%; затраты на производство теплоэнергии выросли на 19,4%, а тариф на этот же вид энергии увеличился на 11,2%; это объясняется тем, что помимо затрат на производство в сумму тарифа включаются и затраты на транспортировку данного вида энергии до потребителя.

В процессе рассмотрения и утверждения тарифов на электрическую энергию (мощность) и тепловую энергию (мощность) энергоснабжающая организация представляет на рассмотрение РЭК

предложения по утверждению тарифов на электрическую и тепловую энергию, включая:

- определение (экономическое обоснование) общей потребности в финансовых средствах (себестоимости и прибыли) по регулируемым видам деятельности на период регулирования;

- определение видов и объемов услуг в натуральном выражении, поставляемых энергоснабжающей организацией потребителям по регулируемой деятельности;

- распределение общей потребности в финансовых средствах (себестоимости и прибыли) между видами продукции по регулируемой деятельности;

- расчет тарифов (размера платы за услуги): среднего по энергоснабжающей организации и по группам (категориям) потребителей.

По результатам рассмотрения представленной энергоснабжающей организацией материалов

Региональная комиссия утверждает тарифы на электрическую и тепловую энергию по категориям потребителей региона, обслуживаемой данной энергоснабжающей организацией [9].

Одноставочные тарифы (цены) как на электрическую, так и на тепловую энергию, поставля-

емую потребителям, представляют собой сумму компонентов, рассчитанных организацией, исходя из технологических особенностей производства и реализации энергии до потребителя, показаны схематично на рисунке 1.

Тарифы (цены) на электрическую и тепловую энергию					
«+» средняя стоимость единицы электрической (тепловой) энергии			«+» суммарная стоимость услуг по передаче энергии		
Цена покупки энергии на оптовом рынке	Цена покупки энергии у других производителей или энергосбытовых организаций	Цена энергии собственного производства	Плата за услуги по передаче энергии по региональным электрическим сетям	Плата за услуги по передаче тепловой энергии по тепловым сетям	Плата за иные услуги процесса передачи и распределения энергии
«+» сбытовая надбавка - за исключением потребителей, получающих электрическую энергию по прямым договорам					
«+» абонентская плата - за исключением потребителей - субъектов оптового рынка электрической энергии					

Рисунок 1 - Схема формирования одноставочного тарифа

Тариф (цена) является регулятором рынка. Если покупателя устраивала цена и он купил товар, то это означает, что покупатель «признал» усилия и затраты изготовителя «оправданными» и на рынке установилось равновесие спроса и предложения [13].

На сегодняшний день почти все энергоснабжающие организации для определения необходимой тарифной ставки на энергию пользуются методом экономически обоснованных тарифов, но суще-

ствуют еще три метода определения тарифа. Необходимо посчитать тарифную ставку, используя каждый из четырех методов и провести сравнительный анализ.

1) Метод экономически обоснованных затрат

Данный метод предусматривает включение в сумму тарифа все элементы затрат, которые предприятие использует для производства энергии. Все необходимые данные для расчета тарифа на электроэнергию [11] сведем в таблицу 2.

Таблица 2 - Необходимые данные для расчета тарифа на электроэнергию

Показатели	2013	2014	2015	Темп роста 14/13	Темп роста 15/14	Темп роста 15/13
Необходимая валовая выручка (НВВ) (тыс.руб.)	28731947	35057681	39238925	122,0	111,9	136,6
Мощность, отпускаемая в сети соответствующего уровня напряжения ($N_{\text{отп}}$) (млн.кВтч)	18,794	20,516	23,404	109,2	114,1	124,5
Число часов использования мощности (h_i) (ч/год)	6800	7100	7300	104,4	102,8	107,4
Исчисляемые потери электроэнергии (млн.кВтч)	1,128	1,171	1,368	103,8	116,8	121,3
Расходы на оплату потерь энергии ($И_{\text{пот}}$) (руб./кВтч)	1,24	1,37	1,44	110,5	105,1	116,1
Суммарный плановый отпуск электроэнергии ($Э_{\text{отп}}$) (млн.кВтч)	24,105	25,249	26,047	104,7	103,2	108,1
Нормативы тех. потерь электроэнергии (α_i) (%)	6,1	6,8	7,1	111,5	104,4	116,4
Полученная тарифная ставка на электроэнергию (руб./кВтч)	1,97	2,17	2,34	110,2	107,8	118,8

Проследим пример расчет тарифа на основе данных 2015 года:

1) тариф на содержание электрических сетей рассчитывается по формуле:

$$T_i^{\text{сод}} = \frac{39238925}{23,404 \cdot 7300} / 100 = 2,297 \text{ руб./кВтч}$$

2) расчет тарифной ставки, учитывающей оплату потерь электрической энергии на ее передачу, определяется по формуле:

$$T_i^{\text{пот}} = \frac{1,969}{4,758 \cdot (1 - \frac{7,1}{100})} = 0,045 \text{ руб./кВтч}$$

3) расчет экономически обоснованного одноставочного тарифа на электрическую энергию представляет собой сумму двух тарифов:

$$T_i^{\text{усл}} = 2,297 + 0,045 = 2,34 \text{ руб./кВтч}$$

По данным таблицы 2 мы видим, что темп роста необходимой валовой выручки больше, чем у рассчитанного нами тарифа, так за три года темп роста НВВ составил 36,6 %, а рост тарифа 18,8%, это объясняется тем, что помимо НВВ в сумму тарифа входят также затраты на транспортировку энергии до потребителя, а на него в свою очередь,

влияет объем отпускаемой энергии; все эти элементы затрат и включаются в расчет тарифа при применении метода экономически обоснованных затрат.

2) Метод индексации установленных тарифов. Для расчета тарифа на электроэнергию методом индексации, необходимо знать фактическое

значение тарифа в 2011 году, оно составляет 1,37 руб./кВтч, далее с помощью индекса цен (роста регулируемых тарифов и рыночных цен) на электроэнергию для всех категорий потребителей, рассчитать ожидаемую тарифную ставку на электроэнергию [14]. Данные расчеты представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Расчет тарифа методом индексирования

Значения	2012 год	2013 год	2014 год	2015
Индекс цен (%)		5,7 %	13,1%	11,3%
Тарифная ставка на электроэнергию (руб./кВтч)	1,37	1,45	1,64	1,83

Как мы видим по данным таблицы 3 тарифная ставка, посчитанная методом индексирования меньше, чем фактическое значение тарифа, это связано с тем, что в методе индексирования не учитываются различные факторы, влияющие на увеличение тарифа энергоснабжающей организации, например такие как: инвестиционная политика; увеличение дебиторской задолженности организации, например у анализируемой организации дебиторская задолженность за три года увеличилась на 88%, и к 2015 году составила 12940605 тыс.руб.; т.е. данный метод не учитывает каких-либо внутренних проблем компании, которые необходимо заложить в тариф, для баланса затрат и выручки.

3) метод обеспечения доходности инвестированного капитала (RAB)

В данной методике необходимая валовая выручка (НВВ) после производства энергии, для покрытия затрат, в целях установления тарифа рассчитывается как сумма производственных расходов компании, дохода на инвестированный капитал и возврата инвестированного капитала. Корректировка НВВ на фактические показатели и корректировка в целях сглаживания тарифа для понимания базового принципа формирования НВВ не являются значимыми, и ими при рассмотрении проблемы можно пренебречь, тем более что при прогнозировании изменения НВВ прогнозные и «фактические» показатели, очевидно, идентичны [12].

Необходимые показатели для расчета тарифа, по методу обеспечения доходности инвестированного капитала сведены в таблицу 4.

Таблица 4 - Необходимые данные для расчета тарифа методом RAB

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Расходы, связанные с производством энергии (I_t)	23380284	28324040	30423970
Размер инвестированного капитала в долгосрочном периоде регулирования (K_t) (тыс.руб.)	16353698	14686704	14769361
Срок возврата инвестированного капитала (T_v) (лет)	35	35	35
Физический износ инвестированного капитала ($ИК_1$) (%)	27%	32%	37,5%
Амортизация (возврат) капитала (A_t) (тыс.руб.)	8829968	10679437	14682579
Сумма величин инвестиций, предусмотренных инвест. программой за весь период (I_t) (тыс.руб.)	1308850	1308850	1308850
Величина чистого оборотного капитала (ЧОК) (тыс.руб.)	4940314	7714952	15560690
Возврат инвестированного капитала (BK_t) (тыс.руб.)	2335770,2	2543027	2659192
Доход на инвестированный капитал ($ДК_t$) (тыс.руб.)	4397310,3	5935867	10752964
Необходимая валовая выручка (НВВ _t) (тыс.руб.)	30113365	36802934	43836126
Полученная тарифная ставка на электроэнергию (руб./кВтч)	2,35	2,52	2,57

Приведем пример расчета НВВ на основе данных 2015 года:

Срок расчета инвестиций равен 3(т)

1) рассчитаем сумму величин инвестиций, предусмотренных инвестиционной программой за весь период:

$$I_{15} = \frac{16353698 + 14686704 + 14769361}{35} = 1308850,4 \text{ тыс.руб.}$$

2) величина чистого оборотного капитала рассчитывается по формуле:

$$ЧОК_{15} = 22354404 - 6793714 = 15560690 \text{ тыс.руб.}$$

3) возврат инвестированного капитала получаем по формуле:

$$BK_{15} = \frac{14769361 * (3-1)}{35 * (1-0,375)} + 1308850,4 = 2659192 \text{ тыс.руб.}$$

4) доход на инвестированный капитал рассчитывается как:

$$ДК_{15} = (14769361 - 14682579) * (0,11 + 0,06) + (45809763 - 14682579 + 15560690) * (0,11 + 0,12) = 10752964 \text{ тыс.руб.}$$

5) необходимая валовая выручка рассчитывается как сумма:

$$НВВ_{15} = 10752964 + 2659192 + 30423970 = 43836126 \text{ тыс.руб.}$$

6) тарифная ставка на электроэнергию рассчитывается следующим образом:

$$T_{15}^{ул} = \frac{43836126}{23404 * 7300} = 2,57 \text{ руб./кВтч,}$$

где 23404 (млн.кВтч)- мощность, отпускаемая в сети соответствующего уровня напряжения, а 7300(ч./год)- число часов использования мощности;

По итогам таблицы 4 видно, что необходимая валовая выручка, рассчитанная методом обеспечения доходности инвестированного капитала, больше, чем та, которая рассчитана методом экономически обоснованных затрат; это связано с тем, что в данном методе в сумму НВВ включаются затраты предприятия на инвестиции, на вложения в собственные ОС;

4) Упрощенный метод расчета тарифной ставки

Данный метод определяет тарифную ставку на энергию путем простого деления суммы себестоимости и прибыли организации от реализации продукции на фактическую выработку произве-

денной энергии. Все необходимые данные для расчета тарифной ставки данным методом сведем

в таблицу 5.

Таблица 5 - Расчет тарифа на тепло- и электроэнергию

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Темп роста 14/13	Темп роста 15/14	Темп роста 15/13
Себестоимость производства электроэнергии (тыс.руб.)	23380284	28324040	30423970	121,1	107,4	130,1
Балансовая прибыль от электроэнергии (тыс.руб.)	3256281	4500445	7082113	138,2	157,4	217,5
Выработка электроэнергии (млн.кВтч)	18,794	19,516	23,404	103,8	119,9	124,5
Тарифная ставка на электроэнергию (руб./кВтч)	1,41	1,60	1,78	113,5	111,3	126,2

Пример расчета тарифной ставки на электроэнергию покажем на основе данных 2015 года:

1) необходимые финансовые средства для производства электроэнергии рассчитываются по формуле:

$$\text{НФС} = 30423970 + 7082113 = 37506083 \text{ тыс.руб.}$$

2) расчет тарифной ставки производим по формуле:

$$T_{(\text{эл})14} = \frac{37506083}{23404} / 1000 = 1,78 \text{ руб./кВтч}$$

По данным таблицы наблюдается постоянный рост тарифа на электроэнергию, конечно это логично и объясняется увеличением затрат на производство данного вида энергии, так к 2015 году тариф на электроэнергию вырос на 26,2%, по сравнению с 2013 годом.

Для того чтобы определить какой метод наиболее экономичный, произведем сравнительный анализ представленных выше методов расчета тарифной ставки на производство и реализацию электроэнергии, для этого сведем все полученные тарифы в таблицу 6:

Таблица 6 - Сводные результаты расчета тарифов на электроэнергию

Методы	Фактический одноставочный тариф, установленный РЭК	Δ Гр.4 / гр.2 (%)	Метод экономически обоснованных затрат	Δ Гр.6 / гр.2 (%)	Метод индексации установленных тарифов	Δ Гр.8 / гр.2 (%)	Метод обеспечения доходности инвестированного капитала	Δ Гр.10 / гр.2 (%)	Упрощенный метод	Минимальное значение
Года	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2013	1,89	4,2	1,97	- 23,3	1,45	24,3	2,35	- 25,4	1,41	1,41
2014	2,05	5,9	2,17	-20	1,64	22,9	2,52	- 21,9	1,60	1,60
2015	2,21	5,9	2,34	- 17,2	1,83	16,3	2,57	- 19,5	1,78	1,78

Как показывают данные таблицы 6 самые минимальные тарифные ставки на электроэнергию рассчитанные упрощенным методом, это объясняется тем, что данный метод не учитывает многих финансово-экономических и производственных факторов, которые закладываются энергоснабжающей организацией в сумму тарифа, например такие как: число часов использования мощности; расходы на оплату потерь электроэнергии; коэффициент роста цен на ресурсы; инвестированный капитал; амортизация инвестированного капитала;

необходимая валовая выручка; то есть в этом методе учитывается только себестоимость произведенной энергии, прибыль, полученная от реализации мощности и фактическая выработка, что и объясняет простоту расчета. Самым затратным методом определения тарифа является метод обеспечения доходности инвестированного капитала, в среднем за три года тариф, рассчитанный данным методом превысил фактическое значение тарифа на 21,2 %.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 26.03.2003 N 35-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "Об электроэнергетике"
2. Федеральный закон от 27.07.2010 N 190-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О теплоснабжении" (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.03.2015)

3. Федеральный закон от 23.11.2009 N 261-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"
4. Приказ ФСТ России от 06.08.2004 N 20-э/2 (ред. от 14.04.2014, с изм. от 16.09.2014) "Об утверждении Методических указаний по расчету регулируемых тарифов и цен на электрическую (тепловую) энергию на розничном (потребительском) рынке"
5. Постановление Правительства РФ от 22.10.2012 N 1075 (ред. от 21.04.2015) "О ценообразовании в сфере теплоснабжения"
6. Постановление Правительства РФ от 14.07.2008 N 520 (ред. от 26.03.2015) "Об основах ценообразования и порядке регулирования тарифов, надбавок и предельных индексов в сфере деятельности организаций коммунального комплекса" (вместе с "Правилами регулирования тарифов, надбавок и предельных индексов в сфере деятельности организаций коммунального комплекса")
7. Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 N 1715-р «Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года».
8. Europe's energy portal. Тарифы за рубежом. Режим доступа, <http://www.energy.eu/#Domestic>.
9. Верховец, О.А. Ценообразование: Учебное пособие. - Омск.: Изд-во ОГУ им.Ф.М.Достоевского, 2014. - 68 с.
10. Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Эффективная энергокомпания: Экономика. Менеджмент. Реформирование. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2013.-544 с.
11. Информация о компании РАО «Единая Энергетическая Система России». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rao-ees.ru/>.
12. Коршунова Л.А., Кузьмина Н.Г., Кузьмина Е.В. Формирование тарифов на передачу и распределение электрической энергии в России / Вестник ТГУ. Экономика. - 2011. - №4.
13. Метляхин, А. И. Прогнозирование и оптимизация тарифов на электроэнергию в региональной экономической системе [Электронный ресурс] Режим доступа: www.rsl.ru/ru/s97/
14. Региональная энергетическая комиссия. Тарифы на электрическую и тепловую энергию для населения. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://rectmn.ru/tariff_naselenie
15. Салимгареев, Ф. Ф. Повышение эффективности деятельности энергопредприятий на основе формирования тарифов [Электронный ресурс] Режим доступа: www.rsl.ru/ru/s97/

References

1. Federal'nyj zakon ot 26.03.2003 N 35-FZ (red. ot 29.12.2014) "Ob ehlektroehnergetike"
2. Federal'nyj zakon ot 27.07.2010 N 190-FZ (red. ot 29.12.2014) "O teplosnabzhenii" (s izm. i dop., vstup. v silu s 03.03.2015)
3. Federal'nyj zakon ot 23.11.2009 N 261-FZ (red. ot 29.12.2014) "Ob ehnergoberezenii i o povyshenii ehnergeticheskoy ehffektivnosti i o vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii"
4. Prikaz FST Rossii ot 06.08.2004 N 20-eh/2 (red. ot 14.04.2014, s izm. ot 16.09.2014) "Ob utverzhdenii Metodicheskikh ukazanij po raschetu reguliruemykh tarifov i cen na ehlektricheskuyu (teplovuyu) ehnergiyu na roznichnom (potrebitel'skom) rynke"
5. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 22.10.2012 N 1075 (red. ot 21.04.2015) "O cenoobrazovanii v sfere teplosnabzheniya"
6. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 14.07.2008 N 520 (red. ot 26.03.2015) "Ob osnovah cenoobrazovaniya i poryadke regulirovaniya tarifov, nadbavok i predel'nykh indeksov v sfere deyatel'nosti organizacij kommunal'nogo kompleksa" (vmeste s "Pravilami regulirovaniya tarifov, nadbavok i predel'nykh indeksov v sfere deyatel'nosti organizacij kommunal'nogo kompleksa")
7. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 13.11.2009 N 1715-r «Ob EHnergeticheskoy strategii Rossii na period do 2030 goda».
8. Europe's energy portal. Tarify za rubezhom. Rezhim dostupa, <http://www.energy.eu/#Domestic>.
9. Verhovec, O.A. Cenoobrazovanie: Uchebnoe posobie. - Omsk.: Izd-vo OGU im.F.M.Dostoevskogo, 2014. - 68 s.
10. Gitel'man L.D., Ratnikov B.E. EHffektivnaya ehnergokompaniya: EHkonomika. Menedzhment. Reformirovanie. M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2013.-544 s.
11. Informaciya o kompanii RAO «Edinaya EHnergeticheskaya Sistema Rossii». [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.rao-ees.ru/>.
12. Korshunova L.A., Kuz'mina N.G., Kuz'mina E.V. Formirovanie tarifov na peredachu i raspredelenie ehlektricheskoy ehnergii v Rossii / Vestnik TGU. EHkonomika. - 2011. - №4.
13. Metlyahin, A. I. Prognozirovanie i optimizaciya tarifov na ehlektroehnergiyu v regional'noj ehkonomicheskoy sisteme [EHlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: www.rsl.ru/ru/s97/
14. Regional'naya ehnergeticheskaya komissiya. Tarify na ehlektricheskuyu i teplovuyu ehnergiyu dlya naseleeniya. [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: http://rectmn.ru/tariff_naselenie
15. Salimgareev, F. F. Povysenie ehffektivnosti deyatel'nosti ehnergopredpriyatij na osnove formirovaniya tarifov [EHlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: www.rsl.ru/ru/s97/.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САМОРЕГУЛИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Некрасова И.Ю., к.э.н., доцент, Тюменский Индустриальный Университет

Меллер Н.В., к.э.н., доцент, Тюменский Индустриальный Университет

Некрасова К.Ю., бакалавр, Тюменский Индустриальный Университет

Аннотация: Теоретические и практические аспекты функционирования и оценки эффективности саморегулируемых организаций являются предметом исследования. Изучение практических и теоретических аспектов функционирования и оценки эффективности саморегулируемых организаций является целью исследования. Институт саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности в России является инновационным с точки зрения регулирования рыночных отношений. В сложившихся условиях, чтобы обеспечивать выживаемость саморегулируемой организации, особое значение приобретают вопросы анализа и оценки эффективности деятельности СРО.

Ключевые слова: саморегулируемые организации, анализ саморегулирования в сфере изысканий, эффективность деятельности саморегулируемой организации, комплексный показатель.

Abstract: The theoretical and practical aspects of the functioning and assessment of the effectiveness of self-regulatory organizations are the subject of research. The analysis of the effectiveness of self-regulatory organizations in the engineering survey are the research topic. The study of practical and theoretical aspects of the functioning and assessment of the effectiveness of self-regulatory organizations is the aim of the study. Scientific methods of cognition, such as the method of analysis, synthesis, system research are the research methods. Institute of self-regulation of business and professional activity in Russia is innovative in terms of regulation of market relations. Under these circumstances, to ensure the survival of the self-regulatory organizations are particularly important questions of analysis and evaluation of the activities of the self-regulatory organizations.

Keywords: self-regulatory organizations, self-analysis in the field of research, the effectiveness of self-regulatory organization, a comprehensive index.

Возможность объективной оценки большого количества саморегулируемых организаций, с пониманием всех компонентов такой оценки, необходима каждому из участников взаимоотношений в саморегулировании. В первую очередь для самоидентификации членов СРО, потенциальных и действующих, которые должны понимать все преимущества или риски вступления в конкретное некоммерческое партнерство. Потребителю эта оценка поможет сформировать собственный уровень доверия к членам такой СРО, снизить риски получения некачественной услуги.

В среде бизнеса оценка саморегулируемой организации может послужить конкурентным преимуществом, поскольку, двигаясь от общего к частному, потребитель проецирует высокую оценку партнерства на каждого ее члена, или стимулом к самосовершенствованию, ибо качество СРО напрямую зависит от качества входящих в нее профессионалов или предпринимателей.

Некоммерческое партнерство "Организация изыскателей Западносибирского региона" [1] зарегистрировано в Управлении Министерства юстиции по Тюменской области 17 декабря 2008. С 16.06.2015г. изменилась организационно правовая форма на Саморегулируемая организация Союз "Организация изыскателей Западносибирского региона". В соответствии с п.1 ст. 4 Федерального закона от 24.11.2014 № 359-ФЗ смена организационно-правовой формы не требует замены допусков, ранее выданных СРО НП "ОИЗР". Федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору было принято решение о внесении сведений о НП "ОИЗР" в государственный реестр саморегулируемых организаций и присвоен статус Саморегулируемая организация, основанная на членстве лиц, выполняющих инженерные изыскания. На сегодняшний день СРО Союз "ОИЗР" насчитывает 112 членов, в числе которых организации и индивидуальные предприниматели Тюменской, Новосибирской, Омской областей, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, Пермского, Приморского и Красноярского

краев, выполняющие инженерные изыскания. Решением Совета Национального объединения изыскателей от 28 января 2010 года саморегулируемая организация некоммерческое партнерство "Организация изыскателей Западносибирского региона" принята в члены Национального объединения изыскателей (НОИЗ).

СРО Союз "ОИЗР" применяет следующие способы обеспечения имущественной ответственности членов СРО[4]:

1) Страхование ее членами гражданской ответственности, которая может наступить в случае причинения вреда вследствие недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства.

2) Формирование компенсационного фонда.

Проведем аналитическую оценку эффективности деятельности НП «ОИЗР». В аналитической оценке саморегулируемой организации задействованы две группы показателей:

– как и любой финансовый институт, саморегулируемая организация должна демонстрировать финансовую эффективность осуществляемых операций – сохранность и приумножение доверенных ей средств. Саморегулируемая организация должна самостоятельно покрывать расходы, связанные с организацией финансовой взаимопомощи, накапливать ресурсы для формирования резервов дальнейшего развития программ финансовой взаимопомощи и повышения собственной финансовой стабильности;

– как некоммерческая организация, обеспечивающая интенсивное обслуживание большого числа участников при умеренной финансовой марже, саморегулируемая организация должна демонстрировать способность рациональной организации деятельности, оптимизации расходов, при сохранении высокого уровня и динамики показателей деятельности.

В таблице 1 представим анализ динамики баланса НП «ОИЗР» [1] за три последних периода.

Таблица 1 - Аналитический баланс

Наименование	На начало 2013 года	На начало 2014 года	На начало 2015 года	Темп роста	
				2014-2013	2015-2014
1. Внеоборотные активы	76	76	0	100,00	0,00
Основные средства	76	76	-	100,00	0,00
2. Оборотные активы	30678	31439	34633	102,48	110,16
Дебиторская задолженность	1971	2161	3291	109,64	152,29
Финансовые вложения	23250	26300	13000	113,12	49,43
Денежные средства и денежные эквиваленты	5295	2974	18338	56,17	616,61
Прочие оборотные активы	162	4	4	2,47	100,00
В том числе РБП	162	0	0	0,00	0,00
Итого баланс	30754	31515	34633	102,47	109,89
3. Капитал и резервы	24407	27271	29573	111,73	108,44
Добавочный капитал	76	75	0	98,68	0,00
Резервный капитал	24331	27195	29573	111,77	108,74
4. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0,00	0,00
5. Краткосрочные обязательства	6348	4244	5060	66,86	119,23
Кредиторская задолженность	662	1315	2833	198,64	215,44
ДБП, целевое финансирование	5686	2929	2227	51,51	76,03
Итого баланс	30754	31515	34633	102,47	109,89

Валюта баланса в динамике за три анализируемых периода увеличивается, а темпы роста ее выше уровня инфляции. При прочих равных условиях темпы роста оборотных активов выше, чем темпы роста внеоборотных активов и краткосрочных обязательств.

Размеры и темпы роста собственного капитала превышают соответствующие показатели по внеоборотным активам. Доля собственного капи-

тала в валюте баланса в 2013 году составляет 79%, в 2014 году – 87%, в 2015 году – 85%, что не ниже 50%. В балансе на протяжении 2013-2015 гг. отсутствуют непокрытые убытки. Все обозначенные аспекты позволяют сделать нам вывод, что баланс НП «ОИЗР» удовлетворяет всем условиям и может быть признан «хорошим».

Отчет о движении денежных средств представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год	Изменение	
				2014-2013	2015-2014
ДП от текущей деятельности					
Поступления	11243	22907	28136	11664	5229
Платежи	12124	9308	9702	-2816	394
Сальдо	(881)	13599	18434	14480	4835
Итого сальдо	(881)	13599	18434	14480	4835
Остаток на начало	6174	5293	2974	-881	-2319
Остаток на конец	5293	18892	21408	13599	2516

По данным таблицы можно сделать следующие выводы. Отток денежных средств в результате текущей деятельности составил за анализируемые периоды 12124 тыс. руб., 9308 тыс.руб., 9702 тыс.руб. соответственно. При этом сумма поступлений в рамках рассматриваемого вида деятельности за анализируемый период составила 11243 тыс.руб., 22907 тыс.руб., 28136 тыс.руб. соответственно.

В 2013 году результатом основной деятельности организации является отток денежных средств

в сумме 881 тыс.руб., в 2014, 2015 гг. результатом основной деятельности организации является прирост денежных средств в сумме 5293 тыс.руб. и 2974 тыс.руб. Совокупный денежный поток на протяжении анализируемых периодов растет, что является положительной тенденцией развития организации НП «ОИЗР».

Движение денежных средств на конец периода представлено на рисунке 1.

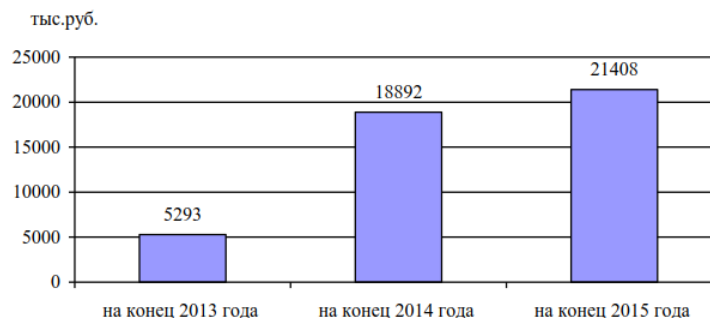


Рисунок 1 - Размер денежных средств на конец периода.

Отчет о финансовых результатах представим в таблице 3.

Таблица 3 - Отчет о финансовых результатах

Наименование	На начало 2013 года	На начало 2014 года	На начало 2015 года	Изменение	
				2014-2013	2015-2014
Проценты к получению	1138	2115	2223	977	108
Проценты к уплате	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	1138	2115	2223	977	108
Чистая прибыль	910	1692	1778	782	86
Чистые активы	24407	27271	29573	2864	2302

По данным таблицы можно сделать следующие выводы. Чистая прибыль на протяжении трех анализируемых периодов имеется и увеличивается. Чистые активы также имеют тенденцию увели-

чения, что является положительной характеристикой деятельности организации.

Динамика изменения прибыли чистой представлена на рисунке 2.

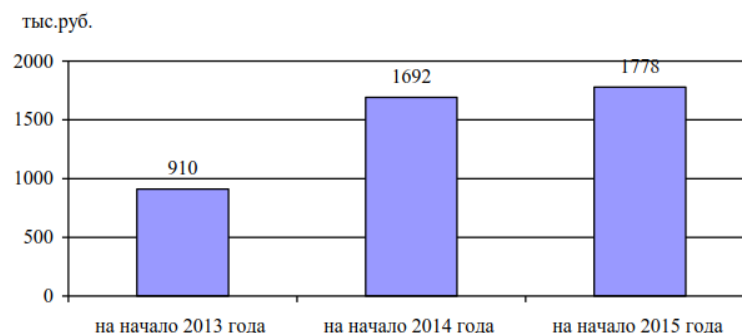


Рисунок 2 - Размер прибыли чистой

Формирование и структура компенсационного фонда представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Компенсационный фонд (резервный капитал)

Наименование показателя	На начало 2013 года	На начало 2014 года	На начало 2015 года	Изменение	
				2014-2013	2015-2014
Остаток на начало периода	22737	24331	27195	1594	2864
Взносы	1050	300	600	-750	300
Прирост	544	2564	1778	2020	-786
Всего поступило	1594	2864	2378	1270	-486
Выплаты	0	0	0	0	0
Всего использовано	0	0	0	0	0
Остаток на конец	24331	27195	29573	2864	2378

Средства резервного фонда являются частью собственного капитала НП «ОИЗР». Некоммерческое партнерство должно сформировать компенсационный фонд минимальный размер, которого должен быть не менее 500 тыс. рублей на каждого члена Некоммерческого партнерства получающего статус СРО в области инженерных изысканий [4]. Однако в случае страхования членами Некоммерческого партнерства гражданской ответственности перед третьими лицами, минимальный размер компенсационного фонда должен быть не менее 150 тыс. рублей на каждого члена некоммерческо-

го партнерства. По данным таблицы можно сделать вывод, что размер компенсационного фонда увеличивается, выплаты на протяжении анализируемых периодов не производились, что является положительной характеристикой деятельности НП «ОИЗР». Минимальный размер на одного члена некоммерческого партнерства составляет 258, 3 тыс. руб., что удовлетворяет выдвигаемым условиям Градостроительного кодекса.

Динамика изменения компенсационного фонда представлена на рисунке 3.

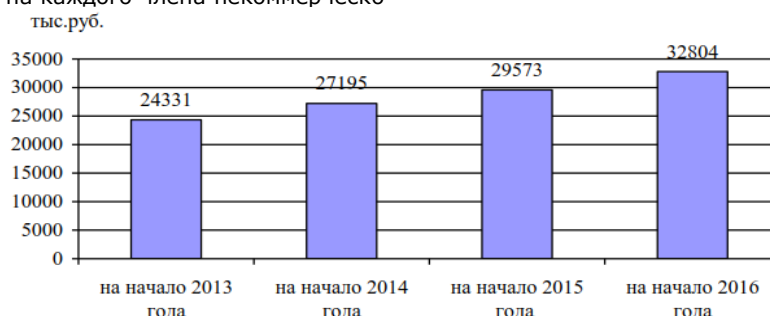


Рисунок 3 - Размер компенсационного фонда

Целевое финансирование и целевое использование средств представлено в таблицах 5, 6.

Таблица 5 - Целевое финансирование (доходы будущих периодов)

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год	2014-2013	2015-2014
Остаток на начало	5700	5686	2930	-14	-2756
Поступило				0	0
Вступительные взносы	210	60	120	-150	60
Членские взносы	9255	9148	9419	-107	271
Прочие	366	0		-366	0
Всего поступило	9831	9208	9539	-623	331
Использовано				0	0
Проведение целевых мероприятий	47	24	8	-23	-16
Расходы на содержание аппарата управления	9752	11068	10103	1316	-965
Приобретение основных средств	144	112	31	-32	-81
Прочие	0	872	99	872	-773
Всего использовано	9845	11964	10241	2119	-1723
Остаток на конец	5686	2930	2227	-2756	-703

«Доходы будущих периодов» отражают доходы, полученные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к будущим периодам, признанные

организацией в связи с безвозмездным получением денежных средств от вступительных и членских взносов.

Таблица 6 - Отчет о целевом использовании средств

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год	2014-2013	2015-2014
Остаток на начало	28437	30017	30125	1580	108
Поступило				0	0
Вступительные взносы	210	60	120	-150	60
Членские взносы	9255	9148	9418	-107	270
Целевые взносы	1050	300	600	-750	300
Прочие	910	2564	1778	1654	-786
Всего поступило	11425	12072	11916	647	-156
Использовано				0	0
Проведение целевых мероприятий	47	24	8	-23	-16
Расходы на содержание аппарата управления	9654	11068	10103	1414	-965
Приобретение основных средств	144	112	31	-32	-81
Прочие	0	872	99	872	-773
Всего использовано	9845	11964	10241	2119	-1723
Остаток на конец	30017	30125	31800	108	1675

Целевое поступление средств в разрезе поступления и расходы наглядно представлено на графиках.

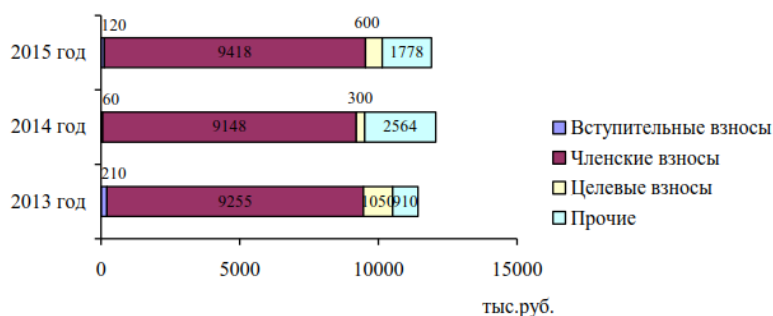


Рисунок 4 - Поступления СРО

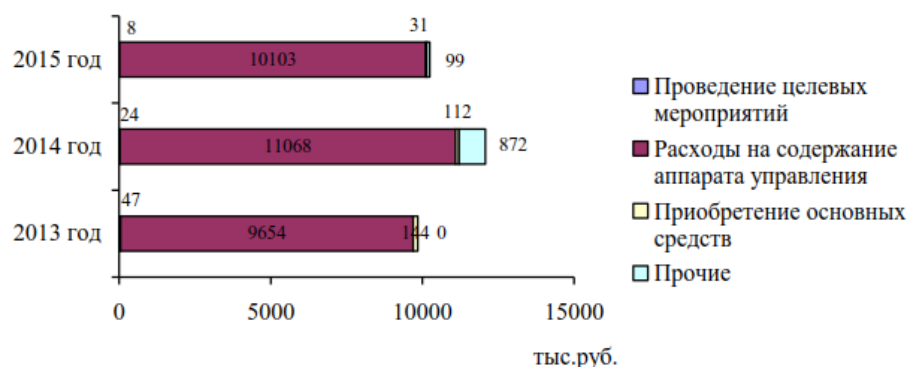


Рисунок 5 - Расходы СПО

Рассчитаем комплексный показатель эффективности деятельности НП «ОИЗР» с использованием коэффициентов [3] представленных в таблице.

Таблица 7 - Расчет показателей эффективности функционирования СПО

Показатели	Расчет	2013 год	2014 год	2015 год
Показатели эффективности деятельности				
Коэффициент доходности активов	Отношение чистой прибыли к активам	0,030	0,054	0,051
Коэффициент доходности капитала	Отношение чистой прибыли к собственному капиталу	0,037	0,062	0,060
Показатели, характеризующие имущественное положение				
Доля внеоборотных активов во всем имуществе	Отношение внеоборотных активов ко всем активам	0,002	0,002	0,000
Доля оборотных активов во всем имуществе	Отношение оборотных активов ко всем активам	0,998	0,998	1,000
Доля наиболее ликвидных активов во всем имуществе	Отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к активам	0,928	0,929	0,905
Доля дебиторской задолженности во всем имуществе	Отношение дебиторской задолженности к активам	0,064	0,069	0,095
Показатели, характеризующие состояние источников имущества				
Доля заемного капитала в пассивах	Отношение суммы долгосрочных и краткосрочных обязательств к пассивам	0,206	0,135	0,146
Доля кредиторской задолженности в пассивах	Отношение кредиторской задолженности к пассивам	0,022	0,042	0,082
Показатели ликвидности				
Коэффициент текущей ликвидности	Отношение суммы всех оборотных активов к краткосрочным обязательствам	4,833	7,408	6,844
Коэффициент срочной ликвидности	Отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, суммы дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам	4,807	7,407	6,844
Коэффициент абсолютной ликвидности	Отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам	4,497	6,898	6,193
Показатели финансовой устойчивости				
Коэффициент автономии	Отношение собственного капитала к активам	0,794	0,865	0,854
Соотношение доли заемного и собственного капитала	Отношение доли заемного и собственного капитала в балансе	0,260	0,156	0,171
Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	Отношение собственного оборотного капитала к общей величине оборотных активов компании	0,793	0,865	0,854
Комплексный показатель эффективности		1,3050	1,8491	1,7214

Рост коэффициента доходности активов свидетельствует об увеличении дохода от использования активов, т.е. об увеличении эффективности их использования, что положительно характеризует тенденцию развития организации.

Рост коэффициента доходности капитала свидетельствует о повышении эффективности использования привлекаемых предприятием средств для осуществления своей деятельности. В динамике

коэффициент доходности капитала увеличивается, то есть растет и финансовая устойчивость.

Рост доли оборотных активов и, соответственно, снижение доли внеоборотных активов свидетельствуют об увеличении мобильности средств организации и маневренности капитала и ведет к ускорению оборачиваемости активов, что является положительным моментом при условии, что увеличивается доля наиболее ликвидных обо-

ротных активов - денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Увеличение доли наиболее мобильных и ликвидных текущих активов в стоимости оборотных активов свидетельствует об увеличении текущей платежеспособности организации, ее ликвидности, снижает инвестиционные риски в это предприятие.

Рост доли дебиторской задолженности в общей сумме активов является негативным фактом, так как происходит отвлечение средств из оборота организации.

Чем меньше доля заемных средств и, соответственно, больше доля собственных средств в источниках имущества, тем надежнее так называемая подушка безопасности, предохраняющая кредиторов от потерь в случае ликвидации организации. Поэтому кредиторы отдают предпочтение невысокому коэффициенту доли заемных средств. Собственники, наоборот, заинтересованы в более мощном финансовом рычаге - средстве для увеличения своих доходов.

Рост доли кредиторской задолженности свидетельствует о финансовых затруднениях организации, нехватке оборотных средств для осуществления своей деятельности. Рост доли кредиторской задолженности допустим, если абсолютная величина кредиторской задолженности сопоставима с абсолютной величиной дебиторской задолженности.

Для коэффициента текущей ликвидности (КТЛ) нормальным считается ограничение $КТЛ \geq 2$.

Оценка нижней нормальной границы коэффициента срочной ликвидности (КСЛ) выглядит так: $КСЛ \geq 1$. Если большая доля оборотных средств состоит из дебиторской задолженности, некоторая часть которой просрочена или безнадежна, то нормальным ограничением является $КСЛ \geq 1,5$. Выполнение вышеприведенных ограничений свидетельствует о том, что компания способна покрыть свои обязательства и не испытывать потребности в продаже своих активов.

Нормальное ограничение коэффициента абсолютной ликвидности (КАЛ) следующее: $КАЛ \geq 0,2 \dots 0,5$. Значения коэффициентов ликвидности в пределах указанных ограничений свидетельствуют о финансовом благополучии организации. Нарастающая динамика коэффициентов позволяет сде-

лать вывод о повышении платежеспособности организации, о благоприятной тенденции ее развития.

Рост коэффициента автономии свидетельствует о повышении финансовой независимости организации.

Наличие собственного оборотного капитала (рабочего капитала) - своего рода "финансовая подушка", позволяющая организации, если вдруг возникнет такая необходимость, погасить все или большую часть своих краткосрочных обязательств, являющихся источником ее финансирования, и продолжать дальше работать, пусть даже в меньшем объеме.

Доля собственных оборотных средств во всех оборотных средствах организации является показателем безопасности, т.е. способности организации рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам. Увеличение величины собственного оборотного капитала и ее доли в оборотном капитале свидетельствует о повышении финансовой устойчивости.

Далее для комплексной оценки эффективности деятельности организации используем алгоритм, включающий четыре этапа:

Этап 1. Определение экспертным методом коэффициентов весомости для каждого показателя эффективности деятельности.

Этап 2. Расчет показателей эффективности деятельности и перевод их в относительные величины (индексы) путем отнесения их к эталонным показателям.

Этап 3. Расчет показателей эффективности деятельности с учетом коэффициентов весомости.

Этап 4. Расчет интегрального показателя оценки эффективности деятельности при помощи формулы:

$$K = \sum \beta_i \times K_i, \quad (1)$$

где K - комплексный показатель оценки эффективности деятельности;

K_i - основные показатели оценки;

β_i - коэффициенты весомости i -го показателя.

Полученный результат по уровню интегрального показателя эффективности деятельности предлагается оценивать по шкале, представленной в таблице.

Таблица 8 - Шкала эффективности деятельности организации

Количественные значения	Качественные оценки эффективности
1,20 – 1,50	Более эффективно
0,80 – 1,20	Эффективно
0,40 – 0,80	Малозэффективно
0 – 0,40	Неэффективно

Комплексный показатель оценки эффективности деятельности НП «ОИЗР» находится в диапазоне 1,2-1,5, что говорит о высокой эффективно-

сти ее деятельности. Рост данного показателя свидетельствует о повышении надежности данной саморегулируемой организации.

Библиографический список

1. Западносибирское некоммерческое партнерство изыскателей <http://www.oizr.ru/> (дата обращения: 21.01.2016)
2. Коржова, Е. Саморегулируемые организации / Е. Коржова // Управление персоналом. — М., 2012. — №8. — С. 38-52
3. Мусаликин, А.В. Совершенствование финансового менеджмента в организациях строительной сферы [Электронный ресурс]. <http://dlib.rsl.ru> (дата обращения: 12.01.2016)
4. Саморегулирование в области инженерных изысканий, проектирования, строительства [Электронный ресурс]: сборник нормативных актов и документов / — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2015. — 38 с.

References

1. Zapadnosibirskoe nekommercheskoe partnerstvo izyskatelej <http://www.oizr.ru/> (data obrashcheniya: 21.01.2016)
2. Korzhova, E. Samoreguliruemye organizacii / E. Korzhova // Upravlenie persona-lom.— M., 2012 .— №8 .— S. 38-52
3. Musalikin, A.V. Sovershenstvovanie finansovogo menedzhmenta v organizaciyah stroitel'noj sfery [EHlektronnyj resurs]. <http://dlib.rsl.ru> (data obrashcheniya: 12.01.2016)
4. Samoregulirovanie v oblasti inzhenernyh izyskanij, proektirovaniya, stroitel'stva [EHlektronnyj resurs]: sbornik normativnyh aktov i dokumentov/ — EHlektron. tekstovye dannye.— Saratov: Aj Pi EHr Media, 2015.— 38 с.

ОГРАНИЧЕНИЯ СИСТЕМЫ РЕГЛАМЕНТАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Несмеянова Е.И., к.э.н., доцент, Набережночелнинский филиал частного образовательного учреждения высшего образования «Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязева»

Старикова Е.В., начальник бюро по экспертизе и анализу экономической целесообразности сделок по номенклатуре для основной деятельности отдела экономической экспертизы сделок Департамента экономики ПАО «КАМАЗ»

Аннотация: Регламентация бизнес-процессов позволяет обеспечить эффективную работу организации, однако этот же процесс существенным образом зависит от рисков в лучшем случае неэффективного, а в худшем неэтичного поведения лиц, принимающих решения. Однако в современной научной литературе данные риски не учитываются, в то время как на практике именно они являются наиболее существенным фактором, ограничивающим эффективность любых трансформаций бизнес-процессов. Авторами статьи показаны ограничения системы регламентации бизнес-процессов, предложена модель возникновения организационных ограничений при регламентации бизнес-процессов и необходимость принятия обоснованных решений по внедрению регламентов на предприятиях.

Ключевые слова: регламентация бизнес-процессов, KPI, зарегламентированности бизнес-процессов, игра статусов, автаркия подразделений, административные тромбы.

Abstract: Regulation of business processes allows to ensure effective operation of the organization, however, the same process essentially depends on the risks at best ineffective, and at worst unethical behaviour of decision makers. However, in the modern scientific literature these risks are not considered, while in practice they are most significant factor limiting the effectiveness of any transformations of the business processes. The authors of the article shows the limitations of the system of regulation of business processes, the proposed model of the emergence of organizational constraints regulate the business processes and the need for informed decision-making on the implementation of regulations at enterprises.

Keywords: regulation of business processes, KPIs, sarahlamantia business processes, the game status autarky departments, administrative clots.

Введение. Исследование современных научных и практических рекомендаций, относительно важности регламентации бизнес-процессов предприятия с целью обеспечения организационного порядка и существующего положения вещей, показало, что для их описания необходимо сформулировать базовые цели, к которым стремится предприятие. На основе систематизации методических рекомендаций бизнес-процессов было выявлено следующие цели, которых применяется описание бизнес-процессов предприятия:

1. Для регламентации деятельности предприятия. Результаты данной цели проявляются в определении функционала сотрудников, стандартов качества реализации обязанностей.

Для регламентации деятельности применяются два типа документов, во-первых, Положения о подразделениях и должностные инструкции – эти документы служат для фиксации места каждого сотрудника и руководителя в организационной структуре управления, а также содержат полный перечень функций каждого работника.

Во-вторых, регламенты бизнес-процессов предприятия фиксируют порядок выполнения работ, отражают важные моменты взаимодействия отдельных сотрудников и подразделений, содержат правила, которые выполняют все участники процесса. При наличии регламентов бизнес-процессов Положения о подразделениях и должностные инструкции получают не такими объемными как обычно [2].

Основные проблемы регламентации бизнес-процессов. Практика показала, что при разработке регламента бизнес-процессов предприятия имеет место избыточная детализация, которая приводит к существенным рискам и делает регламент бизнес-процессов не функциональным.

При разработке документа сложно определить необходимый уровень детализации, так как целью сотрудников, разрабатывающих регламент, является как можно больший круг решаемых в

профессиональной деятельности в рамках организации вопросов. В результате чего, документ становится громоздким, нечитаемым и сложно актуализируемым. Поэтому руководитель предприятия должен понимать цель и задачи регламентации бизнес-процессов. Данный процесс актуален для предприятия в следующих случаях:

- при взаимодействии подразделений, между которыми существует потенциальный конфликт целей (например, возникающий при взаимодействии корпоративного центра и бизнес-единиц);
- в матричной структуре управления в связи с ситуацией двойного подчинения;
- в комплексных сквозных процессах, где количество участников (департаментов) три и более (процесс бюджетного планирования);
- в условиях высокого влияния человеческого фактора и зависимости системы управления от профессионализма конкретного сотрудника (создание документов, описывающих специфику и показатели качества процесса, таких как технологические карты на производстве или справочник рецептов);
- при существенных финансовых рисках (процесс принятия и контроля исполнения инвестиционных решений);
- при выполнении однотипных операций с целью стандартизации процесса и соблюдения качества (в условиях высокой текучести персонала). В процессе внедрения регламентации бизнес-процессов предприятия имеется негативные аспекты, которые нужно системно осуществлять контроль, к ним относятся:
 - долгое принятие решений, бюрократизм;
 - низкий уровень применения инноваций;
 - отсутствие гибкости и способности к изменениям;
 - сотрудники выполняют обязанности только в рамках работы строго по инструкции, т.е. формально не проявляют инициативу;

- смещаются ценности с результата на процесс;
- у персонала снижается желание принимать решения, выходящие за рамки утвержденной процедуры бизнес-процессов [6; 7; 8].

Эти негативные аспекты приводят к тому, что регламентация бизнес-процессов предприятия с одной стороны обеспечивает системное понимание алгоритма работы, с другой стороны дает сотрудникам возможность снижать эффективность труда, за счет торможения решения вопроса (по причине соблюдения регламента), а также нежелания принимать на себя дополнительную ответственность, это приводит к зарегламентированности бизнес-процессов.

Руководство подразделений предприятия должно тщательно отслеживать негативные факторы в процессе создания регламента бизнес-процессов. И здесь возможно применение сравнительно нового для российских предприятий инструмента воздействия на персонал, как KPI (ключевые показатели эффективности), он позволяет создать систему понятных для персонала правил работы и возможности для роста производительности труда. Практика показала, когда предприятие внедряет регламентацию бизнес-процессов, сотрудники начинают снижать скорость решения определенных вопросов, ссылаясь на регламент.

В связи с чем, KPI позволяет четко расставить акценты в том, какой должна быть эффективность сотрудника подразделения предприятия (в рамках принятого регламента). Согласно мнению Н. Бородиной «применение KPI определяет один из эффективнейших методов стимулирования персонала в системе мотивации труда. Это система материального стимулирования, которая может применяться на любом предприятии, при условии ее системной реализации, и максимально обеспечивает соблюдение всех вышеперечисленных принципов построения мотивационной системы» [4].

Так, например, существуют примеры, когда во время кризиса 2008-2009 года российские компании, эффективно внедрившие KPI, увеличивали объем выручки в 2 раза.

Результативность внедрения KPI определяет-ся тем, что с помощью этого инструмента возможно:

- 1) проводить мониторинг деятельности сотрудников предприятия;
- 2) выявить «узкие места» в бизнес-процессах предприятия;
- 3) своевременно принять решение для устранения проблем в работе предприятия;
- 4) получать объективную информацию о состоянии дел на предприятии;
- 5) сравнивать результаты работы специалистов с аналогичным периодом прошлого периода, для оценки динамики и структуры производительности труда работников предприятия [1].

Авторы разделяют мнение эксперта о том, что при «грамотной разработке и внедрении KPI в работу предприятия, можно увидеть общую картину ведения бизнеса, ставить перспективные цели, и достигать их в максимально короткие сроки при мобилизации сил, измерять уровень знаний и умений специалистов, работа которых сопровождает ведущие бизнес-процессы, проходящие в органах управления предприятия» [1].

Модель возникновения структурно-организационных ограничений при регламентации бизнес-процессов. Обобщая эмпирические наблюдения, полученные авторами в ре-

зультате реализации ряда проектов по регламентации бизнес-процессов в российских компаниях можно выявить следующий алгоритм действий лиц, принимающих решений:

- разработчик регламента бизнес-процессов определяет сроки и форматы документов с учетом только своих интересов, т.е. ранние сроки для входящей информации и поздние сроки для исходящей информации, или использует разработку данного документа для определения своей позиции как единственного обладателя всей информации о деятельности, что позволяет в дальнейшем повышать свой неофициальный статус в организации;

- настоять на необходимости регламентации бизнес-процессов на уровне генерального директора предприятия является достижимой задачей, поскольку в национальной экономике сложился стереотип восприятия регламентации у топ-менеджеров, который можно обозначить как демонстрация повышения прозрачности без осуществления структурных изменений, она не затрагивает болезненные вопросы связанные с необходимостью изменения организационной структуры управления. В этих условиях вопросы не связанные с принципиальным пересмотром сложившегося взаимодействия структурных подразделений предприятия, воспринимается менеджментом компании как организационная работа необходимая для поддержания координации, которую важно проводить периодически с целью повышения или поддержания организационной эффективности [5; 7].

В этих условиях любой проект топ-менеджеров по проведению масштабной регламентации бизнес-процессов представляет собой позволяет инициаторам расширить полномочия и стать причиной перераспределения ресурсов в их пользу.

Таким образом, авторы статьи считают, что в этом вопросе важно понимать, что регламентация бизнес-процессов не может быть эффективным инструментом повышения качества управления предприятием, если не решены фундаментальные противоречия в организационной структуре управления.

Анализ практики регламентации бизнес-процессов. Научный интерес представляет анализ следующего случая регламентации бизнес-процессов. В крупном российском промышленном холдинге N, осуществляющим в том числе широкую экспортную деятельность был сформирован проект, определены его исполнитель и руководитель, топ-менеджментом утверждена концепция.

В результате реализации проекта были выявлены следующие проблемы: избыточный контроль руководителя проекта, дублирование функций при взаимодействии с другими бизнес-единицами предприятия. Для решения данных ограничений было предложена регламентация бизнес-процессов, однако вместо улучшения, проблемы только усугубились.

В рамках реструктуризации бизнес-процессов проекта генеральным директором предприятия ставился вопрос о том, чтобы выделить бизнес-единицу назначение которой заключается в том чтобы «внедрить на пилотном участке единую информационную систему по управлению персоналом, обеспечивающую автоматизацию процессов» (цитируется по материалам постановки задачи холдинга N):

- ведение штатных расписаний;

- автоматизированная система формирования организационных структур управления подразделений предприятия;
- кадровое администрирование персонала;
- расчет и начисление заработной платы.

Предполагалось создание Центра проекта, передача выполнения бизнес-процесса «расчет и начисление заработной платы» на основе единой ИТ-системы, стандартизировать и унифицировать выполнение процесса для всех обслуживаемых бизнес-единиц пилотного участка. Далее необходимо было апробировать на пилотном участке модель Центра для дальнейшего тиражирования на другие подразделения предприятия.

В концепции операционной модели Центра по HR-процессам, по функционалу «расчет и начисление заработной платы», предполагалось разделение следующих функций:

1. Подразделение организации, работники: подготовка и передача в оперативную группу первичных документов по заработной плате (приказы о премировании, распоряжения о предоставлении отпусков, больничные листы, заявления на вычеты); запросы на предоставление справок о доходах.

2. Оперативная группа Центра проекта: проверка документов; потоковое сканирование, размещение в электронном архиве; формирование справок о доходах; взаимодействие подразделений по оперативным вопросам.

3. Центр проекта обслуживания бизнеса: обработка документов в системе; расчет заработной платы и межрасчетных выплат; исчисление НДФЛ, расчет страховых взносов; формирование служебных записок; формирование и сдача отчетности. В процессе разработки проекта, формировались карты бизнес-процессов: текущее и будущее состояние выполнения работ по функционалу «расчет и начисление заработной платы».

В рамках проекта предполагалось, что квалифицированный персонал предприятия, задействованный в функции расчета и начисления заработной платы будет передан в Центр. А руководители подразделений предприятия не планируют осуществлять перемещение опытных сотрудников в созданный Центр проекта.

Таким образом, получалось, что высококвалифицированный персонал был задействован в обеспечении функции предоставления исходных данных для передачи в Центр. Участие в проекте для сотрудников сопряжено с риском того, что они не будут иметь возможности планирования карьеры, приобретения новых навыков и компетенций, и следовательно, не будут мотивированы на повышение производительности труда, поскольку поставленные перед ними задачи в проекте их окончательно демотивировали.

С другой стороны, создавалась ситуация при которой в случае, если из подразделений будут направлены на реализацию проекта менее опытных сотрудников в Центр проекта, то у них будет возможность проявить себя, освоить новые участки и работать с современными информационными системами.

Важная проблема, которая проявилась вследствие работы над проектом – понимание сотрудниками того, что его реализация приведет к сокращениям, что снизило мотивацию по его реализации.

Таким образом, по итогам работы над проектом, цель поставленная руководством не была достигнута, при этом работники, задействованные в проекте, были освобождены от выполнения непосредственных обязанностей, в связи с чем, их функции перекладывались на других сотрудников, т.е. их работа и сроки выполнения работ не соблюдалась, снизилась производительность труда в подразделениях, задействованных в проекте. Таким образом, были затрачены значительные средства без получения соответствующего экономического эффекта. Следующая проблема, которая в рамках исследования авторов работы показала, что работа по регламентации бизнес-процессов предприятия не может быть эффективна, когда участники бизнес-процесса относятся друг другу негативно, т.е. существуют личностные конфликты между менеджерами, которые не решаются годами, они всегда найдут много причин в свое оправдание, и поводов переложить вину на другое подразделение. Особенно если проект внедряется в рамках предприятия, подразделения которого обособлены друг от друга территориально, и имеет место громоздкая матричная структура управления.

В практике авторов неоднократно возникали такие ситуации, когда в рамках сложившейся на предприятии корпоративной культуры отношений, которые можно обозначить как «автаркия» подразделений, руководители не проявляли интереса и должного отношения к работе, которое позволяло бы существенным образом решить и систематизировать проблемы функционирования подразделений предприятия.

При этом, как только взаимодействия линейных менеджеров осуществлялись на неофициальном уровне, процессы осуществлялись эффективно и в максимально короткие сроки, при этом посредством реализации аналогичных процессов в рамках регламентов, возникали сложности в организации взаимодействия, что приводило к невыполнению стратегических задач организации.

Выводы. В итоге авторы статьи считают, что при выполнении работ связанных с построением алгоритма регламентации бизнес-процессов предприятия нет никакой возможности выполнить эту задачу, если не проведена работа по построению эффективного взаимодействия подразделений предприятия, не установлены границы ответственности этих подразделений в рамках «входа» и «выхода» информационных потоков в организационной системе, и не обеспечен организационный порядок выполнения поставленных задач.

Регламентация бизнес-процессов не может быть реализована эффективно, если сложившаяся корпоративная культура взаимоотношений между сотрудниками и подразделениями предприятия не принимает предлагаемые изменения, в частности, сопротивляется им. Это имеет место, в организациях с высоким уровнем автономии лиц, принимающих решения, а топ-менеджмент не заинтересован в эффективном внедрении данных процессов, не считает их ключевыми целями повышения результативности деятельности компании.

В связи с этим, при проведении работ по регламентации бизнес-процессов предприятия, важно правильно формулировать цели и задачи регламента бизнес-процессов, а также определять необходимый уровень детализации.

Библиографический список

1. Бородина Н. Стоимость консультационных услуг в сфере записи кадров и технологии HR [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.hrconsalts.ru/motivatciya-personala-s-primeneniem-kpi>.

2. Климентёнок В. Бизнес-процессы для топ-менеджеров: Консультационная компания «Ключевые решения» г. Минск [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.krconsult.org>
3. Можженков В. Эффективный или мертвый: управление на базе KPI / В. Можженков [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.krconsult.org/news/150.html>.
4. Пример внедрения KPI на предприятии. Стартовая страница Беларусь «21.BY» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.21.by/biz-info/238.html>
5. Gruhn V. business process modelling tool with continuous validation support //Enterprise Modelling and Information Systems Architectures. 2015. Т. 4. №. 2. С. 37-51.
6. Knuplesch D. Visual modeling of business process compliance rules with the support of multiple perspectives //International Conference on Conceptual Modeling. Springer Berlin Heidelberg, 2013. С. 106-120.
7. Krumeich J. Event-Driven Business Process Management: where are we now? A comprehensive synthesis and analysis of literature //Business Process Management Journal. 2014. Т.20. №.4. – С. 615-633.
8. Polyvyany A., Smirnov S., Weske M. Business process model abstraction //Handbook on Business Process Management 1. Springer Berlin Heidelberg, 2015. С. 147-165.

References

1. Borodina N. Stoimost' konsul'tacionnyh uslug v sfere zapisi kadrov i tekhnologii HR [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.hrconsalts.ru/motivatciya-personala-s-primeneniem-kpi>.
2. Klimentyonok V. Biznes-processy dlya top-menedzherov: Konsul'tacionnaya kompaniya «Klyuchevye resheniya» g. Minsk [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.krconsult.org>
3. Mozhzhenkov V. EHffektivnyj ili mertvyj: upravlenie na baze KPI / V. Mozhzhenkov [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.krconsult.org/news/150.html>.
4. Primer vnedreniya KPI na predpriyatii. Startovaya stranica Belarus' «21.BY» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.21.by/biz-info/238.html>
5. Gruhn V. business process modelling tool with continuous validation support //Enterprise Modelling and Information Systems Architectures. 2015. Т. 4. №. 2. С. 37-51.
6. Knuplesch D. Visual modeling of business process compliance rules with the support of multiple perspectives //International Conference on Conceptual Modeling. Springer Berlin Heidelberg, 2013. С. 106-120.
7. Krumeich J. Event-Driven Business Process Management: where are we now? A comprehensive synthesis and analysis of literature //Business Process Management Journal. 2014. Т.20. №.4. – С. 615-633.
8. Polyvyany A., Smirnov S., Weske M. Business process model abstraction //Handbook on Business Process Management 1. Springer Berlin Heidelberg, 2015. С. 147-165.

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Новосельский С.О., к.э.н., доцент, Курский государственный университет
Щедрина И.Н., к.э.н., доцент, Курский государственный университет
Криулин В.А., к.э.н., Курский государственный университет

Аннотация: в работе рассмотрены основные аспекты организации банковского маркетинга, а также представлены ключевые стратегические направления развития банковской деятельности на основе применения инструментов банковского маркетинга. Представленные в работе выводы и рекомендации носят практический характер и направлены на совершенствование организации банковского маркетинга.

Ключевые слова: коммерческие банки, банковский маркетинг, матрица Мак-Кинзи, матрица М.Портера, рейтинговая оценка.

Abstract: in work the main aspects of the organization of bank marketing are considered, and also key strategic directions of development of banking activity on the basis of use of instruments of bank marketing are provided. The conclusions provided in work and recommendations have practical character and are directed to enhancement of the organization of bank marketing.

Keywords: commercial banks, bank marketing, matrix of IAC-Kinzi, M. Porter's matrix, rating assessment.

В рамках данной работы проведем оценку деятельности коммерческого банка с помощью ряда инструментов маркетинга. Начальным элементом оценки эффективности функционирования банковского маркетинга в деятельности «ВТБ 24» (ПАО) является оценка положения «ВТБ 24» (ПАО) на банковском рынке по ряду основных показателей. Как видно из данных таблицы 1 «ВТБ 24» (ПАО) по величине активов занимает одно из ведущих положений в банковском секторе России. В 2013-

2015 годах «ВТБ 24» (ПАО) занимал четвертое место по величине активов среди всех отечественных банков. Причем стоит отметить устойчивость положения «ВТБ 24» (ПАО) по данному показателю, что также обеспечивается за счет прироста величина активов коммерческого банка из года в год. Лидирует в банковском секторе РФ по величине активов ПАО «Сбербанк России», на втором месте в рейтинге находится Банк ВТБ, третье место занимает Газпромбанк.

Таблица 1 – Положение «ВТБ 24» (ПАО) в банковском секторе по величине активов

Наименование банка	2013 год		2014 год		2015 год	
	млрд. рублей	место в рейтинге	млрд. рублей	место в рейтинге	млрд. рублей	место в рейтинге
ПАО «Сбербанк России»	14082	1	16730	1	22330	1
ОАО Банк ВТБ	4338	2	5277	2	8363	2
Газпромбанк	2814	3	3622	3	4722	3
«ВТБ 24» (ПАО)	1511	4	2100	4	2879	4
Россельхозбанк	1672	5	1915	5	2735	5
Банк Москвы	1520	6	1828	6	2419	6
Альфа-банк	1377	7	1562	7	2312	7

В целом можно сказать, что стратегической целью «ВТБ 24» (ПАО) в данном аспекте является наращивание величины активов и укрепление лидирующих позиций в банковском секторе.

Таблица 2 – Положение «ВТБ 24» (ПАО) в банковском секторе по величине кредитного портфеля

Наименование банка	2013 год		2014 год		2015 год	
	млрд. рублей	место в рейтинге	млрд. рублей	место в рейтинге	млрд. рублей	место в рейтинге
ПАО «Сбербанк России»	9547	1	11205	1	14872	1
ОАО Банк ВТБ	1980	2	2366	2	3141	2
Газпромбанк	1777	3	2294	3	2988	3
«ВТБ 24» (ПАО)	946	5	1376	4	1673	4
Альфа-Банк	939	6	1061	6	1447	5
Россельхозбанк	1098	4	1269	5	1438	6
ФК Открытие	391	8	495	8	1149	7

Из данных таблицы 2 мы можем сделать вывод, что по величине кредитного портфеля «ВТБ 24» (ПАО) занимал в банковском секторе России в 2013 году пятое место, но за счет активной политики кредитования в 2014 году поднялся на четвертое место, а в 2015 году укрепил свои позиции на четвертой строчке. При этом стоит отметить, что в «ВТБ 24» (ПАО) происходит постоянный при-

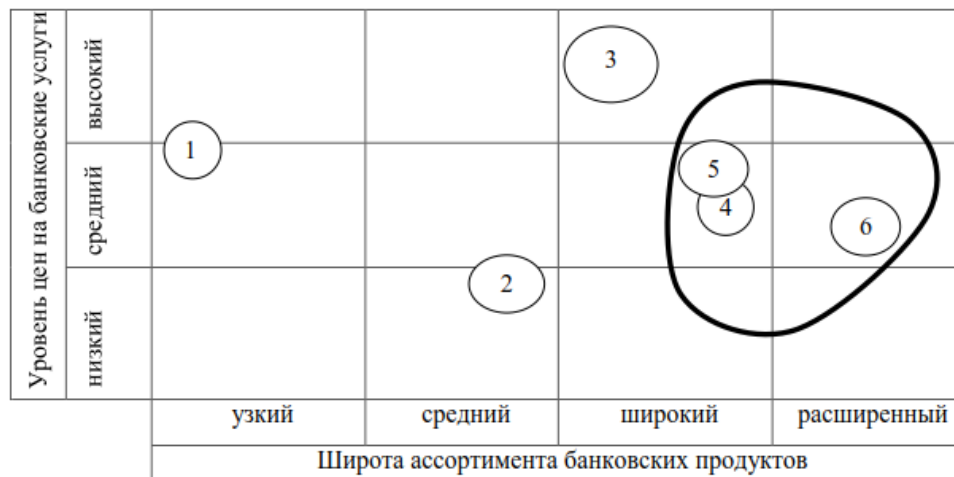
рост кредитного портфеля на протяжении 2013-2015 годов. Так в 2014 году кредитный портфель «ВТБ 24» (ПАО) вырос по сравнению с 2013 годом на 19,5%, а в 2015 году величина кредитного портфеля увеличилась по сравнению с 2014 годом на 32,76%. Всего же в динамике за 2013-2015 годы величина кредитного портфеля коммерческого банка «ВТБ 24» (ПАО) увеличилась на 58,64%.

Таблица 3 - Анализ деятельности коммерческого банка «ВТБ 24» (ПАО) на основе методики «Четырех Пи»

Продукт (Product)	-Банк развивается по всем направлениям, предлагая своим клиентам полный ассортимент банковских услуг. Комплексное расчетно-кассовое обслуживание в рублях и иностранной валюте. Размещение средств клиентов в банковские депозиты и векселя банка в рублях и иностранной валюте. Документарные операции в рублях и иностранной валюте. Кредитование. Услуги на рынке ценных бумаг. Операции на денежных рынках. Операции с памячными и инвестиционными монетами. Передовые технологии обслуживания. Консультационные услуги. Индивидуальные банковские сейфы.
Цена (Price)	Цены на банковские услуги не превышают среднерыночные цены. В банке действуют льготные программы для клиентов, которые пользуются двумя и более банковскими услугами. Например, при открытии расчетного счета банк предлагает клиенту заказать пластиковую карту с привязкой к данному счету со скидкой 20% и бесплатным подключением услуги «Виртуальный банк».
Канал распределения (Place)	Основной офис Банка расположен в Москве, обслуживание географически удаленных клиентов осуществляется через региональные отделения, посредством системы дистанционного банковского обслуживания и широкой сети банков-контрагентов.
Продвижение (Promotion)	Банк использует различные методы продвижения своих услуг. Раз в квартал в банке проводятся различные акции в банке. Например, на свое День рождения банк приготовил новый вид вклада «Подарок»..Преимущества вклада - высокая % ставка и гибкий период депозита. Периодически проводятся рекламные компании, идет реклама по телевизору, продвигаются банковские услуги через СМИ, раздаются листовки. Для удобства клиентов в банке создан специализированный call-центр.

Как видно из таблицы 3 «ВТБ 24» (ПАО) активно развивает все направления деятельности, используя при этом широкий спектр банковских услуг и реализуя на рынке множество банковских продуктов. Таким образом, можно сделать вывод о том, что «ВТБ 24» (ПАО) занимает устойчивое по-

ложение на рынке по всем основным направлениям банковской деятельности. Следующим этапом применения инструментов маркетинга к обоснованию рыночной стратегии деятельности «ВТБ 24» (ПАО) является составление конкурентной карты рынка, которая представлена на рисунке 1.



1. Газпромбанк; 2. Банк Москвы; 3. ПАО «Сбербанк России»; 4. «ВТБ 24» (ПАО); 5. ОАО Банк ВТБ; 6. Россельхозбанк.

Рисунок 1 - Конкурентная карта рынка «ВТБ 24» (ПАО)

Как видно из рисунка 1 «ВТБ 24» (ПАО) занимает одно из ведущих положений на банковском рынке России по основным конкурентным показателям, что позволяет говорить о правильности выбранной конкурентной стратегии «ВТБ 24» (ПАО). Уступает «ВТБ 24» (ПАО) по большинству конкурентных показателей только ПАО «Сбербанк России». Как видим, на основе проведенного нами исследования основных параметров деятельности «ВТБ 24» (ПАО) занимает устойчивое положение на конкурентном рынке. Главными достоинствами

рыночной стратегии «ВТБ 24» (ПАО) являются узнаваемость бренда коммерческого банка, широта ассортимента банковских продуктов и высокое качество предоставления банковских услуг. Завершающим этапом нашего исследования в данной области является обоснование рыночной стратегии «ВТБ 24» (ПАО) на основе применения методики М.Портера. Обоснование рыночной стратегии «ВТБ 24» (ПАО) проведем при помощи матрицы М. Портера, представленной в таблице 4.

Таблица 4 - Матрица М. Портера рыночной стратегии «ВТБ 24» (ПАО)

Целевой рынок сбыта	Стратегическое преимущество	
	Низкие издержки	Дифференциация продукта
Широкий	Стратегия популяризации №1	Интегративная стратегия с акцентом на продвижение продукта №2
Узкий	Интегративная стратегия с акцентом на популяризацию №3	Стратегия продвижения №4

На основе анализа матрица М. Портера рыночной стратегии «ВТБ 24» (ПАО) можно отметить, что коммерческий банк в своем развитии придерживается стратегии популяризации. В рамках данной стратегии «ВТБ 24» (ПАО) использует для своего развития широкий целевой рынок сбыта и так-

тику снижения издержек под влиянием неблагоприятных воздействующих факторов внешней среды. В подтверждении наших выводов составим матрицу И. Ансоффа стратегического развития «ВТБ 24» (ПАО), представленную в таблице 5.

Таблица 5 - Матрица И. Ансоффа стратегического развития «ВТБ 24» (ПАО)

Товары	Рынки	
	Традиционный	Новый
Старый	Стратегия популяризации №1	Интегративная стратегия с акцентом на популяризацию №2
Новый	Стратегия продвижения №3	Интегративная стратегия с акцентом на продвижение №4

Из таблицы 5 мы видим, что факторами, обусловившими выбор стратегии развития «ВТБ 24» (ПАО) стали использование традиционных банковских продуктов в своей деятельности и функционирование на уже сформированном банковском рынке. Таким образом, результатом наших исследований стал вывод о том, что в рамках своей деятельности «ВТБ 24» (ПАО) придерживается стратегии популяризации, которая направлена на расширение рыночной доли за счет использования

значительного ассортимента банковских продуктов и продиктована традиционностью предоставляемых банковских услуг. Начальным этапом обоснования стратегических направлений развития «ВТБ 24» (ПАО) на основе применения инструментов банковского маркетинга является оценка привлекательности отрасли, в которой функционирует коммерческий банк. С учетом специфики деятельности «ВТБ 24» (ПАО) оценим привлекательность банковского сектора.

Таблица 6 - Оценка привлекательности отрасли «ВТБ 24» (ПАО) на основе модифицированной матрицы Мак-Кинзи

Параметры отрасли (банковский сектор)	Относительный вес	Оценка привлекательности (5 бальная шкала)	Результат
Потенциал роста	0,3	5	$0,3 \cdot 5 = 1,5$
Использование инновационных технологий	0,5	2	$0,5 \cdot 2 = 1$
Прибыльность	0,1	4	$0,1 \cdot 4 = 0,4$
Размер	0,1	4	$0,1 \cdot 4 = 0,4$
Оценка привлекательности отрасли			3,3

Решение данной задачи произведем при помощи инструмента банковского маркетинга называемого матрица Мак-Кинзи. В итоге в таблице 6

представим оценку привлекательности отрасли «ВТБ 24» (ПАО) на основе модифицированной матрицы Мак-Кинзи.

Таблица 7 - Оценка конкурентных позиций «ВТБ 24» (ПАО) в банковском секторе на основе модифицированной матрицы Мак-Кинзи

Факторы успеха	Относительный вес	Оценка конкурентной позиции (5 бальная шкала)	Результат
Качество предоставляемых банковских услуг	0,4	5	$0,4 \cdot 5 = 2$
Доля рынка	0,1	4	$0,1 \cdot 4 = 0,4$
Потенциал увеличения широты ассортимента	0,2	3	$0,2 \cdot 3 = 0,6$
Величина издержек	0,3	3	$0,3 \cdot 3 = 0,9$
Оценка привлекательности отрасли			3,9

По итогам анализа данных в таблицах 6 и 7 составим матрицу разработки рыночной стратегии

«ВТБ 24» (ПАО) по методике Мак-Кинзи. Общий вид данной матрицы представим на рисунке 2.

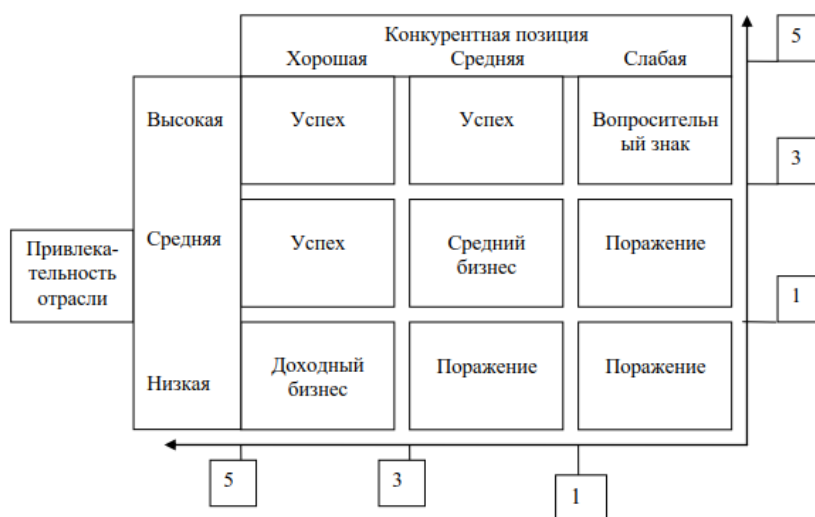


Рисунок 2 - Матрица разработки рыночной стратегии «ВТБ 24» (ПАО) по методике Мак-Кинзи

В процессе проведения исследования мы предварительно модифицируем матрицу Мак-Кинзи с учетом требования и особенности банковской деятельности. Результатом проведенных нами исследования является вывод о том, что «ВТБ 24» (ПАО) обладает высоким уровнем конкурентных

позиций в отрасли, которые гарантируют ему «успешное» развитие с учетом привлекательности банковского сектора в целом.

В итоге на рисунке 3 отразим дерево целей повышения эффективности деятельности «ВТБ 24» (ПАО) за счет активизации функций маркетинга.

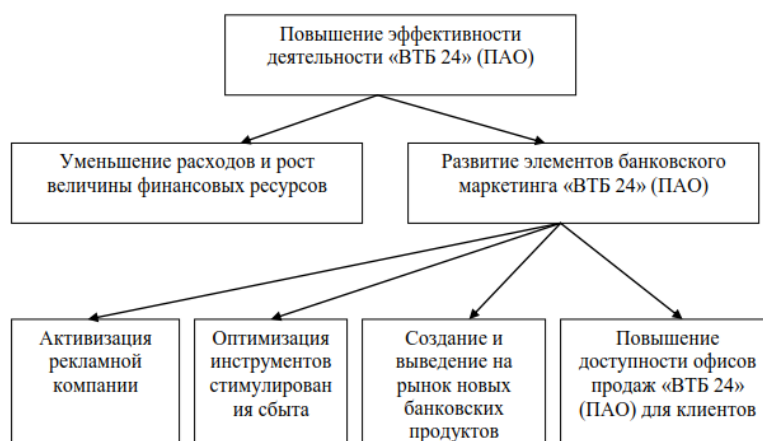


Рисунок 3 - Дерево целей развития банковского маркетинга в системе управления «ВТБ 24» (ПАО)

Обобщая сказанное можно сделать вывод об устойчивости положения «ВТБ 24» (ПАО) в банковском секторе по основным финансово-кредитным показателям, что позволяет сделать вывод об эффективности функционирования службы маркетинга на предприятии.

С целью разработки альтернативной рыночной стратегии развития «ВТБ 24» (ПАО) применим

методику Бостонской консалтинговой группы (модель BCG). Для формирования данной матрицы необходимо оценить рыночную долю отдельных видов банковских продуктов и услуг «ВТБ 24» (ПАО) в рыночном сегменте банковского сектора. Следовательно, в таблице 8 доли рынка, занимаемые основными видами банковских продуктов и услуг «ВТБ 24» (ПАО).

Таблица 8 - Доли рынка, занимаемые основными видами банковских продуктов и услуг «ВТБ 24» (ПАО)

Вид продуктов и услуг	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015г. от 2014г., %	Отклонение 2015г. от 2013г., %
Кредитование юридических лиц (в том числе ИП, МСБ), %	3,7	4,5	4,2	-0,3	0,5
Кредитование физических лиц, %	22,8	25,1	27,2	2,1	4,4
Банковские пластиковые карты, %	11,3	11,7	11,9	0,2	0,6
Интернет-банкинг и прочие интерактивные услуг, %	12,8	13,7	13,8	0,1	1
Депозиты и вклады физических лиц, %	17,5	17,8	18,1	0,3	0,6

По итогам анализа данных в таблице 8 к числу банковских продуктов и услуг «ВТБ 24» (ПАО), которые можно отнести к категории «звезды» относится кредитование физических лиц. Основным признаком данного вида банковского продукта является то, что он занимает достаточно большую долю рынка и приносит «ВТБ 24» (ПАО) максимальную величины прибыли. Видами банковских продуктов и услуг «ВТБ 24» (ПАО), которые можно отнести к категории «дойные коровы» являются депозиты и вклад физических лиц и банковские пластиковые карты. Для данной категории банковского продукта характерно получение приемлемой нормы прибыли, и главным преимуществом является наличие стабильного спроса.

К категории «трудные дети» «ВТБ 24» (ПАО) можно отнести такой вид банковских продуктов и услуг, как интернет-банкинг. Для данных видов банковских продуктов характерна средняя доля рынка, их главным достоинством является возможность выхода на новые конкурирующие рынки. Такой вид банковского продукта «ВТБ 24» (ПАО), как кредитование юридических лиц можно отнести

сти к категории «собаки». Для данного вида банковского продукта «ВТБ 24» (ПАО) характерна незначительная доля рынка.

Результаты применения методики Бостонской консалтинговой группы к рыночной стратегии «ВТБ 24» (ПАО) представим на рисунке 4.

На основе применения методики модели BCG для анализа стратегических позиций основных видов банковских продуктов и услуг «ВТБ 24» (ПАО) можно сделать ряд рекомендаций относительно оптимизации рыночной стратегии развития коммерческого банка:

- для категории звезд, к которым относятся кредитования физических лиц, необходимо разработать программы по удержанию рыночных позиций и стабилизации потока потенциальных клиентов;

- для категории дойные коровы, к которым относятся в первую очередь вклады населения и банковские пластиковые карты, необходимо разработать проектные мероприятия, направленные на повышение их конкурентоспособности на банковском рынке и повышения их рыночной доли.



Рисунок 4 - Результаты применения модели BCG для анализа стратегических позиций основных видов банковских продуктов и услуг «ВТБ 24» (ПАО)

Таким образом, можно сделать вывод о том, что использования представленных рекомендаций на основе применения инструментов маркетинга

будет способствовать росту эффективности деятельности коммерческого банка.

Библиографический список

1. Новосельский, С.О. Ипотечное кредитование: отечественные тенденции и зарубежный опыт / С.О. Новосельский, И.Н. Щедрина // Политика, экономика и инновации. – 2016. – №3. – [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://pei-journal.ru>
2. Новосельский, С.О. Тенденции кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в современных условиях развития национальной экономики / С.О. Новосельский, М.В. Макин, А.Ю. Смотров // Наука и практика регионов. – 2016. – №2. – С.20-24. – [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://meb-journal.ru>
3. Щедрина И. Н. Мониторинг доходности, как элемент системы управления эффективностью деятельности банка / И.Н. Щедрина // Экономика и социум. – 2016. – №3. – С.21-25
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации– [электронный ресурс]: режим доступа сводный. – <http://www.cbr.ru/>
5. Официальный сайт «ВТБ 24» (ПАО). – [электронный ресурс]. – режим доступа:[http:// www.vtb24.ru](http://www.vtb24.ru).

References

1. Novosel'skij, S.O. Ipotechnoe kreditovanie: otechestvennye tendencii i zarubezhnyj opyt / S.O. Novosel'skij, I.N. SHCHedrina // Politika, ehkonomika i innovacii. – 2016. – №3. – [ehlektronnyj resurs]. – rezhim dostupa: <http://pei-journal.ru>

2. Novosel'skij, S.O. Tendencii kreditovaniya sub"ektov malogo i srednego predprinimatel'stva v sovremennyh usloviyah razvitiya nacional'noj ehkonomiki / S.O. Novosel'skij, M.V. Makin, A.YU. Smotrova// Nauka i praktika regionov. – 2016. – №2.- S.20-24. – [ehlektronnyj resurs]. – rezhim dostupa: <http://meb-journal.ru>
3. SHCHedrina I. N. Monitoring dohodnosti, kak ehlement sistemy upravleniya ehffektivnost'yu deyatel'nosti banka / I.N. SHCHedrina // EHkonomika i socium. – 2016. – №3. – S.21-25
4. Oficial'nyj sajt Central'nogo banka Rossijskoj Federacii– [ehlektronnyj resurs]: rezhim dostupa svodnyj. – <http://www.cbr.ru/>
5. Oficial'nyj sajt «VTB 24» (PAO). – [ehlektronnyj resurs]. – rezhim dostupa:[http:// www.vtb24.ru](http://www.vtb24.ru).

НОВЫЕ ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И СЕРВИСОВ В ИНДУСТРИИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ЗА РУБЕЖОМ: ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Носенко А.А., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье рассматривается такая важная часть современного международного финансового рынка как финансовые инструменты и сервисы. Автор рассматривает существующие классификации данных институтов, выделяя такие субъекты, как iTunes, Simple, Mint, Google Wallet, PayPal, Yapital, Movenbank и другие. На основании исследования применяемых технологий делается вывод о возможной замене традиционных учреждений инновационными.

Ключевые слова: финансовые инструменты, финансовые сервисы, банки, кредитные учреждения, инвестиции, валютные операции, ломбарды, микрофинансовые организации, Movenbank, iTunes, PayPal, Google Wallet, Yapital.

Abstract: The article discusses such an important part of modern international financial market as financial tools and services. The author considers the existing classification of these institutions, highlighting such subjects as iTunes, Simple, Mint, Google Wallet, PayPal, Yapital, Movenbank and others. Based on the study of applied technologies, the conclusion about the possible replacement of traditional institutions innovative.

Keywords: financial tools and services, banks, credit institutions, investments, foreign exchange transactions, pawnshops, microfinance organizations, Movenbank, iTunes, PayPal, Google Wallet, Yapital.

Иностранным государствам, которые характеризуются высоким уровнем социально-экономического развития свойственна экономика с достаточно сложной, многообразной и многоуровневой иерархической системой институциональных единиц, которые, в свою очередь, осуществляют мобилизацию инвестиционных ресурсов в целях последующего реинвеста в расширение собственной функциональной деятельности и максимизации прибыли. Указанные субъекты аккумулируют дискретные сбережения, поступающие в их пользование от организаций, предпринимателей, домашних хозяйств и частных лиц, и перенаправляют его в инвестиционный капитал, размещаемый среди конечных потребителей инвестиций.

Прежде всего, для целей настоящего исследования следует разобраться, что же именно представляют собой финансовые инструменты и сервисы и их основные отличия на современном этапе. По сути, современные финансовые инструменты представляют собой учреждения, формально не являющиеся банками, но выполняющие целый ряд банковских операций, к которым относятся следующие:

- привлечение временно-свободных денежных средств индивидуальных инвесторов и организаций;
- перевод денежных средств без открытия счета;
- выдают кредиты;
- проводят операции с валютами разных государств, а также с криптовалютами и т.д.

Особый интерес вызывают определение места финансовых инструментов и сервисов в общей структуре финансового рынка. Так, ученые М.Б. Кульчиева и Б.А. Лазаров выделяют следующие составляющие единицы финансового рынка:

- коммерческие банки (универсальные и специализированные);
- небанковские финансово-кредитные институты (страховые компании, микрофинансовые организации, ломбарды и автоломбарды, пенсионные фонды и др.);
- инвестиционные институты (фондовые биржи, финансовые брокеры, финансовые консультанты, инвестиционные фонды и др.).

Подобной классификации субъектов финансовых отношений придерживается множество российских специалистов в области финансового

рынка. Причем на практике население отдает предпочтение первой группе. Это объясняется тем, что банки, особенно с государственным участием, вызывают большее доверие нежели иные участники финансового рынка. В случае непредвиденных обстоятельств, например, его банкротства, вкладчик может гарантированно получить до 1,4 млн рублей. Кроме того, эти организации предлагают достаточно лояльные условия получения заемных денежных средств, а в случае невозможности своевременного погашения долга можно подать заявление о его реструктуризации.

Однако мировой финансово-экономический кризис, оказавший негативное влияние практически на все сферы хозяйствования, сделал доступные для широких масс привычные финансовые инструменты, например, кредиты и займы, недоступными. Так, в значительной мере ужесточились требования к потенциальным заемщикам, банки требуют от обратившихся клиентов колоссальный пакет документации, подтверждающей платежеспособность, привлечение нескольких поручителей, которые выступают своеобразными гарантами, проценты по текущим кредитам с учетом возможности внесения ежемесячных взносов стали неподъемным бременем для многих даже некогда твердо стоящих на ногах субъектов. Да и в случае, когда лицо, которое желает воспользоваться услугами банка соответствует всем предъявленным критериям, процедура получения соответствующего продукта или услуги может сопровождаться длительной бумажной волокитой и затянуться не на один месяц, а ее качество может быть далеко от идеального. Такой разворот событий, как правило, не устраивает людей, желающих оперативно решить свои финансовые проблемы и вопросы. Именно поэтому целесообразно обратить внимание на опыт ведущих стран мира, где финансовый рынок в последние годы характеризуется наличием процессов дисинтермедиации, то есть решение финансовых вопросов, а также поставки товаров или услуг без привлечения посредников. Это коснулось не только банковские учреждения, но и таких небанковских организаций, как страховые и брокерские

агентства. Такая ситуация во многом обусловлена появлением новых участников рыночных отношений, которые стремятся организовать привычную деятельность банков на принципиально новых основах.

Наиболее известными учреждениями, оказывающими финансовые услуги населению и юридическим лицам, являются следующие:

- Square;
- iTunes;
- Simple;
- Mint;
- Google Wallet;
- PayPal;
- Yapital;
- euro2cash;
- izettle;
- holvi;
- kiva;
- gramern bank;
- zops;
- Movenbank и ряд других компаний, дея-

тельность которых преимущественно осуществляется в рамках Интернет-пространства.

Примечательно, что многие граждане Российской Федерации уже оценили все преимущества некоторых из перечисленных субъектов и активно сотрудничают с ними при оплате покупок, совершаемых в Интернет-магазинах.

Указанные субъекты выстраивают свои деловые отношения с клиентами исключительно в дистанционном режиме, экономя время друг друга и минимизируя собственные затраты на осуществление текущей деятельности.

При этом с каждым годом новых «игроков» становится все больше и каждый последующий выдвигает уникальные нестандартные предложения, которые наносят сокрушительный удар по традиционной модели распределения банковских продуктов и услуг.

Для того, чтобы более глубоко понять такую популярность современных финансовых инструментов и сервисов среди населения проведем анализ функционирования первопроходца в сфере мобильного банкинга в США – Movenbanka, основателем которого является Бретт Кинг.

Первоначально предполагалось, что инновационный субъект финансового рынка не будет иметь ни офисов, ни банкоматов. Вся система взаимодействия между организацией и клиентами должна устанавливаться посредством портативных мобильных устройств и компьютеров. Именно с помощью гаджетов клиенты смогут вкладывать временно свободные денежные средства, снимать их со счета и оформлять кредиты. Экономия на отсутствии необходимости организовывать и поддерживать деятельность отделений и банкоматов позволит удерживать комиссионные и проценты по кредитам на низком уровне.

Нормативно-правовая основа деятельности Movenbank до настоящего времени остается до конца не проработанной: так, сохраняются существенные пробелы в области проведения мобильных финансовых транзакций. Кроме того, Movenbank не может считаться полноправным банковским учреждением, поскольку у него отсутствует лицензия, а все услуги по текущему обслуживанию клиентских счетов выполняет Bancorp Bank. Иными словами, в функциональные обязанности рассматриваемого небанковского финансового института входит обеспечение пользовательского интерфейса и продвижение бренда, то есть все

вопросы по управлению взаимоотношениями с клиентами.

Клиенты смогут вложить собственные средства в Movenbank следующими способами:

- 1) денежным переводом из другого банка;
- 2) путем дистанционного депонирования средств

Получить наличные можно в торговой точке, которая оснащена бесконтактным платежным терминалом, или бесконтактным банкоматом, управляя им при помощи мобильного гаджета.

Анализируемый финансовый институт создал уникальную рабочую среду, которая одновременно сочетает следующие составляющие:

- функциональность мобильных технологий;
- применение поведенческих игровых теорий при достижении клиентами целей по финансовому планированию и накоплению денежных средств;
- использование информации из социальных сетей.

Особое внимание следует уделить принципиально новой программе лояльности – CRED, которая выступает в качестве своеобразного кредитного рейтинга. Ее данные будут активно использоваться в целях установления стиля обслуживания конкретных клиентов, предоставления им скидок и бонусной программы. Ее действие заключается в следующем: чем активнее клиент Movenbank, тем выше оценка.

Еще одним примером международных небанковских финансовых организаций, вызывающий особый научный и практический интерес, выступает один из мировых лидеров в области платежей и денежных переводов через глобальную сеть Интернет – PayPal. Начиная с 1998 года этот сервис приобрел огромную популярность и насчитывает более 100 миллионов активных пользователей в более, чем в 190 странах мира.

PayPal обеспечивает возможность своим клиентам заплатить за товар или услугу, а также осуществить денежный перевод, не раскрывая данных банковской карты или иных личных данных, то есть сохраняя полную конфиденциальность.

Особые условия данная организация предлагает для юридических лиц. Так, пользователи-организации имеют уникальную возможность установить решение на собственном Интернет-ресурсе либо отправлять электронные счета-фактуры по электронной почте. Это быстрый и безопасный способ получения средств через Интернет — деньги поступают на счет PayPal и могут быть выведены на банковский счет.

Компания PayPal способствует глобальному развитию отрасли электронной коммерции. Благодаря деятельности PayPal становится возможным совершать платежные операции в различных географических точках и в разных валютах.

Еще один представитель современных финансовых инструментов и сервисов – обменник Bitcoin (Bitcoin-Central.net.) получил лицензию на совершение банковских операций. Это означает, что компания обладает международным банковским номером, что позволяет использовать ее как традиционное банковское учреждение, проводя переводы реальной валюты, а банк будет ее инвестировать в биткойн.

Необходимо отметить, что Bitcoin представляет собой новый вид денежных знаков – цифровую децентрализованную валюту, которая не регулируется ни правительством, ни банками. Ее главная специфическая особенность заключается в том, что совершенные транзакции нельзя отменить.

Биткойн характеризуется следующими признаками [2]:

- использует технологию P2P («от равного к равному»);
- функционирует обособленно, то без какого-либо контролирующего органа или центрального банка;
- осуществляет обработку транзакций и эмиссию знаков коллективом всех участников сети;
- нулевые комиссии и др.

Планировалось, что клиенты будут иметь возможность получить платежную карту и совершая стандартные операции – совершая обычные переводы и пополняя ее.

Малоизвестная в России компания Yapital специализируется также специализируется на бесконтактном осуществлении платежей. Однако кроме технологии NFC (беспроводной высококаче-

ственной связи) этот институт активно применяет QR-кодировку, в котором зашифрована вся информация о предлагаемой продукции. Эти сведения попадают на мобильное устройство, привязанное к кредитной карте клиента, при считывании кода. Это означает, что достаточно подтвердить или отклонить платеж.

Важным фактом является то, что для оплаты может использоваться не только реальная валюта, но и криптовалюта – цифровые деньги.

Таким образом, в настоящее время в зарубежных государствах существуют различные виды финансовых инструментов и сервисов, которые могут выполнять аналогичные банковские функции. Однако благодаря использованию самых современных технологий их применение в скором времени может вытеснить традиционные финансовые инструменты такие, как банковские кредиты, займы и др.

Библиографический список

1. Авагян Г.Л. Банковские и небанковские кредитные институты в национальной финансово-кредитной системе России // Общество и право. N1(47). 2014. – С.304-305.
2. Bitcoin Project [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://bitcoin.org/ru/>
3. Заернюк В.М. Классификация небанковских организаций в отечественной и зарубежной практике // Экономический анализ: теория и практика. N20(419). 2015. –С.39-49.
4. Информационная безопасность в кредитных системах ДБО [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://nanalog.ru/index.php?newsid=618>
5. Кульчиева М.Б., Лазаров Б.А. Роль финансовых институтов в современном экономическом развитии // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. N6-3. 2015. – С.518.
6. Тетерятников К.С. Банковские и небанковские финансовые институты как основа устойчивой финансовой системы // Научные труды Вольного экономического общества России. N1. Том 190. 2015. – С.326-335.
7. Устюгова А.В. Современные тенденции формирования институциональной структуры небанковского финансового сектора ЕС // Terra Economicus. Том 11. Часть 2.N4. 2013. – С.219-221.

References

1. Avagyan G.L. Bankovskie i nebankovskie kreditnye instituty v nacional'noj finansovo-kreditnoj sisteme Rossii // Obshchestvo i pravo. N1(47). 2014. – S.304-305.
2. Bitcoin Project [EHlektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <https://bitcoin.org/ru/>
3. Zaernyuk V.M. Klassifikaciya nebankovskih organizacij v otechestvennoj i zarubezhnoj praktike // EHkonomicheskij analiz: teoriya i praktika. N20(419). 2015. –S.39-49.
4. Informacionnaya bezopasnost' v kreditnyh sistemah DBO [EHlektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://nanalog.ru/index.php?newsid=618>
5. Kul'chieva M.B., Lazarov B.A. Rol' finansovyh institutov v sovremennom ehkonomicheskom razvitii // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. N6-3. 2015. – S.518.
6. Teteryatnikov K.S. Bankovskie i nebankovskie finansovye instituty kak osnova ustojchivoj finansovoj sistemy // Nauchnye trudy Vol'nogo ehkonomicheskogo obshchestva Rossii. N1. Tom 190. 2015. – S.326-335.
7. Ustyugova A.V. Sovremennye tendencii formirovaniya institucional'noj struktury nebankovskogo finansovogo sektora ES // Terra Economicus. Tom 11. CHast' 2.N4. 2013. – S.219-221.

ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА, ПРОГРЕССИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ ТУРКМЕНИСТАНА НА ФОНЕ СОЗДАНИЯ КОНТУРОВ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Патласов О.Ю., д.э.н., профессор, Омская гуманитарная академия

Кононова Н.П., к.э.н., доцент, Омский региональный институт

Аннотация: Проведен сравнительный анализ модернизации экономик Туркменистана и ряда стран постсоветского пространства. Сформулированы гипотезы в рамках теории модернизации; направления, приоритеты и перспективы системной модернизации. Доказывается высокая наукоемкость топливно-энергетического комплекса, вскрыты положительные стороны сырьевой направленности экономики. Определены индикаторы креативной экономики. Предлагается проведение трансформации с учетом социокультурных ценностей.

Ключевые слова: инновации, креативная экономика, модернизация экономики, устойчивое развитие, техническое перевооружение.

Abstract: The comparative analysis of modernization of economies of Turkmenistan, Russia is carried out. Hypotheses within the theory of modernization are formulated; directions, priorities and prospects of system modernization. High knowledge intensity of fuel and energy complex is proved, positive sides of a raw orientation of economy are opened. Define indicators of the creative economy. Carrying out transformation taking into account sociocultural values is offered.

Keywords: innovation, creative economy, modernization of economy, sustainable development, technical reequipment.

Символами экономической модернизации настоящего времени является «постиндустриальная экономика», «информационная экономика», «экономика знаний», «экономика разнообразия», «эмерджентная» (виртуальная, синтетическая), «инновационная экономика», «креативная экономика», «глобализация экономики» и др. В последние годы пристальное внимание к проблемам модернизации привели к появлению контуров теории модернизации. Французское *moderne*, латинское *modernus* новейший от *modo* – только что, прямо сейчас от *modus* мера, способ, измерение. Знаменитое – *modus vivendi* – образ жизни. В общем контексте все эти значения содержательно сопрягаются и являются когерентными, за исключением значения «измерение». Отклонение и отказ – это существенные характеристики модернизации? Модернизация – это обновление, осовременивание и в данном смысле – отклонение и отказ от всего классического.

Модернизированное общество представляет собой комплекс экономической, политической, социальной и культурной модернизации. Ряд стран делает упор на определенных формах модернизации, например, в Кыргызстане на политическую.

В научной литературе выделяют следующие типы модернизации: органическую и неорганическую. Первичная (органическая) осуществлялась в странах-новаторах и проходила за счет внутренних факторов: коренных изменений в области культуры, ментальности, мировоззрения. Вторичная (неорганическая) модернизация является реакцией на внешние вызовы со стороны более развитых и осуществляется на основе имитационных инструментов преимущественно под влиянием заимствование чужих технологий и форм организации производства и общества, приглашение иностранных специалистов, обучение кадров за рубежом, привлечение инвестиций. Российская модернизация связана, прежде всего, с экономическими новациями, поэтому она может классифицироваться как вторичная. Кыргызстан, начавший с изменений в политике, характеризуется неорганическим типом модернизации с видовым разнообразием – «догоняющая модернизация» или «модернизация с опозданием». Обычно догоняющая модернизация сопряжена с появлением анклавов современной жизни, например крупные города, подобные Сан-Паулу и Рио-де-Жанейро в Брази-

лии, Москве и Санкт-Петербургу в России. Такая анклавная модернизация как перспектива Кыргызстана может заключаться в появлении анклава – «Бишкек», где будут существенные отличия от провинции уровнем жизни населения, экономическим мышлением. Представляется, что в Кыргызстане политически не определена эталонная модель модернизации, включая реперные точки технико-технологического и экономического прогресса. Существует опасность особой концентрации экономических успехов именно в крупнейшем административно-политическом, промышленном, научном и культурном центре – мегаполисе Ашхабад, при некотором отставании периферии; правда, региональная структура инвестиций в основной капитал изменилась: если в 2000-2007 годах лидирующие позиции в ней занимали Балканский велаят и Ашхабад, то в последние годы отмечается рост инвестиций по другим велаятам, что говорит о диверсификации инвестиционной политики и поэтапном выравнивании развития всех регионов страны.

В Туркменистане Постановлением Президента Туркменистана от 5 февраля (Байдак) 1999 г. № 4065 утвержден Перечень приоритетных направлений развития науки и техники:

1. Геология и добыча полезных ископаемых; химия нефти, газа, минеральных ресурсов и удобрений; сейсмология; архитектура и градостроительство с учетом национальных особенностей; энергетика.
2. Диагностика, профилактика и лечение заболеваний человека в аридной зоне.
3. Экология, охрана окружающей среды и рациональное использование биологических и водных ресурсов.
4. Разведение, селекция и воспроизводство сельскохозяйственных животных, семеноводство и селекция сельскохозяйственных культур; защита растений и животных от вредителей и болезней; производство, переработка и хранение сельскохозяйственной продукции.
5. История, язык, литература и рукописное наследие туркменского народа; социально-философские аспекты политики Сапармурата Туркменбаши по построению в Туркменистане демократического общества, укреплению независимости и нейтралитета Туркменистана.

6. Экономика Туркменистана в условиях перехода к рынку.

Теоретически любая экономика – рыночная, но могут быть разные модели – «рынок продавца» и «рынок покупателя», в этом смысле командная экономика – тоже рыночная.

Помимо модернизации топливно-энергетического комплекса Туркменистана изменения коснулись и высокотехнологичную строительную индустрию, и транспортно-коммуникационный комплекс, современную текстильную, химическую и пищевую промышленность, международного туристического комплекса «Аваза»; дальнейшее развитие отмечается в машиностроении и металлообработке; модернизацией охвачен и агропромышленный комплекс.

Несмотря на различные подходы в оценках оптимальной структуры доходов в ВВП и их диверсификации в странах с высоким уровнем зависимости от экспорта энергоресурсов (например, в РФ – около половины экспортного дохода; как положительный пример, обычно приводится опыт эмирата Дубая, имевшего 20 лет назад – 83% доходов от продажи нефти, а в настоящее время – только – 6%), следует признать, что чрезмерная доля доходов от экспорта сырьевых ресурсов сопряжена с колебаниями цен на мировом рынке сырья [4].

По другой классификации выделяются три типа модернизации:

- эндогенная, которая осуществлялась странами на собственной основе (Европа, США);
- эндогенно-экзогенная, осуществляемая странами как на собственной основе так как и при заимствованиях (Россия, Турция, Греция и др.);

- экзогенная (имитационно-симуляционная), проводимая главным образом на основе заимствований.

Географически удаленное от Европы положение Туркменистана, Кыргызстана, Таджикистана является предпосылкой проведения третьего типа модернизации [7].

О масштабах модернизации в Туркменистане говорят показатели инвестиционной деятельности: суммарные инвестиции в основной капитал за 2013 год составили около 50 млрд. манатов, увеличившись по сравнению с 2007 годом почти в 11 раз. При этом рост инвестиций по государственным предприятиям и организациям составил почти 12 раз, негосударственным – около 8 раз и индивидуальным застройщикам – более 8 раз. В структуре инвестиций по отраслям экономики также просматривается индустриальная направленность развития Туркменистана. Так, доля промышленности составляет почти половину – 49%. Значительные доли имеют жилищное строительство и коммунальное хозяйство – около 16%, а также транспортно-коммуникационный сектор – более 12% [10].

В России в 2009 г. определены 5 направлений модернизации: энергоэффективность и энергосбережение (в том числе вопросы разработки новых видов топлива); ядерные технологии; космические технологии; медицинские технологии; стратегические информационные технологии. Но Россия должна еще синхронизировать свои направления со

Доля взаимной торговли технологиями России и Туркменистана находится на низком уровне (табл. 1).

Таблица 1 - Торговля технологиями в России со странами СНГ в 2014 году

	Экспорт			Импорт		
	Число соглашений	Стоимость предмета соглашений, млн. долл. США	Поступление средств за год, млн. долл. США	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн. долл. США	Выплаты средств за год, млн. долл. США
Страны СНГ	565	5725,7	198,4	439	315,0	71,2
Азербайджан	18	28,4	5,3	7	0,0	0,0
Армения	4	0,2	0,2	1	0,0	0,0
Беларусь	125	5539,7	87,7	145	40,4	15,8
Казахстан	210	79,6	57,6	59	32,9	7,2
Киргизия	20	1,8	1,8	4	0,0	0,1
Республика Молдова	19	0,8	0,8	4	1,2	0,4
Таджикистан	21	16,6	6,7	5	0,6	0,1
Туркмения	4	3,1	3,1	2	0,0	0,0
Узбекистан	32	6,2	4,9	16	0,1	0,1
Украина	112	49,3	30,5	196	239,8	47,5

Источник: Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб./Росстат. – М., 2015. – С. 524.

Среди основных позиций экспорта Туркменистана преобладает продукция отраслей промышленности – топливно-энергетической, химической, текстильной, стройматериалов и пищевой. В товарной структуре импорта Туркменистана за последние годы более трети приходится на технологическое оборудование, машины и механизмы (без учета транспортных средств), 35-40% – на сырье и материалы для промышленности, строительства и других отраслей. На потребительские товары приходится менее 20% суммарного импорта. Намети-

лась тенденция снижения импорта сырья и материалов, что связано с обеспечением внутренних потребностей продукцией отечественного производства по целому ряду позиций – цемент, изделия из черных металлов и т.д.

В настоящее время на ТКНПЗ завершается строительство установки первичной переработки нефти мощностью 3 миллиона тонн в год и завода по производству полипропиленовой пленки, рассчитанного на выпуск 21 тысячи тонн продукции в год. Сооружается комплекс объектов, предназна-

ченных для изготовления высокооктановых марок автомобильного бензина. В его состав входят установки для получения высокооктановых компонентов автомобильного топлива из 250 тысяч тонн сжиженного газа и 230 тысяч тонн низкооктанового бензина А-80, а также установка смешивания бензина мощностью 2,3 миллиона тонн. На ТКНПЗ проведен международный тендер на строительство установки по производству 300 тысяч тонн дорожного битума и 50 тысяч тонн строительного битума. С учетом действующих мощностей, выпуск дорожного битума на заводах комплекса будет доведен до 600 тысяч тонн, а строительного битума – до 56 тысяч тонн. В целом же объемы переработки нефти на ТКНПЗ возрастут до 10,5 миллионов тонн в год. Глубина переработки сырья здесь составит 95 процентов. В общей сложности в стране будет производиться 1,632 миллиона тонн очищенного от серы автомобильного бензина и 3,775 миллиона тонн гидроочищенного дизельного топлива, отвечающих требованиям международных стандартов качества Евро-5 [3].

Ключевым параметром, характеризующим правильность модернизации отрасли – «глубина переработки сырья», которая достигнет 95%.

Удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленного производства России в результате проводимой в стране социально-экономической политики опустился с 16–18% в начале 2000-х годов до менее 7%. При этом даже в далеко не самой благополучной Португалии на долю высокотехнологичной продукции с высоким удельным весом добавленной стоимости приходится порядка 37,6% суммарного выпуска товаров, а в Финляндии, передовой с точки зрения инновационной активности стране Евросоюза, на долю наукоёмкой продукции приходится 58,6% совокупного выпуска продукции в промышленности. По доле машин и оборудования в структуре экспорта Россия уступает группе новых промышленных стран (в Филиппинах – 69,3%, Мексике – 54,3%, Южной Корее – 56,8%, Китае – 49,2%) и странам Восточной Европы (в Венгрии – 56,9%, в Словакии – 54%, в Польше – 43%). Не говоря об экономически развитых странах: в США на долю машин и оборудования приходится свыше 34,7% совокупной стоимостной оценки экспорта, в Японии – 62%, в Германии – 44,5%, во Франции – 37,7% [1].

Объем финансирования модернизации российской экономики несколько замедлился как результат экономических санкций Запада.

Разделяем мнение ученых об неудачности выбранного момента для ликвидации технического отставания. В ближайшие 20 лет вследствие вступления мировой экономики в понижательный период цикла Кондратьева технологическое отставание России от мировых лидеров будет нарастать гораздо более медленными темпами, чем в предыдущее тридцатилетие. Именно в аналогичный период предшествующей кондратьевской волны (60-е – 80-е годы XX века) страны Юго-Восточной Азии сумели совершить технологический рывок и войти в число наиболее передовых экономик мира. Однако для этого необходимо переориентироваться на стратегию догоняющего развития, которая требует активного заимствования и копирования передовых иностранных технологий, привлечения иностранного капитала в форме создания новых производств с вводом собственных технологий, массовых закупок передового иностранного оборудования, создания специальных экономических

зон, ориентированных на инвесторов из технологически передовых стран и т.п.

В научной литературе выделяется 3 основных критерия, которые необходимо соблюдать для формирования креативного сектора, это условия выдвигаемые к потребителям креативной продукции, условия выдвигаемые к производителям и наличие креативной среды. Важное аналитическое значение имеют показатели качества жизни [6].

Индекс человеческого развития был разработан пакистанским экономистом Махбубом уль-Хаком (Mahbub ul-Haq) в 1990 году и используется ООН как альтернативный показатель общественного прогресса, в противоположность чисто экономическим оценкам. Индекс человеческого развития – это совокупный показатель уровня развития человека в стране, поэтому иногда его используют в качестве синонима таких понятий как «качество жизни» или «уровень жизни». Индекс измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода её граждан. В докладе ООН о развитии человека на 2015 год представлены данные, рассчитанные по итогам 2014 года. ИЧР 2015 года охватывает 188 стран и территорий. Из числа постсоветских государств в группе стран с высоким уровнем ИЧР, наряду с Россией, находятся: Беларусь (также 50 место, значение индекса 0.798), Казахстан (56; 0.788), Грузия (76; 0.754), Азербайджан (78; 0.751), Украина (81; 0.747) и Армения (85; 0.733); в группе стран со средним уровнем развития: Молдова (107 место – самый низкий показатель в Европе), Туркменистан (109, 0.698), Узбекистан (114; 0.675), Кыргызстан (120; 0.655) и Таджикистан (129; 0.624) [8].

Перед теорией модернизации и, следовательно, практики стоит ряд вопросов требующие дополнительной аргументации:

1. Допустима ли низкая системность модернизации в условиях ограниченных финансовых и иных ресурсов? Известно, что экономический рост без повышения долговой нагрузки невозможен. Что первично: инвестирование или финансовые решения? Если нет финансов – зачем заниматься манией величия?

2. Что подлежит модернизации в Туркменистане, России и др. странах?

3. Предполагает ли модернизация экономики трансформации социальной политики и построения новых институтов поддержки экономически активного населения?

4. Как совместить политику кластерного развития в регионах с попытками замены отраслевых программ модернизации на целевые (многоотраслевые) программы модернизации экономики с учетом опыта Узбекистана?

5. Каковы противоречия разрешаемые в ходе модернизации? Инновация – стихийное бедствие для производства, ломающая налаженный механизм.

6. Правильно ли полагать что госкорпорации, государственные и муниципальные предприятия, акционерные общества с долей государства – основные «агенты модернизации»? Может ли малый венчурный бизнес оказать весомую помощь? Существует ли в странах критическая масса цивилизованных предпринимателей?

7. Возможна ли модернизация Туркменистана и России за счёт сырьевого комплекса, в условиях падения эффективности нефтегазовой отрасли при значительной инфляции издержек и сниже-

ния капиталоемкости производства и мировых цен на нефть?

8. Возможно ли в принципе определить де-рево целей модернизации в условиях нахождения мировой экономики в низшей точке всех основных известных наук экономических циклов Кондратьева, Кузнеца, Джуглера, Китчина?

9. Каковы перспективы модернизации экономики при ошибочной постановке задач модернизации? Может ли Россия ставить задачу в глобальном масштабе изменить структуру ВВП, сместить акценты с ресурсной экономики на производство технически и технологически сложной продукции? Должен ли Туркменистан проводить политику диверсификации промышленности, сокращая долю в ВВП топливно-энергетического комплекса? Может ли Кыргызстан изменить нынешнюю аграрно-торговую структуру экономики в более технологично-сервисную сторону особенно при исчерпании запасов месторождения Кумтор, согласно Стратегии развития Кыргызстана до 2031 года? Ошибочно полагать, что топливно-энергетический сектор экономики является не наукоемким. Перевооружение Туркменбашинского комплекса нефтеперерабатывающих заводов (ТКНПЗ) позволило превратить его в суперсовременный промышленный гигант, выпускающий около 40 видов нефтехимической продукции, ориентированной преимущественно на внешний рынок. В «Национальной стратегии развития нефтегазового комплекса до 2020 г.» предполагается, что к 2020 г. добыча нефти и газового конденсата возрастет до 100 млн. т, газа – до 240 млрд. куб.м.

Каковы экономические экспортные решения в условиях продолжающегося финансового мирового кризиса? Создается впечатление, что Туркменистан, как ранее планировал, к примеру, Казахстан, предпринимает попытки минимизировать влияние контуров мирового финансового кризиса и его «проскочить» за счет имеющихся финансовых резервов, сохраняя высокие темпы экономического роста на уровне 9-10%. Для активного взаимодействия с внешними рынками, в том числе импорта потребительских товаров необходимы валютные ресурсы.

10. Возможно ли осуществить модернизацию в Туркменистане и Кыргызстане на базе демократической модели модернизации или с учетом социокультурного фона возможен только один способ проведения: авторитарная власть, мобилизующая все необходимые ресурсы; каковы задачи правящей элиты по осуществлению модернизации? Ряд азиатских стран смогли осуществить рывок в экономическом развитии, опираясь на стратегию "модернизации сверху", создания условий для развития рыночной экономики без изменения политической системы и без проведения широкой демократизации. Такая стратегия может быть эффективна в некоторых странах постсоветского пространства с учетом социокультурных ценностей. Так, в Туркменистане за 2014 год в стране за счет государственных инвестиций было построено более 450 различных промышленных и социальных объектов; в последние 4 года открыты крупные цементные заводы «Лебап» и «Балкан», построена туристическая зона «Аваза» и др. амбициозные проекты [2].

11. Как нейтрализовать клановость, коррупцию при принятии хозяйственных решений, госзакупках и пр.

12. Целесообразно ли модернизацию в Туркменистане осуществлять «сверкая часы» в первую очередь со странами Азии: Казахстаном, Кыргызстаном, Таджикистаном, Узбекистаном и в какой-то мере с Россией?

13. Как учитываются направления развития и экологическая нагрузка на территории?

14. Каковы прогнозируемые результаты модернизации [5]?

Несмотря на ангажированность мировых рейтинговых агентств отслеживать изменения позиций стран целесообразно. Существуют три основных центра по изучению конкурентоспособности стран: Институт стратегии и конкурентоспособности при Гарвардском университете; Всемирный экономический форум в Давосе и в Международном институте развития менеджмента.

По данным Департамента экономического и социального развития ООН по рейтингу стран по уровню готовности стран к электронному правительству индекс Туркменистана составляет 0,3511; в рейтинге «Свобода в мире 2015» индекс экономической свободы страны – 41,4 [9].

Необходимо создать правовую базу в сфере инновационного развития. Особый пункт – кадровое обеспечение инновационного развития. Применительно к вузам и науке – создание широкой системы грантов и государственных заказов на прикладные исследования с обязательным привлечением провинциальных университетов. В Кыргызстане – это не только в г. Бишкек, в Таджикистане – не только столичные вузы.

В теоретическом плане, если признаем, что социально-рыночная экономика с социокультурной спецификой – модель индустриальной экономики, то должны ответить на вопрос: какова «идеальная» модель экономики знаний и какой тип модернизации выбрать. Насколько выбранная модель будет вписываться в расширение открытости экономики и, соответственно, уязвимости от мировых финансовых кризисов (в сложившейся финансово-кредитной политике прослеживается стабильность национальной валюты: официальный курс туркменского маната к одному доллару сохраняется на уровне – 2,85 туркменских маната); степень инфраструктурных преобразований, в том числе и в банковском секторе, при этом какова доля банковского сектора может приходиться на исламские банковские продукты, каков устойчивый уровень для экономики сектор малого бизнеса и ориентиры в приватизационной политике. Снижение влияния Запада в мировой политике и экономике, в том числе рост возможностей Китая и России, самостоятельная внешнеэкономическая политика ряда стран, в том числе Туркменистана, не может у США не вызывать раздражение в связи с расширением Ашхабадом связей с Китаем и Ираном.

Таким образом, креативная экономика – это высшая ступень развития постиндустриальной системы, которая включает в себя элементы сервисной экономики, информационной экономики, экономики знаний. Для развития креативных отраслей необходимо создать инфраструктуру для развития креативного сектора, сформировать сеть образовательных организаций, усилия которых будет направлена на подготовку представителей креативного класса, сконцентрировать внимание на поиске финансовых средств для развития сфер культуры. Туркменистан ищет собственный путь инновационного развития в эпоху могущества и счастья.

Библиографический список

1. Patlasov, Oleg (2016): Economic modernization of BRICS countries on their way to global creativity // «ACTUAL ECONOMY: LOCAL SOLUTIONS FOR GLOBAL CHALLENGES (ACE-16)». - Bangkok, Thailand. - pp. 20-25.
2. Мендкович Н. За занавесом: грозит ли экономический кризис Туркменистану? / Н. Мендкович // – Режим доступа: <http://regnum.ru/news/economy/1888200.html>.
3. На Туркменбашинском комплексе нефтеперерабатывающих заводов проводится модернизация производства. – Режим доступа: <http://www.turkmenistan.ru/ru/articles/40528.html>
4. От нефтяной зависимости пора избавляться. Как? // Аргументы и факты, 2016. – №6. – С. 14.
5. Патласов О.Ю. Стратегические вектора модернизации экономик России и Кыргызстана: реальность и мифы / О.Ю. Патласов // Вестник Кыргызского экономического университета, 2013. – №1(24)). – С. 93-96.
6. Патласов О.Ю. Условия перехода к фазе креативного развития экономик Казахстана и России / О.Ю. Патласов, Е.К. Жаров // Наука о человеке: гуманитарные исследования, 2016. – № 2.
7. Патласов О.Ю. Модернизация экономик Туркменистана, Кыргызстана и России: мифы и реальность / О.Ю. Патласов // Омский научный вестник. – 2015. – №3(139). – С. 199-203.
8. Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2015 году. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2015/12/16/7285>.
9. Россия в зеркале международных рейтингах. Информационно-справочное издание / отв. ред. В.И. Суслов; ИЭОПП СО РАН. Новосибирск, 2015. – Автограф, 2015. – 115 с. – С. 59.
10. Трапезников А. Модернизация экономики – основа индустриально-инновационного развития Туркменистана / А. Трапезников // Электронная газета «Туркменистан: золотой век». 13.04.2015. – Режим доступа: <http://www.turkmenistan.gov.tm/?id=5893>.

References

1. Patlasov, Oleg (2016): Economic modernization of BRICS countries on their way to global creativity // «ACTUAL ECONOMY: LOCAL SOLUTIONS FOR GLOBAL CHALLENGES (ACE-16)». - Bangkok, Thailand. - pp. 20-25.
2. Mendkovich N. Za zavesom: grozit li ehkonomicheskij krizis Turkmenistanu? / N. Mendkovich // – Rezhim dostupa: <http://regnum.ru/news/economy/1888200.html>.
3. Na Turkmenbashinskome komplekse neftepererabatyvayushchih zavodov provoditsya modernizatsiya proizvodstva. – Rezhim dostupa: <http://www.turkmenistan.ru/ru/articles/40528.html>
4. Ot neftyanoy zavisimosti pora izbavlyat'sya. Kak? // Argumenty i fakty, 2016. – №6. – S. 14.
5. Patlasov O.YU. Strategicheskie vektora modernizatsii ehkonomik Rossii i Kyrgyzstana: real'nost' i mify / O.YU. Patlasov // Vestnik Kyrgyzskogo ehkonomicheskogo universiteta, 2013. – №1(24)). – S. 93-96.
6. Patlasov O.YU. Usloviya perekhoda k faze kreativnogo razvitiya ehkonomik Kazahstana i Rossii / O.YU. Patlasov, E.K. ZHarov // Nauka o cheloveke: gumanitarnye issledovaniya, 2016. – № 2.
7. Patlasov O.YU. Modernizatsiya ehkonomik Turkmenistana, Kyrgyzstana i Rossii: mify i real'nost' / O.YU. Patlasov // Omskij nauchnyj vestnik. – 2015. – №3(139). – S. 199-203.
8. Programma razvitiya OON: Indeks chelovecheskogo razvitiya v stranah mira v 2015 godu. – Rezhim dostupa: <http://gtmarket.ru/news/2015/12/16/7285>.
9. Rossiya v zerkale mezhdunarodnyh rejtingah. Informacionno-spravochnoe izdanie / отв. ред. V.I. Suslov; ИЕОПП СО РАН. Новосибирск, 2015. – Avtograf, 2015. – 115 s. – S. 59.
10. Trapeznikov A. Modernizatsiya ehkonomiki – osnova industrial'no-innovatsionnogo razvitiya Turkmenistana / A. Trapeznikov // EHlektronnaya gazeta «Turkmenistan: zolotoj vek». 13.04.2015. – Rezhim dostupa: <http://www.turkmenistan.gov.tm/?id=5893>.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЯСА В РЕГИОНЕ

Полтарыхин А.Л., д.э.н., профессор, РЭУ им. Г.В. Плеханова

Чурин А.Н., старший преподаватель, АНОО ВО Алтайский институт финансового управления

Аннотация: Сегодня в условиях негативных внешних экономических воздействий, сказывающиеся на внутренней стабильности появляется объективная необходимость в увеличении результативности и устойчивости функционирования аграрных рынков в части решения вопроса продовольственной безопасности. Важным и стратегически необходимым для жизни человека пользующимся ежедневным спросом продуктом питания и входящим в продовольственную корзину, является мясо. Таким образом, развитие рынка мяса как многофункционального направления аграрной экономики страны имеет большое значение.

Ключевые слова: рынок мяса, развитие, аграрная политика, экономическая оценка, эффективность, производственные мощности.

Abstract: Today in the conditions of negative external economic impacts, affecting internal stability objective need for increase in effectiveness and stability of functioning of the agrarian markets regarding the solution of a question of food security appears. The important and strategically necessary for human life being in daily demand food product and entering a food basket is meat. Thus, market development of meat as multipurpose direction of agrarian national economy is of great importance.

Keywords: market of meat, development, agrarian policy, economic evaluation, efficiency, production capacities.

Актуальными направлениями отечественной российской аграрной политикой в условиях внутренних проблем и введения санкций является решение основных проблем экономической продовольственной безопасности, основным инструментом решения служит формирование эффективного аграрного рынка, в состав которого и входит рынок мяса. Рынок мяса по своей значимости занимает основное место в структуре аграрного рынка, который мы понимаем как сложную систему многочисленных, экономических, межхозяйственных отношений субъектов рынка, возникающих в процессе воспроизводства, где имеются некоторые специфические и видовые признаки, которые учитывают особенности рассматриваемого объекта, субъектов формирующих спрос и предложение.

К некоторым характерным видовым (принадлежность к аграрному рынку) и специфическим особенностям можно отнести:

1) определенную зависимость на рынке мяса категории предложения от технологических, природно-климатических и прочих условий производства мясного сырья и готовой продукции;

2) достаточно не высокая эластичность предложения на рынке мяса обусловлена ограниченностью повышения объема производства мясного сырья, исходя из потребности обеспечения ресурсами и соблюдения структуры кормовой базы;

3) спрос на мясо как один из социально важных товаров в энергетическом балансе человека по отношению к другим продуктам питания имеет высокую цену, что значительно определяет его экономическое преимущество;

4) тенденция увеличение спроса на дорогостоящие натуральные продукты при одновременном повышении потребления мяса и дешевых продуктов питания;

5) неравномерный уровень потребления мясных продуктов по регионам страны;

6) недостаточно развиты инфраструктурные звенья исследуемого рынка;

7) возможность сбалансировать спрос и предложение рассматриваются как низкие, что приводит к расшатыванию рынка;

8) важная зависимость внутреннего рынка мяса от импорта уже готового продукта, что влияет на формирование внутренней цены на мясо и мясные продукты;

9) необходимость проведения защитной политики государства по отношению к отечественным производителям мяса через экономические механизмы для обеспечения гибкости и упорядоченности хозяйственных связей [2].

Определение специфичности рынка мяса позволяет раскрыть и представить по новому функции, которые способствуют обеспечению динамичной связи, включая производителей мясного сырья, мясную промышленность, торговлю и потребителей мясной продукции.

Содержание, видовые и специфические особенности, функции рынка мяса формируют объективную потребность дальнейшего научного обоснования степени экономического развития рассматриваемого рынка и определения направлений его влияния на некоторые элементы.

Методический подход формирования системы показателей оценки эффективности функционирования рынка мяса основан на использовании системы показателей, которая учитывает все элементы входящих в него субъектов. Такой подход учитывает ключевые критерии, которые отражают результат и влияют на категорию спроса и предложения. Это позволяет оценить эффективность субъектов рынка мяса по всей воспроизводственной цепи: «производство – переработка – реализация продукции – потребление».

Комплексная методика экономической оценки рынка мяса должна отражать воспроизводственную концепцию, которая основывается на понимании процесса воспроизводства как репродуктивной формы межхозяйственного процесса между экономическими субъектами рынка мяса. Воспроизводство рассматривается нами как завершенное, непрерывное, закономерное движение ресурсов через взаимодействие различных форм, видов вложенного общественного труда для получения эффекта от функционирования всей системы, которая удовлетворит интересы всех экономически хозяйствующих субъектов. В результате воспроизводственная концепция определяет производство и потребление как систему потребления произведенной продукции, а потребление так или иначе связано с производством. Объемы потребления определяются емкостью рынка и объемом потребления, а также возможностями производства как потребителя факторов производственного процесса [1].



Рисунок 1 – Система показателей оценки уровня развития рынка мяса

Следовательно, данный методический подход, позволяет отразить и оценить единство воспроизводственных этапов, также учесть взаимосвязь межхозяйственных процессов по всей цепочке воспроизводства «производство – переработка – реализация, конечный этап – потребление», а также изучить элементы структуры данных процессов, которые предполагают изменение результатов хозяйственной деятельности. Методика экономической оценки эффективности рынка мяса строится в рамках специфики составляющих субъектов рынка (кормопроизводство, производство мясного сырья, мясной промышленности, торговли) и рынка мяса в целом. Методику необходимо выстраивать в разрезе блоков, которые отражают последовательность хозяйственных процессов и определяют категорию спроса и предложения (рис. 1).

Таким образом, в результате предложенной системы показателей, характеризующих социальную, производственную и финансовую составляющие, мы дополнили оценочные показатели, что способствует получению объективной информации о состоянии рынка мяса, позволяет определить уровень производственной, социальной, финансовой устойчивости, полноту структурных сдвигов и выявлять закономерности развития рынка мяса в

русле временных и пространственных аспектов деятельности.

Аграрный рынок – самый уязвимый рынок национальной экономики. В отличие от многих развитых стран, Россия располагается в не очень благоприятных климатических условиях, притом, что изношена материально-техническая база, а свободная продажа импорта товаров из стран-экспортеров влечет к вытеснению с агропродовольственных рынков российских производителей. Для решения отмеченных проблем нами были определены направления развития рынка мяса в Алтайском крае:

В крае существует семь природно-экономических зон, в которых сложилась неравномерное сосредоточение производства мясного сырья. поголовье животных и производство мясного сырья концентрировано в Кулундинской и Приобской природно-экономических зонах (таблица 1). Определены диспропорции, которые определяют причины потерь при транспортировке сырья, хранении и высокзатратного производства. Поэтому к 2025 г., имеются возможности для увеличения поголовья животных и производства мясного сырья в каждой из природно-экономической зоне Алтайского края.

Таблица 1 – Концентрация производства мясного сырья

Природно-экономические зоны края	1991г.	2001г.	2008г.	2011г.	2014г.	2025г.	1991г.	2001г.	2008г.	2011г.	2014г.	2025г.
	Приходится на 100 га сельхозугодий:											
	поголовья сельхоз. животных, усл. гол.						мяса скота в живой массе, т					
Алтайская	10,1	7,9	8,1	8,2	9,8	13,7	1,8	1,4	1,5	1,0	1,1	1,5
Бийско-Чумышская	20,1	13,5	14,0	14,1	7,1	11,7	2,5	1,2	1,1	1,2	1,3	1,7
Приалейская	8,1	7,1	8,3	8,2	8,3	12,8	2,2	1,2	1,2	1,4	1,4	1,8
Приалтайская	12,4	9,4	9,6	9,8	7,6	12,2	1,8	1,8	2,0	1,5	1,5	2,1
Приобская	15,6	6,4	6,7	6,9	8,8	13,0	2,3	1,5	1,5	1,6	1,8	2,2
Присалаирская	11,6	8,1	8,2	8,3	8,3	12,8	1,9	1,4	1,6	1,5	1,6	2,1
Кулундинская	12,9	5,9	7,3	7,6	7,6	12,2	2,3	1,6	1,7	1,6	1,6	2,1
Алтайский край	13,9	8,6	8,6	8,7	8,8	13,0	2,1	1,9	2,3	1,4	1,5	2,0

Мощности мясоперерабатывающих заводов края, с учетом также введенных в 2014 г., составили (тыс. т в год): мяса и субпродуктов домашней птицы – 68,8; мяса и субпродуктов животных убойных – 210; мясных полуфабрикатов – 50,5; колбасных изделий – 64,5; мясных консервов – 10110 усл. б. в год. Учитывая, что в 2014 г. на убой было реализовано 239,5 тыс. т в убойной массе скота при мощности организаций по забою скота 385 тыс. т в год, весь объем мясного сырья (без мяса птицы) может быть переработан в крае. Однако, сосредоточение мощностей на территории края происходит без учета формирования сырьевой базы, что непосредственно ведет к потерям мясного сырья, низкому применению производственного потенциала и нерациональным перевоз-

кам. Резерв повышения объема производства мяса свиней – 103,0 тыс. т, КРС – 101,7 тыс. т.

Структура производства мяса в Алтайском крае значительно изменилась, так почти в 5 раз сократилось производство говядины, также снизилось производство баранины и свинины.

Производственные мощности дают возможность значительно повысить производство мясных продуктов и соответственно изменить его структуру.

Эффективность производства мяса изменилась за период исследования. В 2014 г. по сравнению с 1991 г. среднесуточный прирост массы КРС вырос на 10,5%, овец – на 46,0 %, свиней – на 50%. Затратное ведение животноводства при выращивании, откорме скота приводит к большим материально-денежным затратам. Себестоимость мясного сырья намного выше цен реализации.

Таблица 2 - Экономическая эффективность рынка мяса, тыс. руб.

Показатели	2008 г.	2010 г.	2012 г.	2014 г.
Стоимость сырья, закупочная	36,3	62,8	75,4	80,5
Себестоимость сырья, фактическая	40,2	69,5	74,5	79,8
Себестоимость продукции, фактическая	93,4	144,1	160,6	178,9
Расходы по реализации	6,4	7	7,4	7,8
Оптовая цена продукции, 1 т	101,2	163	195,2	233,8
Розничная цена продукции, 1 т	138,8	202,6	240,5	285,5
Прибыль (убыток) от реализации продукции, 1 т				
производство	-6,7	-11,3	1,5	0,7
переработка	12,8	27,9	32,0	54,9
торговля	31,2	32,6	37,9	43,9
Уровень рентабельности (убыточности), %				
производство	-9,7	-9,6	1,2	0,9
переработка	14,4	20,6	19,6	30,7
торговля	29,0	19,2	18,7	18,2
Удельный вес затрат на 1 т продукции, %				
производство	68,1	76,5	73,1	71,9
переработка	25,6	18,9	22,5	23,9
торговля	6,3	4,6	4,4	4,2

Монопольное положение мясных заводов позволяет занижать на сырье цены и формировать по отношению к внешним контрагентам меньшую стоимость на переработанный товар, что благоприятно влияет на категорию спроса, но снижает в результате сырьевую базу, т.е. категорию предложения как сырья, так и готовой продукции в целом. Производители мясного сырья вынуждены самостоятельно его перерабатывать, строя свои мини-комплексы. Такие мини-комплексы не могут осуществлять полную переработку сырья.

В сравнении с крупными комбинатами здесь большой процент отходов при переработке мяса, все это ведет к удорожанию продукции и вновь возникновению дисбаланса в формировании спроса и предложения на мясную продукцию.

Нами определены несовершенные взаимоотношения между перерабатывающими, аграрными и торговыми предприятиями Алтайского края, что является важным фактором риска в условиях введенных санкций и ключевым направлением развития рынка мяса (таблица 2). У субъектов мясного рынка затраты на производство сырья составляют 71,9%, 23,9% - для переработки и 4,2% - торговли, уровень рентабельности, составляет соответственно – 0,9%, 30,7% и 18,2%. Данная ситуация ведет к уменьшению сырьевых ресурсов, это вле-

чет за собой неполное использование производственных мощностей [3].

Таким образом, функционирование мясного рынка Алтайского края оценивается как экстенсивное, это конечно затрудняет использовать его в качестве главного источника средств, для достижения региональной продуктовой обеспеченности, а также для повышения уровня жизни населения. По отношению к странам ВТО преимуществом России и ее регионов является то, что особенность рынка мяса позволяет наращивать производство сырья и готовой продукции на основе:

- укрепления материально-технической базы субъектов рынка мяса через приобретение высокопроизводительных пород животных и техническое перевооружение мясной промышленности.
- полной загрузки уже имеющихся перерабатывающих мощностей производства продукции и сырья, что позволит уменьшить себестоимость продукции.
- разработки и внедрение межотраслевых связей по всей воспроизводственной цепи рынка мяса региона, за счет этого произойдет структурное изменение производства сырья и перераспределение поголовья животных;
- оптимизации между субъектами рынка в рамках перераспределения доходов, что позволит

рационально применять ресурсы и внедрять инновации; также более совершенным должно стать информационное обеспечение участников рынка.

- разработки эффективных межотраслевых связей между субъектами рынка всей воспроизводственной цепи Алтайского края, создание интегрированной структуры.

- увеличения эффективности производства готовой продукции и сырья, что позволит умень-

шить потери при хранении, производстве и транспортировке.

С момента внедрения исследования уже произошли положительные изменения в производстве готовой продукции и сырья, поэтому необходимо далее разработать мероприятия по увеличению результативности работы элементов рынка мяса.



Рисунок 2 - Схема взаимодействия субъектов Алтайской мясopодуктовой ассоциации

Развитие рынка мяса мы определяем как построение системы в рамках процесса воспроизводства всех его элементов, начиная от аграриев и переработчиков, заканчивая потребителями. Выращивание продуктивного скота связано с потребностями населения Алтайского края в мясе; перерабатывающие мощности связаны с сырьевыми ресурсами; пропорции развития кормовой базы связаны с поголовьем скота. При соединении сырьевых ресурсов и производственных мощностей мы предусматриваем возможность использования вторичного сырья на модернизированных мощностях. Поэтому, исходя из специфики аграрного рынка на данном этапе, необходимо осуществить процесс согласования интересов всех субъектов мясного рынка, на основе объединения интересов всех участников рынка. На наш взгляд, наиболее наилучшей формой интеграции, способной объединить интересы сторон, от производителей сырья до реализации готовой продукции, является агропромышленная ассоциация (рис. 2). Особенностью такой формы интеграции является следующее: объединение части капитала; координация деятельности; четкое разделение функциональных обязанностей; возможность согласования экономических интересов.

Инициативой создания агропромышленной ассоциации должно служить желание перерабатывающих предприятий и аграриев сломить сложив-

шуюся негативную ситуацию на рынке мяса и снизить противоречия во взаимоотношениях для того, что бы совместно и стабильно сотрудничать и повышать эффективность производства на всех ее стадиях, для достижения конечного результата.

На основе результативной работы внедренной ассоциации, в качестве рекомендаций по дальнейшему развитию интегрированного формирования нами обоснована проектная эффективность производства мяса в крае в рамках следующих этапов:

1. Потребность населения в мясе и мясных продуктах, на основании рекомендуемых норм Института питания (34 тыс. т свинины, 60,7 тыс. т говядины, 26,7 тыс. т колбасных изделий и 20,1 тыс. т прочей мясной продукции).

2. Потребность в производственных перерабатывающих мощностях для полного обеспечения населения мясом, при этом необходимо произвести 385 тыс. т мясного сырья.

3. Обоснована себестоимость продукции. В проведенных расчетах с учетом динамики роста цен к 2025 г. себестоимость 1 т свинины составит 98 тыс. руб., мяса КРС – 115,1 тыс. руб.

4. Разработана математическая модель, состоящая из блоков, где каждый отдельный блок соответствует конкретному удельному весу розничной цены на каждом этапе производства продукции. Основной функцией такой модели являет-

ся получение максимума прибыли. При построении данной модели приняты к сведению и ценообразующие факторы (объем реализации продукции, цены на сырье, индекс дохода населения, индекс потребительских цен, валютный курс рубля) все это позволило учесть и предложение и спрос. Розничная цена в 2025 г. составит за тонну: говядина – 376,2 тыс. руб., свинина – 321 тыс. руб., колбасные изделия – 519 тыс. руб.

5. Нами предложен нормативный способ распределения доходов каждого элемента технологической цепочки, что позволяет при равном уровне рентабельности увеличить прибыль в 2025 г. по сравнению с 2014 г. на 1 т готовой продукции в Алтайской мясопродуктовой ассоциации на 65%.

К 2025 году планируется полностью заменить на рынке мяса Алтайского края импортное сырье и готовую продукцию, а так же удовлетворить по-

требительский спрос населения Алтайского края местным ассортиментом производимой продукции.

Таким образом, разработанные предложения по развитию рынка мяса Алтайского края позволят ему функционировать на основе единого регулирующего механизма спроса и предложения. Это позволит развивать межхозяйственные и межотраслевые связи от производства до реализации, что будет благоприятно влиять на уменьшения стоимости мяса и мясной продукции, а также позволит удовлетворить потребительский спрос и в конечном итоге построить стройную систему импортозамещения мясной продукции. Доход от реализации мясной продукции, распределяемый между всеми участниками производственного процесса рынка мяса в соответствии с материальными и денежными затратами, позволит обеспечить уровень рентабельности производителям, переработчикам и торговле соответственно 45; 40 и 14 %.

Библиографический список

1. Нечаев В.И. Механизм инновационного развития АПК России / В.И. Нечаев // Экономика сельского хозяйства России. 2012. №11. С. 41-48.
2. Полтарыхин А.Л. Развитие регионального агропромышленного комплекса в условиях мирового финансового кризиса / А.Л. Полтарыхин // Региональная экономика: теория и практика. 2010. №18. С. 73-75.
3. Полтарыхин А.Л. Тенденции развития интеграционных процессов в системе регионального АПК / А.Л. Полтарыхин // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2011. №5. С. 70-72.

References

1. Nechaev V.I. Mekhanizm innovacionnogo razvitiya APK Rossii / V.I. Nechaev // EHkonomika sel'skogo hozyajstva Rossii. 2012. №11. S. 41-48.
2. Poltaryhin A.L. Razvitie regional'nogo agropromyshlennogo kompleksa v usloviyah mirovogo finansovogo krizisa / A.L. Poltaryhin // Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. 2010. №18. S. 73-75.
3. Poltaryhin A.L. Tendencii razvitiya integracionnyh processov v sisteme regional'nogo APK / A.L. Poltaryhin // Vestnik Altajskoj akademii ehkonomiki i prava. 2011. №5. S. 70-72.

МОДЕЛЬ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Пономарев О.Б., к.э.н., доцент, Балтийский федеральный университет им. Э.Канта

Аннотация: Предприниматель – сложная фигура в хозяйственной жизни, вокруг которого до сих пор ведутся дебаты как среди учёных, так и среди политиков. Какими свойствами должен обладать успешный предприниматель? Ответ на этот вопрос содержится в данной статье, в которой излагаются основные положения модели 4x4 успешного предпринимателя.

Ключевые слова: предприниматель, личные силы, ресурсы, успешность бизнеса, модель.

Abstract: Entrepreneur is a complex figure in the economic life around which is still under debate both among scientists and among politicians. What properties should have a successful entrepreneur? The answer to this question is contained in this article, which sets out the main provisions of the 4x4 model of a successful entrepreneur.

Keywords: entrepreneur, personal strength, resources, success business model.

Предпринимательство является той частью экономики, которая характеризуется многообразием личностей и влиянием этих личностей на результаты хозяйствования. Не случайно и то, что в теории предпринимательства так много самых разнообразных мнений о свойствах и характере предпринимателей [1, 2, 3]. Конечно же, учёных мало интересуют конкретные люди и их действия. Учёные выделяют наиболее общее, типичное, а затем на основе этих выделенных типовых закономерностей и свойств делают обобщающие выводы о явлении в целом. Представляется, что понятие предпринимателя и результативность его действий можно также, выделяя отношение его к главным факторам – как личностным внутренним, так и внешним. Исходя из собственного опыта предпринимательской деятельности, а также из анализа успешной работы многочисленных партнёров и конкурентов по бизнесу, в статье предлагается новая модель успешного предпринимателя, которую можно назвать 4x4.

Суть её заключается в том, что каждый предприниматель раскрывает в той или иной степени четыре основных силы успеха и в той или иной степени использует четыре различных ресурса. Сочетания этих четырёх сил и четырёх ресурсов и обеспечивает различную степень успешности предпринимательской деятельности.

Свобода и трудолюбие – это две основополагающих черты характера, без которых невозможен предприниматель. Свобода – есть качество врождённое, а трудолюбие – приобретённое в процессе роста. Если человек обладает этими чертами характера в своей природе, то важно установить: развивая какие способности и управляя какими инструментами, предприниматель достигает успеха.

Представляется, что технически успех предпринимателя заключается в способности развить и эффективно распорядиться 4 типами личных сил, которые можно назвать так:

1. Сила воли,
2. Точность,
3. Любознательность,
4. Ответственность.

Предприниматель управляет 4 видами основных ресурсов:

- A) время,
- B) люди,
- C) технологии,
- D) финансы.

Здесь следует обратить внимание на то, что мы несколько видоизменили понимание понятия «капитал» – вместо общего понятия мы ввели две его составляющие: финансы и технологии, поскольку влияние каждой из этих составляющих

капитала на успешность предпринимательской деятельности всё-таки различно.

Рассмотрим – как личные свойства предпринимателя с учётом ресурсов преобразуются в успешную предпринимательскую деятельность.

1. Сила воли. «Сила проистекает не из физических возможностей, но из неукротимой воли» – сказано Махатмой Ганди в полной мере относится к предпринимателям. Вне зависимости от типа характера предпринимателя любого из них отличает сильный характер. Собственно без этой особой настойчивости, непреклонности, стойкости к преодолению трудностей вообще не может состояться предприниматель как личность. На силе воли строится фундамент свободы предпринимателя. Очевидно, что предприниматели с военной школой имеют особую закалку, но военный устав и порядки формируют и особые рамки, мешающие полёту предпринимательской мысли. Уроки лидерства, полученные в армии или в серьёзном спорте, это хороший базис для предпринимателя. Однако предпринимателю важнее всего свобода творить и смелость принимать на себя риск. Это и есть дух предпринимательства. Эта сила воли рождает харизму лидера. Вне всякой связи с внешним образом сила воли и особая осознанная смелость проявляется в конкретных действиях и признаётся другими людьми. Актом признания является сам факт согласия работника на наём его в фирму предпринимателя.

Кроме этого помимо обычной интеллектуальной конкурентной борьбы любой предприниматель, к сожалению, периодически будет попадать в жёсткие ситуации, назовём их Ж. Эти 4Ж: предательство, криминал, глупость, воровство и со стороны своих сотрудников и соратников, и со стороны противников и конкурентов. Любой предпринимательский талант погибнет, не обладая он силой воли и техниками управленческой борьбы с этими «тёмными силами». Сила воли вовсе не означает внешнюю брутальность предпринимателя «ботаник» или хрупкая девушка могут биться не хуже закалённых силовых предпринимателей, если у них есть предпринимательская сила. Ведь современные сражения – это битва умов.

Теперь рассмотрим эту личностную характеристику предпринимателя в части распоряжения ресурсами.

1А. Сила воли в управлении временем.

Это способность быть первым здесь и сейчас. «...Действие должно соответствовать времени, дело должно соответствовать возможностям (ресурсам)» – вот золотое правило предпринимателя от Лао Цзы. Пионеры не боятся сделать то чего никто ещё не делал. Эта же сила заставляет первым уйти с рынка, когда все ещё «пасутся» на нём. Эта сила заставляет инвестировать в завтра и

в послезавтра, потому что истинный предприниматель понимает, что время - важнейший из ресурсов.

1В. Сила воли в управлении людьми. Это с одной стороны способность собрать в команду лучших профессионалов и единомышленников. А с другой увольнять любого человека, разрушающего дело явно или исподволь - вне зависимости от его заслуг и степени личной лояльности. Это способность делегировать, а значит доверять управление своим делом наёмному менеджеру. Это способность своей харизмой создавать особую энергетику, драйв и предпринимательский дух в компании. Это непреклонность в условиях кризиса и харизматичность лидера за которым люди идут в зону дискомфорта и на «трудовые подвиги».

1С. Сила воли в управлении технологиями. Это твёрдость во внедрении того в чём уверен предприниматель. Вне зависимости от того, что это: конвейер, кан-бан, Лин, самообслуживание в торговле, доверительная приёмка, автозаказ, роботизация или переход на МСФО. Сотрудникам в силу законов Паркинсона свойственно саботировать и избегать новые технологии, поскольку внедрение новых технологий всегда сопряжено с дополнительными затратами труда, времени и сил. Только проявив силу воли в этом новом, неизвестном виде бизнеса, предприниматель может вывести фирму на прорыв. Поэтому, в зависимости от психотипа предпринимателя, он всегда должен проламывать, мягко либо жёстко, но до самого конца любые изменения в компании.

1Д. Сила воли в управлении финансами. Как следует из модели жизненного цикла предпринимателя, всё начинается с того, что на старте предприниматель уносит деньги на свой бизнес из дома. Накопленные и занятые у родных и друзей деньги под честное слово твёрдо инвестируются в дело. Причём обычно предприниматель и его семья довольно долго не имеют нормальных личных доходов и работают без выходных. Для того, чтобы не разобрать первую прибыль по карманам, а продолжать уверенно инвестировать заработанное в развитие успеха, нужна особая предпринимательская воля. Уже в самом начале своего бизнеса предприниматель обязан отличать капитал предприятия от личного кошелька. Капитализация важнее дивидендов на этом этапе. Но и для успешного предпринимателя воля нужна - когда на предприятие оказывает влияние очередной внешний или внутренний кризис и под давлением margin-call предприниматель должен иметь смелость и волю давать личные поручительства за свою компанию. И наконец, став капиталистом или даже рантье, предприниматель обязан вовремя распорядиться своим капиталом.

Второй вид личной силы предпринимателя - это сила точности.

2. Точность. Есть замечательное китайское выражение: «Скорость важнее силы, но точность важнее скорости» [6]. Действительно не так важна скорость, с которой развивается бизнес, сколько важна точность стратегии и главной цели. выдающий военный теоретик Фон Клаузевиц так выразил эту мысль: «Тактический успех не может компенсировать стратегическую ошибку». Он же сказал, что «Вторая характерная особенность лидера - простота и ясность тех планов, комбинаций и решений, к которым он пришёл. Чем проще и определённое план операции, тем он лучше». На практике обычно большая победа состоит из массы разных малых и незаметных успехов, которые складываются как лоскуты в знамя победы. Точ-

ность - не только вежливость королей, но и особая техника конкурентоспособности, которая традиционно приписывается западно-европейской школе предпринимательства. Точность - это связь интеллекта с силой воли через особую концентрацию, которая даёт проникновение в детали, без которых невозможен предпринимательский шаг в неизвестность. Шаг, прыжок, рывок в будущее.

2А. Точность в управлении временем. Казалось бы, всё просто: бизнес делается здесь и сейчас, т.е. Just in time, но возможность такая возникает только при доскональном календарном планировании. Тайм-менеджмент - наука об управлении временем в бизнесе. Это, во-первых. Во-вторых, очень важно предпринимателю точно синхронизировать время и дело. Ведь как часто вещи или события опережали своё время, и стольким предпринимателям не хватало мгновения до успеха. Здесь и история знаменитого Казино Flamingo в Las Vegas и создание первого Apple. А сколько фантастически упущенных лет привели к трагедии Кодак и Nokia! Великие предприниматели научились управлять временем, вернее синхронизировать продукты и рынки. Стратегия голубого океана открывает всё новые возможности. Но, пожалуй, самое главное для предпринимателя - не пропустить свой момент истины. На предпринимательском пути обязательно будут встречаться шансы на резкий подъём дел. Точность в понимании момента - это предпринимательский дар.

2В. Точность в управлении людьми. С одной стороны это точность в формировании своей команды. Подбор нужных людей - наука сложная и простым штатно-функциональным расписанием не описывается. Ключевые специалисты - это друзья, соратники, сопредприниматели и выбирать их приходится не по резюме, а «сердцем». Интуиция в выборе людей - качество врождённое. Напротив, организация бизнеса - история далёкая от бихевиоризма, но напрямую относящаяся к технологиям бизнеса. Технологии распознавания стилей менеджмента, мотиваций и соединения компетентностей и компетенции сегодня являются делом техники. В мире ничего не меняется - кадры решают всё.

Точность в управлении людьми относится и к людям вне компании. Здесь мы говорим о коммуникациях, PR, позиционировании с партнёрами и клиентами. В наше время неточность, недоделанность в отношениях может легко лишить бизнес за час. Сегодня интернет - это живительная сила, либо смертельный яд, это и абсолютный feed-back и глобальный беспристрастный mystery shopper.

Здесь мы говорим и о точности отношений с властью. В идеальной утопичной стране бизнес вне политики. Но на практике практически во всём мире бизнес и политика - это взаимосвязанные и взаимозависимые системы. Во многих странах приближённость предпринимателя, равно как и удалённость от той или иной политической силы, может как принести удачу предпринимателю, так и стоить бизнеса или даже личной свободы.

2С. Точность в управлении технологиями. Это технологическое управление продуктом в соотношении затраты/качество. Предприниматель инженерного типа априори занят развитием технологической стороны своего бизнеса. Предприниматели других психотипов часто находятся перед дилеммой - насколько глубоко систематизировать и регламентировать бизнес либо создать в компании комфортную свободную среду. В промышленных компаниях предприниматели обычно создают классическую вертикальную S-систему, а в инновационных компаниях - идут по пути созда-

ния креативной Р-среды. Сразу же после выбора технологии бизнеса предприниматель должен думать о том, когда следует инвестировать в обновление технологии дабы не проспаться новый технологический уклад или тренд.

Точность в управлении своим брендом тоже относится к технологиям. Позиционирование бренда требует филигранной настройки под свой сегмент. Любой современный бизнес - это торговая марка, бренд, живущий своей жизнью в нейронах клиентов. Не обязательно быть love mark, но непременно my mark!

И ещё одна важная точность. Точность в деталях. Это такая особенная точность, которой так не хватает в российском подходе к делу. Несмотря на всем известную народную поговорку: семь раз отмерь - один раз отрежь, у нас не заметна любовь к перфекционизму. Ещё хуже у нас с тем, что западники называют fine tuning или finition. Законченность, кастомизация, tailor made всё это прорывные предпринимательские техники. Точность в деталях выдаёт эксперта, а покупатель это всегда ценит.

2D. Точность в финансах. Неизбежность ставок «ва-банк» - это сущность любого предпринимательского пути. Вот почему расчёт, планирование, ТЭО и денежные потоки должны быть очень точны. Самый верный путь к банкротству - это оправдывать свои ошибки сбоем интуиции. Всё считается. Любые деньги можно и нужно «чувствовать». Заработав первые большие деньги в основном бизнесе, любой предприниматель либо научится их контролировать, либо их потеряет.

3 Любознательность. Любознательность в информационную эпоху - это инструмент приобщения к экономике знаний. Это шлюз, через который человек подключается к всемирной библиотеке. Это «луч прожектора, освещающий путь к новому». Любовь к знаниям для предпринимателей - это понятие собирательное. Оно включает в себя и простое детское любопытство, и настойчивую тягу к науке, и непрерывное самообразование, и организацию промышленного шпионажа. Предпринимательству не учат в школе, а это главное, что должен делать собственник. Любознательность - это инструмент первопроходца. Дональд Трамп считает, что предприниматели имеют интраперсональный тип интеллекта, который помогает переживать падения, вставать и, узнав ещё один урок, с интересом и благодарностью за новый опыт идти дальше [7].

3А. Любознательность и время. Идя в ногу со временем, трудно сегодня заработать деньги. Только заглядывая в будущее, предприниматель способен увидеть, почувствовать - это самое будущее. Для этого существуют разные техники «взглядов за горизонт», «через туман», «helicopter view». Всё так, но профессионалу с цифрами в руках и здесь нужна особая проникновенная сила предчувствия и предвидения.

3В. Любознательность и люди. Начнём с того, что только ищущий новичок способен привлечь внимание наставника. Не всем повезло от рождения иметь «богатого папу» т.е. близкого человека способного ввести в настоящий бизнес. «Учитель приходит, когда готов ученик» гласит поговорка. Так и в бизнесе любому юниору нужен стalker. Без наставника труднее, дольше и больнее путь к успеху в своём деле.

«Лежачему камню», равно как и молчуну не найти лучших профессионалов для своего бизнеса. Раньше или позже, но расширение бизнеса поставит вопрос о привлечении новых менеджеров,

специалистов на каждое рабочее место. Иначе придётся всё делать самому за всех. Иногда хочется клонировать себя в тысячах экземпляров, но в жизни всё равно приходится работать с технологиями обучения, мотивации и контроля. Впрочем, роботизация уже рядом и она многое изменит. Коммуникации, а проще говоря, личное общение с ключевыми сотрудниками, клиентами, конкурентами - это верный способ держать «руку на пульсе», раскрывая их глубинный потенциал.

3С. Любознательность и технологии. В далёком уже 1994 году профессор Оливье Бадо в рамках курса Neo-marketing учил меня в числе магистрантов, что для маркетолога есть два главных слова la veille (бодрствование) и le reniflage (вынюхивание). С тех пор скорость изменения технологической среды выросла фантастически. Кто проспал - тот проспал навсегда. Хорошо известно, что ещё в 80-х Стив Джобс имел образ будущего iPad, но ему понадобилось более 20 лет, чтобы по кусочкам собрать этот пазл, скупая и конструируя нужные ему технологии. Я пишу на этом устройстве этот текст, имея в нём же словари, почту, телефон, и бог знает, что ещё. Означает ли это, что нужно бросаться во всё новое? Нет и ещё раз нет. Всесильный on-line не похоронит эмоциональный шопинг и не заменит общение с шефом в ресторане. Супермаркет у дома так и останется самым близким, но технологии изменят его или он умрёт. Технологии, равно прогресс, - дифференциация и снижение себестоимости. Ищите и найдёте.

3D. Любознательность в финансах. Сила любознательности нужна предпринимателю чтобы не пропустить очередную трансформацию денег. Деньги формально остаются главной целью коммерческого предприятия. Но деньги в реальном секторе - это совсем не банковские и не фондовые деньги. Говорят, что тяжело зарабатывать только первый миллион долларов. Это не так. Во-первых, разочарование 2000-х в том, что \$1.000.000 - это мало. Во-вторых, пожалуй, только после \$100.000.000 деньги превращаются в капитал и начинают жить по новым законам. Маленькие деньги живут своей жизнью, средние вращаются со своими, а капитал живёт среди равных себе. И чем больше, тем виртуальнее и сложнее эта жизнь в вихре валют, кредитов, депозитов, акций, деривативов, фьючерсов и прочая, прочая, прочая... Без знаний или пониманий тут не обойтись. Любознательность же - своего рода радар, ведущий предпринимателя сквозь финансовые джунгли. Очень важно при этом не забывать, что «деньги любят тишину».

4. Ответственность. «Ответственность - вот цена за любое великое достижение», говорил Уинстон Черчилль [8]. Предпринимательство всегда связано с риском. А принятие рискованных решений ставит вопрос об ответственности за неудачу. Ответственность принято считать понятием социальным, но для нас это черта характера позволяющая быть собственником, это, говоря языком русской поговорки: «взялся за гуж не говори, что не дюж» во всём. Если хозяин, то будь им до конца. Дональд Трамп утверждает: «Беря на себя ответственность за все, вы вливаете в себя новую энергию. Для меня это служит катализатором успеха» [7]. Ответственность и зрелость бизнеса декларируется предпринимателем в миссии предприятия. Миссия - это не только смысл деятельности, цель, но и ответственность. Даже самые лучшие управленческие бумаги не могут обеспечить успех. Только ответственный профессиональный труд

команды даёт результат. Не бывает и случайного, «халявного» успеха. На этот случай существует хорошая поговорка: «как пришло - так и ушло». Существует алхимия бизнеса, которая доступна немногим. Американцы считают, что 9 из 10 новых предпринимательских проектов обречены. Может поэтому больших предпринимателей мало, они сродни выдающимся артистам, писателям, они обладают особым талантом, которым можно по-разному распорядиться. Ответственность связывает нас и с духовным миром, «ибо кому многое дано, с того многое и спросится». Точно спросится, и чем старше становишься, тем лучше чувствуешь, что судьба предпринимателя очень часто зависит от «божьего провидения».

4А. Ответственность за время. Эта сила требует помнить, о том, что время - ресурс невозполнимый. «Сегодня» уже никогда не повторится, «сделанного не воротишь», да и «слово не воробей». Нельзя идти «не знаю куда», да и наполеоновский принцип «ввяжемся - разберёмся» тоже попахивает банальной глупостью или прожектерством. Напротив - преуспев, нужно «ковать железо, не отходя от кассы» без ложной скромности. «Птица удача» не будет всё время сидеть на вашем плече. Время - самый драгоценный ресурс. Всё нужно делать вовремя: в этом один из предпринимательских талантов.

4В. Ответственность за людей. Перефразируя Антуана де Сент-Экзюпери: «Мы в ответе за тех, кого наняли». Предприниматель в ответе и за себя, и за своих родных. Он ответственен за свою фамилию, за родителей, за детей, за партнёров - всё это и их настоящая и будущая репутация. Репутация предпринимателя связана и с брендом компании. А бренд - «это боевая машина бизнеса» [5]. Многие сотрудники, будучи директорами компаний, несут юридическую и уголовную ответственность за деятельность компании и они должны быть на 100% уверены в надёжности собственника.

В отношениях с партнёрами и клиентами ответственность это то самое «купеческое слово» которое в новом чудном капиталистическом мире XXI века никто не отменял. Ответственность - это ещё и ответственность перед своей командой за то, что ты собственник, и ты делаешь свою часть дела. Предприниматель - хозяин своего слова не в том смысле, что «слово дал - слово взял», а в том смысле, что никого не «разводит», а если и вынужден менять первоначальное решение, то делает это корректно.

4С. Ответственность за технологии. Сегодня очень редко встречается тип мастера-капиталиста о котором на заре предпринимательства писал Давид Рикардо [4]. Предприниматель сегодня - это универсал-многостаночник. Он обязан постоянно принимать самые разные и сложные профессиональные решения. Технологические решения, подготовленные узкими специалистами, не могут быть приняты без учёта их последствий для всего бизнеса. Осознанная компетентность в главном - это главная компетентность предпринимателя. Предприниматель - главное и основное средство бизнеса, его ДНК и его Бренд. Бренд для клиента - это прежде его технологии продажи и поэтому главные технические решения напрямую связаны с содержанием бизнеса. Возможность или

невозможность, современность или отсталость - всё это сложные решения в паре «деньги против технологий».

Сэкономил и проиграл? Нет, новые технологии не могут быть панацеей от неудачи, а вот избыточные займы точно могут задушить даже перспективный бизнес. Довольно часто выбор традиционной технологии спасает от серьёзных проблем.

Сэкономил - заработал? Экономить ресурсы - это невозможно в кризис купить дешево дорогие технологии. При угрозе потери рынка предприниматель зачастую просто обязан принять жёсткое решение о завершении одного или части технологического бизнеса и переходе со своей командой и капиталом в новый сектор или новый проект. Такова стратегия многих крупных корпораций. Они постоянно ищут прорывные технологии и перекладывают туда ресурсы. Любознательность и осторожность - вот слагаемые ответственного отношения к технологиям.

4D. Ответственность за финансы. Рачительность, осторожность, разумное сбережение, умение жить по средствам, развитие «на свои» шаг за шагом. Всё это не совместимо с потребностями взрывного роста, когда нужно ставить всё. Рост невозможен без заёмного капитала, но ведь отдавать придётся «свои». Ответственность в принципе не делегируется, а предпринимателю вообще отступать некуда. У него всегда «последняя инстанция и последняя линия обороны».

И ещё это ответственность за недопущение «глухого» банкротства. Борьбаться за каждую копейку до конца, не отдать дело на разграбление, не бросить всё на самотёк, разрулить всё самому - это единственный шанс потом подняться. Это шанс сохранить доверие в глазах окружающих. На моей памяти все кто «переобувался» и «переводил стрелки на бухгалтеров и нерадивых сотрудников», а потом пытался «кинуть» кредиторов по принципу «сами виноваты» обычно плохо заканчивали.

Ответственность - это разумное управление рисками и прежде всего рисками финансовыми. Это умение страховать, хеджировать и минимизировать риски. Умение в кризис продавать дешево даже любимые активы, чтобы сохранить ликвидность основного бизнеса. Не экономить на рисках - это ответственность за дело и компанию.

А ещё ответственность - это умение делиться. Делится с партнёрами. Первая проверка на «вшивость» - это когда нужно вносить свои личные деньги на покрытие убытков фирмы, а первая проверка на партнёрство - это когда нужно делить первую большую прибыль между партнёрами. Делиться нужно и с топ-менеджерами. Если ведущий сотрудник не получает часть прибыли в виде бонуса, он демотивируется и часто покидает компанию, т.е. люди должны быть заинтересованы в конечном результате.

Важная почти «библейская десятая» финансовой ответственности в России связана с умением делиться со всеми партнёрами и силами, причастными к вашему успеху, - будь то силы духовные, партийные или другие. La noblesse oblige - положение обязывает. Солидный бизнес - бедным не бывает. Жадность в России не способствуют созданию долгосрочных конкурентных преимуществ.

Библиографический список

1. Волков А.В., Светульников С.Г. Методологические проблемы измерения конкуренции / Современная конкуренция, 2013, № 6 (42), с. 54-64

2. Инновации, предпринимательство и конкуренция. Под науч. ред. С. Г. Светулькова. – Издательство Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2008. – 98 с.
3. Пономарев О. Б., Светульников С. Г. Экономика и предпринимательство. СПб. : Левша-Санкт-Петербург, 2015. 631 с.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. – М.: Эксмо, 2008. – 960 с.
5. Тамберг В., Бадьян А. Бренд. Боевая машина бизнеса. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 240 с.
6. Тарасов В. Искусство управленческой борьбы. Технологии перехвата и удержания управления. – М.: Добрая книга, 2016. – 432 с.
7. Трамп Дональд. Думай как миллиардер. – М.: Альпина Пабlishер, 2016 – 250 с.
8. Шарма Робин. Уроки семейной мудрости от монаха, который продал свой «феррари». – М.: Прайм-Еврознак, АСТ, 2014. – 256 с.

References

1. Volkov A.V., Svetun'kov S.G. Metodologicheskie problemy izmereniya konkurencii / Sovremennaya konkurenciya, 2013, № 6 (42), s. 54-64
2. Innovacii, predprinimatel'stvo i konkurenciya. Pod nauch. red. S. G. Svetun'kova. – Izdatel'stvo Sankt-Peterburgskogo gos. un-ta ehkonomiki i finansov, 2008. – 98 s.
3. Ponomarev O. B., Svetun'kov S. G. EHkonomika i predprinimatel'stvo. SPb. : Levsha-Sankt-Peterburg, 2015. 631 s.
4. Rikardo D. Nachala politicheskoy ehkonomii i nalogovogo oblozheniya. Izbrannoe. – M.: EHksmo, 2008. – 960 s.
5. Tamberg V., Bad'in A. Brend. Boevaya mashina biznesa. – M.: Olimp-Biznes, 2005. – 240 s.
6. Tarasov V. Iskusstvo upravlencheskoj bor'by. Tekhnologii perekhvata i uderzhaniya upravleniya. – M.: Dobraya kniga, 2016. – 432 s.
7. Tramp Donal'd. Dumaj kak milliarder. – M.: Al'pina Pablisher, 2016 – 250 s.
8. SHarma Robin. Uroki semejnoy mudrosti ot monaha, kotoryj prodal svoj «ferrari». – M.: Prajm-Evroznak, AST, 2014. – 256 s.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ИМУЩЕСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Пономарева С.В., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет»

Мерзлякова Н.А., ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет»

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты оценки инвестиционного имущества. Проведён анализ тем, связанных с вопросом инвестиционного имущества, которые исследовали в диссертациях другие авторы. Рассмотрена трактовка понятия «инвестиционное имущество» разными авторами. Составлена схема движения информационных потоков оценки инвестиционного имущества промышленного предприятия, проходящего процедуру листинга. Рассмотрено движение информационных потоков на международном, национальном уровне и внутри предприятия: принятие документов и законодательных актов, связанных с IAS 40. Выявлена проблема отсутствия документа, аналогичного IAS 40, принятого Советом по Международным стандартам финансовой отчётности и описаны последствия принятия этого документа. Описана актуальность проблемы отсутствия единой системы оценки стоимости инвестиционного имущества. Поднята проблема отсутствия программного продукта для работы с оценкой инвестиционного имущества. Описаны пути решения выявленных проблем инвестиционного имущества, принятие которых приведёт к повышению прибыли на промышленных предприятиях за счет более эффективного вложения денежных средств в недвижимое имущество.

Ключевые слова: промышленное предприятие, фирма, инвестиционное имущество, международные стандарты финансовой отчетности.

Abstract: The article deals theoretical and practical aspects of estimate investment property. The subjects of the investment property was explored by other authors in the dissertations was dissected in this article. The interpretation of the concept of the investment property by different authors was studied. The scheme of the movement of the information streams of estimate investment property of the industrial enterprises at the process of the listing was compiled. The movement of the information streams at the international, state levels and in the firms was studied: acceptance of the documents and legislative acts about IAS 40. The problem of absent of analogue IAS 40 by International Accounting Standards Board was detected. The effects after estimate of this document was written. The relevance of problem of absent of unified system of cost estimate investment property was written. The problem of absent software for work with estimate investment property was detected. The solutions for these problems were written. These solution help firms to increase profit and to invest more effectively.

Keywords: industrial enterprise, firm, investment property, International Accounting Standards.

В связи с принятием международных стандартов учета инвестиционного имущества в России появилось множество проблем на уровне предприятия, с решением которых можно повысить прибыль и экономическую эффективность деятельности предприятия. Эти проблемы требуют изучения и принятия различных изменений для их решения.

Актуальность исследования заключается в том, что при помощи совершенствования учета инвестиционного имущества можно повысить прибыль предприятия.

Цель научной работы – определить проблемы информационных потоков оценки инвестиционного имущества на международном, национальном и внутреннем уровне предприятия.

Методы исследования материала: на основе обзора источников научной литературы была составлена схема движения информационных потоков оценки инвестиционного имущества, выведен ряд проблем и пути их решения.

Объект исследования – промышленные предприятия Российской Федерации, трансформирующие финансовую отчетность в соответствии с МСФО.

Предмет исследования – инвестиционное имущество промышленных предприятий.

В 2000 г. Комитет по Международным стандартам финансовой отчетности принял IAS 40 – стандарт учета инвестиционного имущества [9]. В 2011 г. Правительство РФ приняло Постановление «Об утверждении положения о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» [12]. В связи с принятием данного документа появились множество проблем, которые требуют изучения, поиска решения и принятия мер. В таблице 1 отражены некоторые из аспектов, рассмотренных в диссертациях на соискание степени кандидата наук в области связанных с темой инвестиционного имущества.

Таблица 1 – Анализ научных работ российских авторов по проблеме оценки инвестиционного имущества предприятия

Автор научной работы	Наименование научного труда	Научная новизна
Каплин Александр Александрович	Инвестиционная привлекательность в системе управления инвестиционной деятельностью предприятия [6]	Научная новизна работы заключается в разработке и научном обосновании методологии исследования инвестиционной привлекательности гостиничного предприятия в системе управления его инвестиционной деятельностью [6]. В числе наиболее важных научных результатов, полученных лично автором и определяющих научную новизну и значимость проведенных исследований, следует выделить следующее [6]:

		1. Уточнено понятие инвестиционной привлекательности гостиничного предприятия как важнейшего элемента системы управления его [6] инвестиционной деятельностью. Определены условия и факторы ее формирования в гостиничном бизнесе и обоснована степень ее влияния на эффективность функционирования системы управления инвестиционной деятельностью гостиничного предприятия с учетом отраслевых особенностей инвестиционного процесса в сфере гостиничного бизнеса [6]. 2. Предложен методологический подход к исследованию инвестиционной привлекательности гостиничного предприятия, основанный на стоимостной оценке его инвестиционного и конкурентного потенциала. Обоснованы преимущества использования доходного подхода к оценке инвестиционной привлекательности гостиничного предприятия [6]. 3. Представлена и обоснована система внешних и внутренних факторов повышения инвестиционной привлекательности гостиничного предприятия, основанная на сопоставлении характеристик его конкурентной позиции и конкурентного потенциала. Выявлена зависимость инвестиционной привлекательности гостиничного предприятия от внешних факторов (цена и клиентоориентированность гостиничного продукта), определяющих уровень рентабельности продаж гостиничных услуг и величину инвестиционных возможностей гостиничного предприятия [6]. 4. Разработаны основные подсистемы управления инвестиционной деятельностью гостиничного предприятия, требующие особого внимания при реализации мероприятий по повышению уровня его инвестиционной привлекательности. Представлена методика взаимодействия участников инвестиционной деятельности гостиничного предприятия, выделены основные этапы ее разработки и использования, представлены процедуры самодиагностики готовности гостиничного предприятия к внедрению методики взаимодействия с точки зрения обеспечения условий совершенствования инвестиционного процесса и последующего роста инвестиционной привлекательности [6]. 5. Выделены основные предметные области корректировки стратегии управления инвестиционной деятельностью гостиничного предприятия при изменении его инвестиционной привлекательности улучшения финансового состояния, роста прибыли и повышения эффективности его работы. Для определения характера необходимых корректировок [6] стратегии управления инвестиционной деятельностью произведены расчеты в области оценки оптимальности себестоимости гостиничных услуг, прогноза прироста прибыли исходя из эффективности отдельных групп инвестиционных затрат, рентабельности продаж, эффективности капиталовложений [6].
Лихутин Павел Николаевич	Формирование инновационных решений для паевых инвестиционных фондов: методический аспект [8]	1. Показано, что основные особенности формирования инвестиционных решений для паевых инвестиционных фондов, связаны с субъективным характером - действий менеджмента управляющих компаний, что является следствием таких специфических, обязательных условий инвестирования в ПИФы, как диверсификация инвестиций и профессиональное управление [8]. 2. Обоснован критерий периодизации развития теории инвестиций и выделены соответствующие этапы развития, что позволило определить соответствие подходов к принятию решений об инвестировании процессам, происходящим на фондовом рынке [8]. 3. Разработан методический подход к формированию инвестиционных решений для ПИФов, позволяющий инвесторам осуществить выбор конкретных фондов и определить сроки инвестирования с учетом линейного или нелинейного характера процессов на фондовом рынке [8]. 4. Предложена авторская методика определения временных интервалов инвестирования в ПИФы обеспечивающая оптимизацию показателей доходности и риска по сравнению с решениями инвесторов, ориентированных только на текущую доходность [8].
Рекшинская Юлия Юрьевна	Методы оценки эффективности инвестиционных проектов при формировании инвестиционной политики на промышленных предприятиях [15]	1. Усовершенствование методов оценки эффективности инвестиционных проектов, позволяющих повысить качество принимаемых инвестиционных решений и тем самым усовершенствовать инвестиционную политику промышленных предприятий, а также теоретическое обоснование этих методов [15]. 2. Обоснована необходимость методического совершенствования инвестиционной политики промышленных предприятий. Инвестиционные решения и решения по финансированию составляют существенную часть инвестиционной политики любого предприя-

		тия. Инвестиционные решения связаны с ответом на вопрос: куда вкладывать инвестиционные ресурсы? А решения по финансированию определяют схему финансирования инвестиционных проектов и программ. Расчет эффективности инвестиционного проекта позволяет оценить выгодность капитальных вложений, а оценка финансовой реализуемости и эффективности участия в инвестиционном проекте позволяет оценить, насколько схема финансирования отвечает интересам участников проекта. От того, насколько качественно рассчитаны показатели эффективности инвестиционного проекта и его участников, зависит качество проводимой инвестиционной политики [15]. Инвестиционные проекты в промышленности характеризуются длительной инвестиционной фазой и частым использованием заемного капитала для финансирования инвестиционных вложений. Данные особенности ранее не учитывались при формировании инвестиционной политики промышленных предприятий, не они являются причиной ряда методических проблем (излишне оптимистичны оценка проектов, нарушение принципа слагаемости стоимостей) как в части инвестиционных решений, так и решений по финансированию. Решение данных проблем позволит усовершенствовать методический аппарат инвестиционной политики промышленных предприятий [15]. 3. Выявлены причины нарушения принципа слагаемости стоимостей и предложено решение данной проблемы, в основе которого лежит декомпозиция денежных потоков участников инвестиционных проектов и последующее дисконтирование денежных потоков по ставке дисконтирования, соответствующей уровню риска денежного потока. Выявление причины нарушения принципа слагаемости стоимостей позволяет усовершенствовать методический аппарат оценки эффективности инвестиционных проектов [15]. 4. Усовершенствован и теоретически обоснован метод оценки финансовой реализуемости инвестиционного проекта с учетом неопределенности и риска [15]. Предлагаемый метод предполагает проводить оценку финансовой реализуемости на основе безрисковых эквивалентов денежных потоков в отличие от традиционного метода, где оценка проводится на основе прогнозных денежных потоков. Использование предложенного метода позволяет получить более точные результаты оценки по сравнению с традиционным методом, что, в свою очередь, позволяет усовершенствовать инвестиционную политику предприятия в части определения необходимого объема финансовых ресурсов, необходимы для реализации инвестиционной программы [15]. 5. Усовершенствованы и теоретически обоснованы методы расчета NPV (чистой текущей стоимости) и IRR (внутренней нормы доходности) собственника инвестиционного проекта. В отличие от традиционных методов расчета NPV и IRR, где используется единая ставка дисконтирования для всех денежных потоков, предлагаемые методы подразумевает использование нескольких ставок дисконтирования [15]: а) безрисковую ставку для денежных потоков, связанных с инвестированием и привлечением заемного финансирования [15]; б) ставку дисконтирования по проекту финансирования собственника инвестиционного проекта для денежных потоков, связанных с выплатой процентов и погашением основной суммы долга [15]. 6. Разработаны модификации показателей эффективности инвестиционного проекта: безрисковые IRR и PBP (простой срок окупаемости). В отличие от традиционных показателей IRR и PBP, рассчитываемых на основе прогнозного денежного потока, безрисковые IRR и PBP рассчитываются на основе безрисковых эквивалентов денежных потоков. Так как данные показатели учитывают степень риска проекта, это позволяет сравнивать между собой соответствующие показатели друг с другом, относящиеся к проектам с разным уровнем риска, чего нельзя делать с традиционными показателями IRR и PBP. В случаях, когда промышленное предприятие имеет возможности для инвестирования в проекты, характеризующиеся разным уровнем риска, безрисковые IRR и PBP позволяют обеспечить сравнение разнорисковых проектов и усовершенствовать инвестиционную политику предприятия в части выбора направления инвестирования и формирования оптимального портфеля проектов [15].
--	--	---

Шилова Алёна Львовна	Формирование экономической стратегии управления инвестиционной привлекательностью недвижимого имущества промышленных предприятий (на примере предприятий Тюменской области) [20]	1. Разработан методический подход к повышению инвестиционной привлекательности объектов промышленной недвижимости, что повышает объективность принятия стратегических решений при управлении недвижимым имуществом промышленного предприятия [20]. 2. Сформирован алгоритм принятия решения по выбору стратегии развития объекта недвижимости промышленного назначения, произведено моделирование уточненного выбора стратегии с учетом рисков, возникающих при управлении объектом промышленной недвижимости [20]. 3. Предложен алгоритм функционирования основных бизнес-процессов системы эффективного управления промышленной недвижимостью, что позволяет упорядочить деятельность по управлению объектами промышленной недвижимости [20]. 4. Уточнен механизм оценки инвестиционной привлекательности объекта промышленной недвижимости в целях выбора стратегии управления [20]. 5. Разработан комплекс мероприятий по повышению качества технической эксплуатации и обслуживания объекта промышленной недвижимости позволяющий оптимизировать затраты на их реализацию [20].
----------------------	--	---

Авторы рассматривают вопросы инвестиционных проектов, инвестиционной деятельности предприятия, деятельность паевых инвестиционных фондов. Проблемы оценки инвестиционного

имущества с учетом международных стандартов данные авторы не затрагивают.

Для более точного исследования важно рассмотреть, как трактуют понятие «инвестиционное имущество» разные авторы (см. табл. 2).

Таблица 2 – Научная полемика понятия инвестиционного имущества

№	Автор научной работы, наименование научного труда	Трактовка понятия «инвестиционное имущество»
1	Мусипова Л.К., Кошкарлова А.С. «Инвестиционное имущество: признание, оценка и раскрытие информации в финансовой отчетности» [10]	В МСФО (IAS) 40 дано следующее определение инвестиционному имуществу: это недвижимость (земля или здание, либо часть здания, либо и то, и другое), находящаяся во владении (собственника или арендатора по договору финансовой аренды) с целью получения арендных платежей или прироста стоимости капитала, или того и другого, но [10]: а) не для использования в производстве или поставке товаров, оказании услуг, в административных целях; а также [10] б) не для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности [10]. Следовательно, к инвестиционному имуществу относятся: – земля, предназначенная для получения экономических выгод от повышения стоимости капитала в долгосрочной перспективе, но не для продажи в краткосрочной перспективе и в ходе обычной хозяйственной деятельности [10]; – земля, дальнейшее предназначение которой на данный момент не определено [10]; – сооружение или здание, находящееся в собственности организации или по договору финансовой аренды, сданное в аренду по договору (договорам) операционной аренды [10]; – здание или сооружение, не занятое на данный момент, но предназначенное для сдачи в аренду по договору (договорам) операционной аренды [10].
2	Мялкина А.Ф., Турбина Н.М. «Международные и российские аспекты учета инвестиционного имущества» [11]	В соответствии с МСФО 40 «Инвестиционное имущество», к такому имуществу относится «недвижимость (земля или здание, либо часть здания, либо и то и другое), находящаяся во владении (собственника или арендатора по договору финансовой аренды) с целью получения арендных платежей или прироста стоимости капитала, или того и другого, но не для использования в производстве или поставке товаров, оказании услуг, в административных целях, а также не для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности» [11].
3	Тихомиров Д.В. «Инвестиционное имущество: вопросы оценки и отражения в отчетности по МСФО» [17]	Под инвестиционным имуществом в целях оценки, бухгалтерского учета и отражения в отчетности традиционно понимают имущество, удерживаемое для получения дохода или возрастания стоимости либо того и другого [17].
4	Худякова А.С., Зеленевская А.Д. «Понятие инвестиционных активов. Российские и международные стандарты» [18]	Недвижимость, находящаяся во владении (собственника или арендатора по договору финансовой аренды) с целью получения арендных платежей или прироста стоимости капитала, или того и другого, но не для использования в производстве или поставке товаров, оказании услуг, в административных целях, а также не для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности [18].

Трактовка понятия «инвестиционного имущества» данными авторами слабо отличается. Авторы часто ссылаются на трактовку термина из IAS 40

[9], при этом кто-то даёт свои комментарии для более точного определения.

Рассмотрим внешнюю и внутреннюю среду оценки имущества по стандартам IAS 40 [9] в схеме информационных потоков (см. рис. 1).

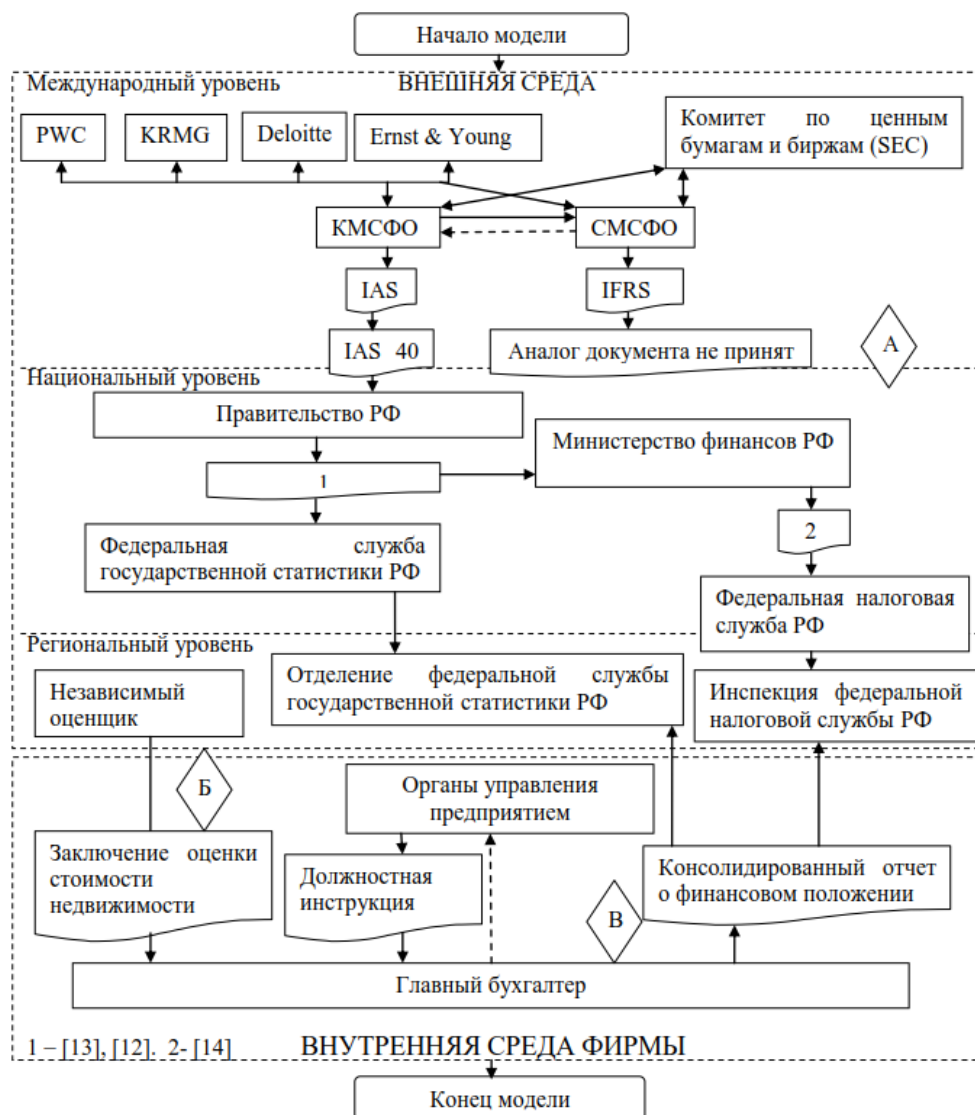


Рисунок 1 - Схема движения информационных потоков оценки инвестиционного имущества организации, проходящей процедуру листинга

Рассматривая вопрос оценки инвестиционного имущества предприятия, можно выделить следующий ряд проблем:

1. Отсутствие стандартов финансовой отчетности учета инвестиционного имущества, принятых Советом по международным стандартам финансовой отчетности. Невозможно предсказать каким станет этот документ. Если аналог IAS 40 будет принят, то учет инвестиционного имущества будет подвержен множеству изменений на международном уровне, что повлечёт принятие новых стандартов государственными органами на уровне страны, а соответственно – обязательное использование новых стандартов на предприятии (А).

2. На сегодняшний день отсутствует чёткая единая система оценки стоимости инвестиционного имущества со стороны оценщика, в связи с чем не может быть гарантирована справедливость его заключения. Необходимо законодательное урегулирование работы оценщика стоимости (Б).

3. Отсутствует программный продукт бухгалтерского учета инвестиционного имущества. Создание данного продукта упростило бы его учет и сделало бы учет более точным и справедливым (В).

В таблице 3 представим проблемы, выявленные в деятельности промышленных предприятий, в результате созданной схемы информационных потоков.

Таблица 3 – Проблемы информационных потоков оценки инвестиционного имущества

№	Наименование проблемы	Итог решения проблемы	Итог в случае, если проблема не решена
1	Отсутствие стандартов учета инвестиционного имущества, принятых СМСФО	Listing	Delisting
2	Отсутствие единой системы оценки инвестиционного имущества оценщиком	Listing	Delisting
3	Отсутствие программного продукта для учета инвестиционного имущества бухгалтером	Listing	Delisting

По проблемам оценки инвестиционного имущества можно сделать следующие выводы:

1. В случае принятия новых стандартов финансовой отчетности инвестиционного имущества предприятие потеряет часть прибыли, так как необходимо будет внести новые изменения в учет предприятия, а возможно и в другие сферы деятельности фирмы.

2. Необходимо создание единой системы оценки инвестиционного имущества. Это позволит предприятию более точно оценивать экономическую эффективность вложенных средств, что позволит получать большую прибыль.

3. Необходимо создание программного продукта по учету инвестиционного имущества, что также повысит прибыль фирмы.

Заключение. В теме оценки инвестиционного имущества по IAS 40 существует множество нерешенных вопросов. Одними из немногих предложений по совершенствованию оценки имущества являются принятие документа по оценке инвестиционной недвижимости Советом по Международным стандартам финансовой отчетности, создание единой системы оценки недвижимости для IAS 40, создание программного продукта для учета инвестиционного имущества на уровне предприятия. Данные мероприятия помогут фирме повысить прибыль.

Научная новизна представленного исследования заключается в том, что составлена схема движения информационных потоков, оценки инвестиционного имущества, рассмотрены проблемы оценки имущества и пути их решений.

Библиографический список

1. Аникин П.А. Трансформационные корректировки по участку «Инвестиционная недвижимость» // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2014. – № 1 (81). С. 66-72.
2. Галеева Г.Р. Проблемы квалификации инвестиционного имущества при подготовке отчетности по МСФО // Направления развития организации в условиях нестабильности экономики России: материалы научно-практической конференции. – Казань: Общество с ограниченной ответственностью «Печать-Сервис-XXI век». 2015. – С. 194.
3. Глазунова А.В. Современные подходы к формированию информации об инвестиционном имуществе в финансовой отчетности компаний // Гражданское общество России: становление и пути развития. Сборник статей участников VI Международного научного студенческого конгресса. – Москва: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. 2015. – С. 502-505.
4. Дружиловская Э.С. Учет инвестиционной недвижимости // Бухгалтерский учет. – 2015. – № 11. – С. 16-25.
5. Иванова Н.Г. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие. – Омск: ФГБОУ ВПО «ОГТУ». – 2015. – С. 75.
6. Каплин А.А. Инвестиционная привлекательность в системе управления инвестиционной деятельностью предприятия: автореф. дис... к-та экон.наук: 08.00.05 – Москва, 2008. – С. 5-6.
7. Кулаков И.В. Учет инвестиционного имущества в соответствии с МСФО (IAS) 40 // Актуальные исследования студентов и аспирантов в области гуманитарных, общественных, юридических и экономических наук. Материалы общественного научного мероприятия "Студенческая весна - 2015". – Хабаровск: Хабаровский государственный университет экономики и права. 2015. – С. 30-33.
8. Лихутин П.Н. Формирование инновационных решений для паевых инвестиционных фондов: методический аспект: автореф. дис. ... к-та экон.наук: 08.00.10 – Новосибирск, 2010. – С. 5-6.
9. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 40 «Инвестиционное имущество» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217н; с учетом поправок документов МСФО, введенных в действие на территории Российской Федерации приказами Минфина России от 21.01.2015 № 9н, от 11.06.2015 г. № 91н) [Электронный ресурс] // URL: http://minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/kons_msfo/ (дата обращения: 20.10.2016 г.).
10. Мусипова Л.К., Кокшарова А.С. Инвестиционное имущество: признание, оценка и раскрытие информации в финансовой отчетности // Наука и мир. – 2014. – № 3 (7). – С. 85-88.
11. Мяскина А.Ф., Турбина Н.М. Международные и российские аспекты учета инвестиционного имущества // Социально-экономические явления и процессы. -2014. – №10. – С. 80-86.
12. Постановление от 25 февраля 2011 г. N 107 «Об утверждении положения о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации от 25 февраля 2011г. N 107». [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=151315#0> (дата обращения: 20.10.2016 г.).
13. Положение о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации (от 25 февраля 2011 г. N 107). [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=151315#0> (дата обращения: 20.10.2016 г.).

14. Приказ от 25 ноября 2011 г. N 160н (ред. от 02.04.2013, с изм. от 21.01.2015) «О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации.» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=147016#0> (дата обращения: 20.10.2016 г.).
15. Рекшинская Ю.Ю. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов при формировании инвестиционной политики на промышленных предприятиях: автореф. дис. ... к-та экон.наук: 08.00.05 – Нижний Новгород, 2013. – С. 6-8.
16. Самитова А.Р. Методика бухгалтерского учета и отражения в финансовой отчетности информации об инвестиционном имуществе в РФ и её совершенствование в соответствии с МСФО 40 «Инвестиционное имущество» // Модернизация национальной экономики: проблемы и решения. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Экспертно-консалтинговый центр «Профессор». 2014. – С. 414-436.
17. Тихомиров Д.В. Инвестиционное имущество: вопросы оценки и отражения в отчетности по МСФО // Вестник Финансового университета. – 2014. – №2 (80). – С. 39-80.
18. Худякова А.С., Зеленевская А.Д. Понятие инвестиционных активов: российские и международные стандарты // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 8-1 (39). – С. 94-96.
19. Черных С.В. Инвестиционное имущество: учёт и раскрытие информации в соответствии с МСФО (IAS) 40 // Вектор развития бухгалтерского учета в XXI веке. Сборник научных статей студентов, аспирантов, магистрантов по материалам научной конференции I межрегионального студенческого бухгалтерского форума. – Новосибирск. 2016. – С. 265-270.
20. Шилова А.Л. Формирование экономической стратегии управления инвестиционной привлекательностью недвижимого имущества промышленных предприятий (на примере предприятий Тюменской области): автореф. дис. ... к-та экон.наук: 08.00.05 – Санкт-Петербург, 2007. – С. 5.

References

1. Anikin P.A. Transformacionnye korrektyrovki po uchastku «Investicionnaya nedvizhimost'» // Korporativnaya finansovaya otchetnost'. Mezhdunarodnye standarty. – 2014. – № 1 (81). S. 66-72.
2. Galeeva G.R. Problemy kvalifikacii investicionnogo imushchestva pri podgotovke otchetnosti po MSFO // Napravleniya razvitiya organizacii v usloviyah nestabil'nosti ehkonomiki Rossii: materialy nauchno-prakticheskoy konferencii. – Kazan': Obshchestvo s ogranichennoj otvetstvennost'yu «Pechat'-Servis-XXI vek». 2015. – S. 194.
3. Glazunova A.V. Sovremennye podhody k formirovaniyu informacii ob investicionnom imushchestve v finansovoj otchetnosti kompanij // Grazhdanskoe obshchestvo Rossii: stanovlenie i puti razvitiya. Sbornik statej uchastnikov VI Mezhdunarodnogo nauchnogo studencheskogo kongressa. – Moskva: Finansovyy universitet pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii. 2015. – S. 502-505.
4. Druzhilovskaya E.H.S. Uchet investicionnoj nedvizhimosti // Buhgalterskij uchët. – 2015. – № 11. – S. 16-25.
5. Ivanova N.G. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti: uchebnoe posobie. – Omsk: FGBOU VPO «OGTU». – 2015. – S. 75.
6. Kaplin A.A. Investicionnaya privlekatel'nost' v sisteme upravleniya investicionnoj deyatel'nost'yu predpriyatiya: avtoref. dis. ... k-та экон.наук: 08.00.05 – Москва, 2008. – С. 5-6.
7. Kulakov I.V. Uchet investicionnogo imushchestva v sootvetstvii s MSFO (IAS) 40 // Aktual'nye issledovaniya studentov i aspirantov v oblasti gumanitarnyh, obshchestvennyh, yuridicheskikh i ehkonomicheskikh nauk. Materialy obshchestvennogo nauchnogo meropriyatiya "Studencheskaya vesna - 2015". – Habarovsk: Habarovskij gosudarstvennyj universitet ehkonomiki i prava. 2015. – S. 30-33.
8. Lihutin P.N. Formirovanie innovacionnyh reshenij dlya paevykh investicionnykh fondov: metodicheskij aspekt: avtoref. dis. ... k-та экон.наук: 08.00.10 – Novosibirsk, 2010. – С. 5-6.
9. Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchetnosti (IAS) 40 «Investicionnoe imushchestvo» (vveden v dejstvie na territorii Rossijskoj Federacii prikazom Minfina Rossii ot 28.12.2015 g. № 217n; s uchëtom popravok dokumentov MSFO, vvodennykh v dejstvie na territorii Rossijskoj Federacii prikazami Minfina Rossii ot 21.01.2015 № 9n, ot 11.06.2015 g. № 91n) [EHlektronnyj resurs] // URL: http://minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/kons_msfo/ (data obrashcheniya: 20.10.2016 g.).
10. Musipova L.K., Koksharova A.S. Investicionnoe imushchestvo: priznanie, ocenka i raskrytie informacii v finansovoj otchetnosti // Nauka i mir. – 2014. – № 3 (7). – S. 85-88.
11. Myalkina A.F., Turbina N.M. Mezhdunarodnye i rossijskie aspekty ucheta investicionnogo imushchestva // Social'no-ehkonomicheskie yavleniya i processy. – 2014. – №10. – S. 80-86.
12. Postanovlenie ot 25 fevralya 2011 g. N 107 «Ob utverzhenii polozheniya o priznanii mezhdunarodnykh standartov finansovoj otchetnosti i raz'yasnenij mezhdunarodnykh standartov finansovoj otchetnosti dlya primeneniya na territorii Rossijskoj Federacii ot 25 fevralya 2011g. N 107». [EHlektronnyj resurs] // URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=151315#0> (data obrashcheniya: 20.10.2016 g.).
13. Polozhenie o priznanii mezhdunarodnykh standartov finansovoj otchetnosti i raz'yasnenij mezhdunarodnykh standartov finansovoj otchetnosti dlya primeneniya na territorii Rossijskoj Federacii (ot 25 fevralya 2011 g.N 107). [EHlektronnyj resurs] // URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=151315#0> (data obrashcheniya: 20.10.2016 g.).
14. Prikaz ot 25 noyabrya 2011 g. N 160n (red. ot 02.04.2013, s izm. ot 21.01.2015) «O vvedenii v dejstvie mezhdunarodnykh standartov finansovoj otchetnosti i raz'yasnenij mezhdunarodnykh standartov finansovoj otchetnosti na territorii Rossijskoj Federacii.» [EHlektronnyj resurs] // URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=147016#0> (data obrashcheniya: 20.10.2016 g.).

15. Rekshinskaya YU.YU. Metody ocenki ehffektivnosti investicionnyh proektov pri formirovanii investicionnoj politiki na promyshlennyh predpriyatiyah: avtoref. dis. ... k-ta ehkon.nauk: 08.00.05 – Nizhnij Novgorod, 2013. – S. 6-8.
16. Samitova A.R. Metodika buhgalterskogo ucheta i otrazheniya v finansovoj otchetnosti informacii ob investicionnom imushchestve v RF i eyo sovershenstvovanie v sootvetstvii s MSFO 40 « Investicionnoe imushchestvo» // Modernizaciya nacional'noj ehkonomiki: problemy i resheniya. - Moskva: Obshchestvo s ogranichennoj otvetstvennost'yu «EHkspertno-konsaltingovyj centr «Professor». 2014. – S. 414-436.
17. Tihomirov D.V. Investicionnoe imushchestvo: voprosy ocenki i otrazheniya v otchetnosti po MSFO // Vestnik Finansovogo universiteta. – 2014. – №2 (80). – S. 39-80.
18. Hudyakova A.S., Zelenevskaya A.D. Ponyatie investicionnyh aktivov: rossijskie i mezhdunarodnye standarty // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. – 2015. - № 8-1 (39). - S. 94-96.
19. CHernyh S.V. Investicionnoe imushchestvo: uchyot i raskrytie informacii v sootvetstvii s MSFO (IAS) 40 // Vektor razvitiya buhgalterskogo ucheta v XXI veke. Sbornik nauchnyh statej studentov, aspirantov, magistrantov po materialam nauchnoj konferencii I mezhhregional'nogo studencheskogo buhgalterskogo foruma. – Novosibirsk. 2016. – S. 265-270.
20. SHilova A.L. Formirovanie ehkonomicheskoy strategii upravleniya investicionnoj privlekatel'nost'yu nedvizhimogo imushchestva promyshlennyh predpriyatij (na primere predpriyatij Tyumenskoj oblasti): avtoref. dis. ... k-ta ehkon.nauk: 08.00.05 – Sankt-Peterburg, 2007. – S. 5.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СРЕДА ФИРМЫ КАК СОВОКУПНОСТЬ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Пономарева С.В., к.э.н., доцент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

Новиков К.А., ассистент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

Аннотация: в статье рассматривается понятие инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата, предлагается авторское видение данных понятий. Рассмотрены внешние и внутренние факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность. Рассмотрено поведение инвестора в условиях изменяющихся факторов, а также предложено понятие оптимального инвестирования.

Ключевые слова: инвестиционная среда, инвестиционный климат, информационные потоки, бизнес-среда, информация.

Abstract: the article discusses the concept of investment attractiveness and investment climate, it offers original vision of these concepts. The research paper considers both external and internal factors affecting the investment attractiveness. Consider an investor behavior in the conditions of changing factors and also suggested the concept of optimal investment.

Keywords: investment environment, investment climate, information flows, business environment, information.

Введение. Для оценки целесообразности инвестирования используется такое понятие как инвестиционная привлекательность. В настоящее время существует несколько определений инвестиционной привлекательности. Так в своей работе Н.В. Некрасова отмечает, что инвестиционная привлекательность предприятия представляет собой целесообразность вложения денежных средств, в конкретное предприятие [6]. Бесспорно, это так, но она определяется различными факторами в свою очередь Е.В. Савенкова отождествляет понятия инвестиционной привлекательности и инвестиционного предпринимательства. Это означает, что чем выше эффективность инвестиций, тем выше уровень инвестиционной привлекательности [7]. Но не стоит связывать инвестиционную привлекательность только лишь с эффективностью инвестиции. Володин Е.В. говорит о совокупности природно-географических, социально-экономических, политических и иных факторов представления инвестора о целесообразности и эффективности инвестирования в объекты [1]. В данной работе, предлагается использовать понятие инвестиционной привлекательности, как показателя, характеризующего целесообразность инвестирования ресурсов в конкретный объект, зависящего от множества объективных факторов и характеристик, в том числе от степени риска осуществляемых инвестиций.

Актуальность работы заключается в том, что в настоящее время нет четкого определения инвестиционной среды предприятия, тем самым нет полной ясности качества инвестиций. А это означает, что инвестиции происходят не объективно, тем самым можно говорить о том, что они происходят не самым оптимальным способом.

Целью работы – сформировать модель взаимодействия различных факторов влияния внешней и внутренней окружающей среды на инвестиционную привлекательность фирмы.

В настоящее время нет единого понятия инвестиционной среды или как еще говорят инвестиционного климата, что по сути своей является тождественным понятием.

Трегубов К.В. в научном труде говорит о том, что под инвестиционной средой понимается совокупность условий и факторов, воздействующих на инвестиционную деятельность предприятий [8].

Иванов М.Ю. рассматривает инвестиционный климат с точки зрения процессного подхода и го-

ворит, что инвестиционный климат — это среда, в которой протекают инвестиционные процессы. Она формируется под влиянием политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности.

Ткаченко И.Ю. и Н.И. Малых говорят, что инвестиционная среда — это «комплекс факторов, характерных для данной страны и определяющих возможности и стимулы хозяйствующих субъектов к активизации и расширению масштабов деятельности путем осуществления продуктивных инвестиций, созданию рабочих мест, активному участию в глобальной конкуренции» [4].

Подшиваленко Г.П. и Н.В. Киселева говорят, что инвестиционный климат — это «Совокупность нормативно-правовых, социальных. Экономических и экологических условий, определяющих тип и динамику воспроизводственного процесса, обеспечивающих надежность возврата и эффективность вкладываемых средств» [5].

В данной работе предлагается использовать следующее определение: инвестиционная среда – это совокупность различных факторов и условий, влияющих на улучшение процесса грамотной, а самое главное, эффективной трансформации вложенных средств. Что позволяет более глубоко оценить сущность определения. Как и любая другая среда, инвестиционная среда подвержена воздействию различных факторов. Факторы, влияющие на инвестиционную деятельность, Д.В. Дорошин [2] подразделяют на внешние и внутренние, но данная методика содержит лишь только общие указания. В свою очередь в работе И.Н. Украинцевой [9] подразделение факторов так же осуществляется на внешние и внутренние, но в данной работе сделан упор на показатели финансового состояния предприятия.

К внешним факторам влияющих на инвестиционную привлекательность фирмы относятся:

1) Уровень прогрессивности взаимоотношений бизнеса с регионами – в данной графе выделяются такие критерии как: товарная специализация, взаимодействия в социальной инфраструктуре, кадровые взаимодействия, финансовые взаимодействия и другие.

2) Место и роль в общественном разделении труда- участие в федеральных, региональных, международных программах и другие.

3) Привлекательность отрасли для инвестора-потенциал роста, возможность использования потенциала роста, инновационность отрасли, возможность самостоятельного выхода на рынок.

4) Стабильность окружающей среды – темп инфляции, прочность валюты, бюрократические формальности, уровень и стабильность налогового бремени, устойчивость и привлекательность гражданского законодательства

К внутренним факторам влияющих на инвестиционную привлекательность фирмы относятся:

1) Характер привлекательности предпринимательства для инвестора- Месторасположение предприятия; объект инвестирования (существующий производственный процесс, вновь реализуемый проект и др.); инвестиционная программа; производственный потенциал; рентабельность производства; финансовое состояние; имущественные правоотношения; деловая репутация; менеджмент.

2) Уровень корпоративности бизнеса- организационно-правовая форма; состояние коопериро-

вания; отраслевая специализация; уровень концентрации основного производства; уровень диверсификации; принадлежность к видам корпораций (холдинг, ФПГ, концерн, ассоциация).

3) Конкурентные преимущества предприятия - Доля рынка; качество продукции; стадия жизненного цикла продукции; привязанность потребителей к торговой марке; использование предпринимательского потенциала (мощности); инновационность предприятия; тщательность контроля поставщиков и субподрядчиков.

4) Стратегический потенциал предприятия - доходность инвестиций; профессионализм персонала; возможность диверсификации продукции; уровень риска; технологичность продукции; новизна и совершенство используемого оборудования.

Построим модель взаимодействия различных факторов влияния внешней и внутренней окружающей среды на инвестиционную привлекательность фирмы (см. рис. 1).

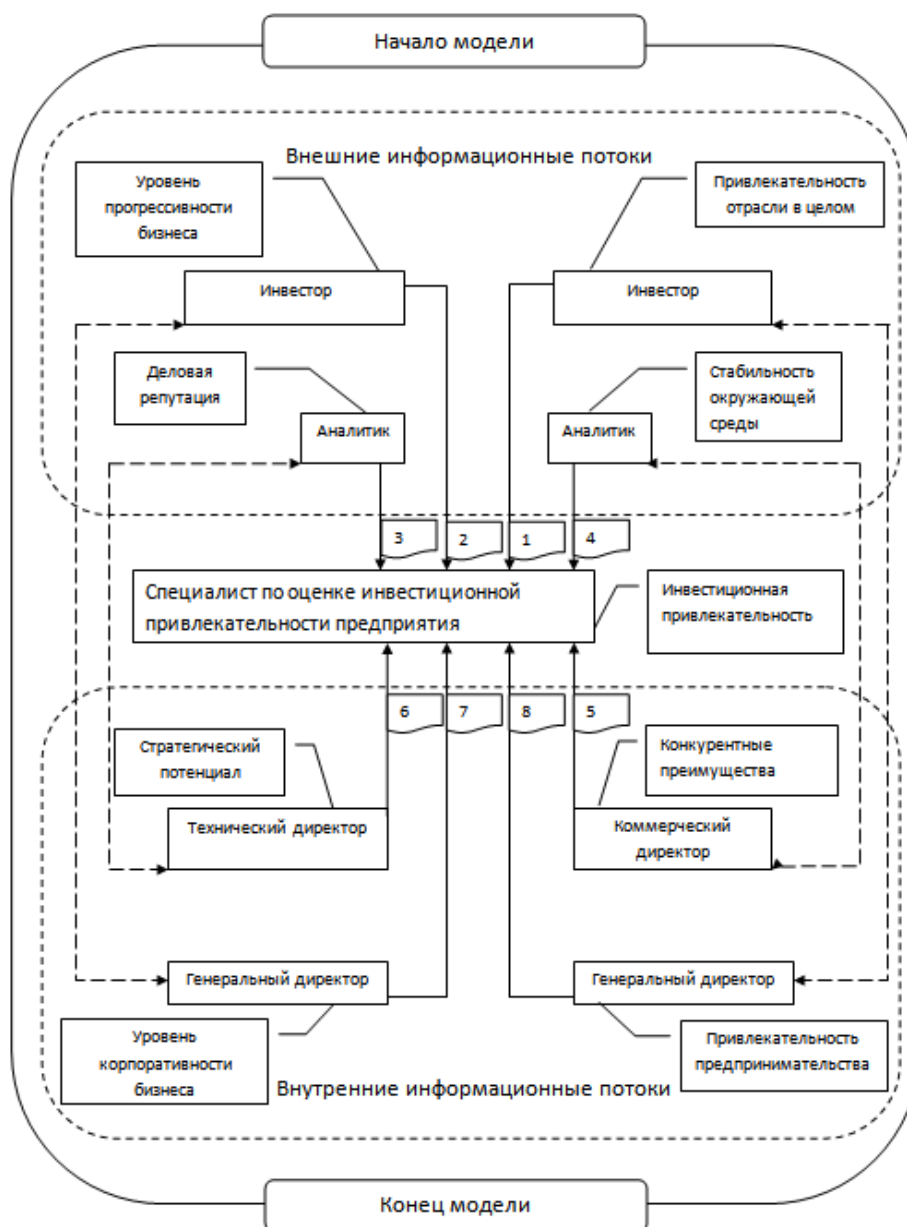


Рисунок 1 – Модель взаимодействия различных факторов влияния внешней и внутренней окружающей среды на инвестиционную привлекательность фирмы

В таблице 1 раскрыта сущность информационных потоков, влияющих на инвестиционную привлекательность фирмы.

Таблица 1 - Сущность информационных потоков, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия

№	Передаваемая информация	Пример документа
1	Информация о: -возможности использования потенциала роста; -инновационности отрасли.	Отчеты Федеральной службы государственной статистики.
2	Информация о: -выполненных и заключенных контрактах (в том числе государственных); -инвестиционных контрактах; -кредитной истории.	Реестр заключенных контрактов. Выписка БКИ.
3	Информация о: - ретроспективной деятельности компаний; - гудвиле.	Независимая оценка о стоимости компании. Количество судебных исков.
4	Информация о: -темпах инфляции; -скачках курса валют; -уровне налогов; -изменчивость законодательства.	Отчеты Федеральной службы государственной статистики. Законодательные акты.
5	Информация о: -доле рынка; -наличие передовых технологий; -качестве продукции; -цене продукции.	Отчет независимой экспертизы.
6	Информация о: -доходности инвестиций; -возможности диверсификации продукции.	Бизнес план. Инвестиционный проект. Финансовая отчетность предприятия.
7	Информация о: -организационно-правовой форме; -отраслевой специализации.	Устав организации.
8	Информация о: -объекте инвестирования; -рентабельности производства; -финансовом состоянии.	Бизнес план. Инвестиционный проект.

В инвестиционной среде появление различных факторов возможно, как во время исполнения инвестиционной программы, так и до начала выполнения. Конечно, в самом начале этапа инвестирования появление различных факторов стоит отнести к рассмотрению рисков. Однако воздей-

ствие на различные виды рисков, так же будет различно. И все же возможно определить адекватный отклик инвестора при появлении факторов на различных этапах инвестиционного процесса (см. табл. 2).

Таблица 2 - Проблемы, вызывающие снижение инвестиционной привлекательности предприятия и способы их устранения

Проблема	Способы решения проблем
Отсутствие конкурентных преимуществ	Поиск потенциальных конкурентных преимуществ, разработка мер по достижению конкурентных преимуществ (покупка редкого оборудования)
Отсутствие деловой репутации	Выполнение контрактов различного типа с крупными предприятиями, взаимодействие с организациями, имеющими положительную деловую репутацию (своевременное исполнение государственного контракта, кредитовании в Сбербанке)
Нестабильность окружающей среды	Минимизация каналов зависимости, поиск благоприятных факторов, избегание негативных факторов (в случае повышения налоговой нагрузки, регистрации в регионе с наименьшей налоговой нагрузкой).
Низкая доходность инвестиций	Рассмотрение возможности диверсификации продукции, повышение надежности инвестиций (смена деятельности компании с «эконом» сегмента на премиальный).

Конечно данная таблица дает лишь общее представление о поведении инвестора под влиянием различных факторов, а также изменениях окружающей. Для того что бы избежать непредвиденных явлений и рассчитать все возможные пути решения проблем, как говорилось выше, необходимо сформировать и оценить инвестиционный план.

Заключение. Все рассмотренные выше аспекты взаимосвязаны в рамках инвестиционного планирования, конечно, при рассмотрении их как отдельных параметров можно выделить какой-либо критерий оптимальности. Но в рамках инвестиционного планирования должен быть достигнут такой оптимальный курс, при котором любое изменение одного из аспекта общая привлекательность такого проекта только бы снижалась.

Библиографический список

1. Володин Е.В. Методические и практические аспекты оценки инвестиционной привлекательности региона (на примере Алтайского края): Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Новосибирск. 2006 -157 с.
2. Дорошин Д.В. Управление инвестиционными проектами предприятий: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва. 2005. – 172 с.
3. Зимин А.И. Инвестиции: вопросы и ответы. - М.: ИД «Юриспруденция», 2006. -256 с.
4. Инвестиционная деятельность: Учебное пособие / Н.В. Кисилева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.; Под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2006. –С.376.
5. Инвестиции: Учебное пособие для студ. высш. учеб. Заведений / И.Ю. Ткаченко , Н.И. Малых М.: Издательский центр «Академия», 2009. - С. 16
6. Некрасова Н.В. Финансовая стабильность предприятия как способность повышения его инвестиционной привлекательности /Ильина А.И., Тардакова Т.В. // Актуальные вопросы экономических наук. - 2011. -№ 22-2. - С. 194-198.
7. Савенкова Е. В. Экономические методы и приоритеты развития инвестиционного предпринимательства : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Москва, 2004. - 179 с.
8. Трегубов К.В. Инвестиционная среда в России / К.В. Трегубов // Ученые записки Российского государственного социального университета. - 2009. - № 11 - С. 286-291.
9. Украинцева И.Н. К вопросу об инвестиционной привлекательности предприятия и факторов, влияющих на нее/ Украинцева И.Н. // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2013. - № 8. - С.73-78.

References

1. Volodin E.V. Metodicheskie i prakticheskie aspekty ocenki investicionnoj privlekatel'nosti regiona (na primere Altajskogo kraja): Dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk / Novosibirsk. 2006 -157 s.
2. Doroshin D.V. Upravlenie investicionnymi proektami predpriyatij: Dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk / Moskva. 2005. – 172 s.
3. Zimin A.I. Investicii: voprosy i otvety. - M.: ID «Yurisprudenciya», 2006. -256 s.
4. Investicionnaya deyatel'nost': Uchebnoe posobie / N.V. Kisileva, T.V. Borovikova, G.V. Zaharova i dr.; Pod red. G.P. Podshivalenko i N.V. Kiselevoj. 2-e izd., ster. M.: KNORUS, 2006. –S.376.
5. Investicii: Uchebnoe posobie dlya stud. vyssh. ucheb. Zavedenij / I.YU. Tkachenko , N.I. Malyh M.: Izdatel'skij centr «Akademiya», 2009. - S. 16
6. Nekrasova N.V. Finansovaya stabil'nost' predpriyatiya kak sposobnost' povysheniya ego investicionnoj privlekatel'nosti /Il'ina A.I., Tardakova T.V. // Aktual'nye voprosy ehkonomicheskikh nauk. -2011. -№ 22-2. - S. 194-198.
7. Savenkova E. V. EHkonomicheskie metody i prioritety razvitiya investicionnogo predprinimatel'stva : Dis. ... kand. ehkon. nauk : 08.00.05 : Moskva, 2004. - 179 s.
8. Tregubov K.V. Investicionnaya sreda v Rossii / K.V. Tregubov // Uchenye zapiski Rossijskogo gosudarstvennogo social'nogo universiteta. - 2009. - № 11 - S. 286-291.
9. Ukraineva I.N. K voprosu ob investicionnoj privlekatel'nosti predpriyatiya i faktorov, vliyayushchih na nee/ Ukraineva I.N. // EHkonomika i upravlenie v HKHI veke: tendencii razvitiya. - 2013. - № 8. - S.73-78.

КОНЦЕПЦИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ФИРМЫ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

Пономарева С.В., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет»

Климова Е.К., старший преподаватель, ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет»

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические аспекты трансформации финансовой отчетности российских организаций в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Подчеркивается необходимость совершенствования процесса организации перехода на МСФО. Сформулирована концепция трансформации финансовых активов и обязательств в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, в которой подробно описаны механизмы внедрения, цели и приоритеты, и так далее. В научном труде раскрыты методологические принципы, положения и парадигмы концепции. Представлен ряд концептуальных установок для соблюдения этапов трансформации финансовых активов и обязательств фирмы.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности, трансформация отчетности, концепция трансформации, финансовые активы, финансовые обязательства, моделирование.

Abstract: The article deals with the theoretical aspects of the transformation of the financial statements of Russian organizations in accordance with international financial reporting standards. It emphasized the need to improve the process of organizing the transition to IFRS. A concept of the transformation of financial assets and liabilities in accordance with International Financial Reporting Standards, which are described in detail the implementation of mechanisms, objectives and priorities, and so on. The scientific work disclosed methodological principles, terms and concepts of paradigm. It presents a number of conceptual installations to comply with the stages of transformation of financial assets and liabilities of the company.

Keywords: International Financial Reporting Standards, reporting, transformation, transformation of the concept of financial assets, financial liabilities, modeling.

С 2005 года в мире неуклонно растет число стран, которые активно работают в направлении внедрения Международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО) в практику учета. Финансовая отчетность в разных странах исторически значительно различается, существуют национальные особенности в организации хозяйственной деятельности, своеобразные формы учета, что делает отчетность несопоставимой и затрудняет сравнение результатов деятельности компаний.

Процессы глобализации и интеграции мировой экономики и рынков капитала настоятельно требуют унификации учетных систем разных стран. Рост деловой активности невозможен без унификации и гармонизации систем бухгалтерского учета, это и минимизация расходов, которые связаны с анализом и оценкой финансовой отчетности, и возможность свободного выхода на мировые рынки капитала.

Наиболее эффективным инструментом для представления прозрачной и понятной информации о деятельности компаний во всем мире признан единый механизм раскрытия финансовой отчетности на основе международных стандартов финансовой отчетности. Необходимость развития интернациональной модели вытекает из потребности в международной согласованности учета, прежде всего, в интересах международных корпораций и иностранных участников международных валютных рынков. Главным фактором, повлиявшим на развитие и формирование данной модели учета, является глобализация мировой экономики [5].

В современной ситуации, основной стимул перехода стран на МСФО — интеграция в международный рынок капитала — для России, из-за санкций, несколько потерял актуальность. Обязательный же переход на МСФО становится чем-то вроде оздоровительной «инъекции», что в конечном итоге даст хороший эффект для экономики [4].

Система МСФО сложно внедряется в России, но адаптация идет. Приказом Минфина № 217 от

28.12.2015 г. «О введении Международных СФО и Разъяснений Международных СФО в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации» (зарегистрировано в Минюсте 02.09.2016 г., опубликовано 09.02.2016 г. [10]) на территории Российской Федерации с февраля 2016 г. вводится новая редакция. На данный временной период действуют 70 документов МСФО: 43 стандарта, 26 разъяснений [4]. Этим же приказом рекомендовано, помимо стандартов и разъяснений применять документ «Концептуальные основы финансовой отчетности» (англ. Conceptual Framework for Financial Reporting). Концептуальные основы финансовой отчетности — пакет руководящих документов, принятых Советом по МСФО в апреле 1989 г., в документы периодически вносятся изменения и, таким образом, документом, опубликованным 09.02.2016 г. заменяется предшествующая редакция, опубликованная 09.06.2014 г.

С 1 января 2017 года новые план счетов и ОСБУ вступят в силу сначала для профессиональных участников рынка ценных бумаг, УК, специализированных депозитариев, паевых и акционерных фондов, инвестиционных фондов и НПФ, страховых и клиринговых компаний, организаторов торговли, бюро кредитных историй, рейтинговых агентств. Несколько позже переход на МСФО затронет микро финансовые организации, кредитные потребительские и жилищные накопительные кооперативы. В январе 2019 года изменения, связанные с необходимостью перехода на МСФО, коснутся таких специализированных видов деятельности как сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы и ломбарды [4].

Актуальность темы исследования заключается в том, что проблем, связанных с переходом на МСФО, не становится меньше. Теоретически особенности применения МСФО находят отражение, как в нормативных, так и в периодических изданиях, сложным остается вопрос практической реализации МСФО в учетной деятельности россий-

ских организаций [15, 16]. Мировой опыт дает нам огромное многообразие подходов к введению МСФО в практику финансового учета.

Целью исследования является формирование Концепции трансформации финансовых активов и обязательств фирмы в соответствии с системой учета МСФО. Основной задачей становится выявление оптимальной стратегии, способствующей снижению расходов фирмы при переходе на МСФО.

Научная полемика и степень изученности материала. Проблемам сближения российских и международных стандартов финансовой отчетности на протяжении ряда лет посвящают свои теоретические исследования такие авторы как: Ж.Ч. Афаунова [15], В.Г. Гетьман, Н.В. Генералова, Т.Ю. Дружиловская [2, 3 С. 240–246], Н.А. Миславская [5], В.Ф. Палий, З.Х. Шогенцукова, Ж.М. Мирзоева [16], Т.Г. Шешукова [12, С.2-12], [13, С.86-92], [14, С.96-106] и др.

Отдельные аспекты темы исследования рассматривались авторами статьи ранее, в части оценки финансовых инструментов [12, С.2-12]; создания адаптационной методики оценки по справедливой и амортизированной стоимости [13, С.86-92]; обесценения финансовых инструментов [14, С.96-106]; разработки и трансформации концепции «бизнес-модель» [9, С.422]; оценки активов фирмы по справедливой стоимости [6, С.577-581]; решения налоговых проблем применения и адаптации международных стандартов [7, С. 650-654]; отражения финансовых инструментов в финансовой отчетности [8, С.794-797] и пр.

Основополагающие положения в отношении подготовки и представления финансовой отчетности для внешних пользователей изложены в Концептуальных основах финансовой отчетности. Концептуальные основы финансовой отчетности не являются международными стандартами финансовой отчетности, но этот документ определяет основные требования к качеству финансовой отчетности. Финансовая информация полезна, если она уместна и правдиво представлена. В цели финансовой отчетности добавлена оценка деятельности руководства в интересах собственников. Идет прямая ссылка на приоритет содержания над формой. Имеет место восстановление понятия осмотрительности как компонента нейтральности. Дано определение отчитывающейся организации, которая может являться одним или несколькими юридическими лицами или частью юридического лица. Предоставлено руководство по определению границ отчитывающейся организации. Уточнены определения активов и обязательств. Дано определение дохода как увеличения активов или уменьшения обязательств. Дано определение расхода как уменьшения активов или увеличения обязательств [1]. Концептуальные основы определяют основных пользователей финансовой отчетности, цели финансовой отчетности и основные допущения (принципы), лежащие в основе ее подготовки, качественные характеристики и элементы финансовой отчетности (активы, обязательства, капитал, доходы и расходы). Концептуальные основы являются базой для принятия решений в ситуациях, которые напрямую не регулируются МСФО.

Финансовая отчетность подготавливается с учетом следующих основополагающих допущений: принцип начисления, согласно которому экономические события признаются и отражаются в финансовой отчетности в том периоде, в котором они произошли, независимо от уплаты или получения

денежных средств, с учетом того факта, что компания не имеет намерения прекращать или значительно сокращать объемы своей деятельности; принцип непрерывности деятельности, который означает, что компания будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее имеются для этого экономические возможности.

Концепцией определено, что финансовая отчетность должна удовлетворять ряду качественных характеристик, делающих информацию, представленную в данной отчетности, полезной для пользователей: понятной, сопоставимой, уместной и надежной.

Международным стандартом, который развивает основные положения, регламентирующие финансовую отчетность, является МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». В нем определены формы финансовой отчетности и рассматривается их назначение, содержание и порядок представления в финансовой отчетности соответствующих элементов. В отличие от Концептуальных основ, преимущественно освещающих качественные показатели, на базе которых должна быть подготовлена финансовая отчетность, МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» определяет процедуры, которым должны следовать предприятия, впервые составляющие финансовую отчетность.

В сложившихся условиях дальнейшее развитие процесса интеграции российской системы учета и МСФО требует уточнения Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ (утверждена приказом Минфина РФ от 01.07.04 г. № 180) [10].

В Российской Федерации уже двадцать пять лет идет реформирование бухгалтерского учета, а с 1998 непосредственно реформирование бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Все понимают необходимость корректировки форм финансовой отчетности, принципиального изменения подхода к проблеме унификации отчетности российских организаций. Приоритетным направлением является использование механизма трансформации отчетности [2, 3, 5, 15, 16].

Авторам представляется весьма своевременной формулировка непосредственно Концепции трансформации финансовых активов и обязательств в соответствии с МСФО.

При формировании концепции трансформации отчетности необходим системный подход с элементами стратегического планирования. Современные экономические словари дают довольно четкое определение термина концепция. Слово «Концепция» (от лат. conceptio - «понимание», «система»): 1) генеральный замысел, определяющий стратегию действий при осуществлении реформ, проектов, планов, программ; 2) система взглядов на процессы и явления в природе и в обществе [11]. Таким образом, термин концепция может восприниматься как система, определяющая стратегию. Слово «Трансформация» (от лат. transformatio - изменять) - преобразование структур, форм и способов экономической деятельности, изменение ее целевой направленности [11]. В определении понятия «трансформация отчетности» в научных и учебных периодических изданиях имеют место значительные расхождения. Ряд ученых трактует трансформацию как преобразование статей только российской отчетности в формат отчетности, регламентируемый другими бухгалтерскими стандартами, некоторые относят трансформацию к еще более узкой сфере – преоб-

разованию российской отчетности в отчетность, составленную по МСФО. Другие формулируют более обобщенное определение трансформации как преобразование финансовой отчетности, составленной по одним базовым стандартам, в качестве которых могут быть любые национальные или международные стандарты, в финансовую отчетность, составленную по любым другим стандартам [2, 3, 5, 15, 16].

Согласно МСФО финансовая отчетность подготавливается с учетом следующих основополагающих допущений: принцип (метод) начисления и принцип (метод) непрерывности деятельности компании. Принцип (метод) начисления заключается в том, что хозяйственные операции должны отражаться в том периоде, в котором они произошли. Принцип (метод) непрерывности деятельности компании означает, что компания не планирует в ближайшем будущем прекращать свою деятельность. Финансовая отчетность должна удовлетворять ряду качественных характеристик, делающих информацию, представленную в данной отчетности, полезной для пользователей: понятной, сопоставимой, уместной и надежной. К элементам финансовой отчетности Концептуальные основы относят активы, обязательства, капитал, доходы и расходы.

Подготовить отчетность по МСФО можно двумя методами: методом параллельного учета по национальным стандартам и МСФО; методом трансформации отчетности, составленной по национальным стандартам, в отчетность по МСФО [15, 16]. На практике для ведения параллельного учета либо создаются две бухгалтерии, либо одни и те же бухгалтеры осуществляют учет дважды: по правилам ПБУ и МСФО.

Трансформация — наиболее распространенный среди российских компаний метод составления отчетности по МСФО. В общем виде она означает перегруппировку учетной информации в иные бухгалтерские стандарты. Трансформацию также можно определить как составление отчетности по определенным стандартам путем корректировки имеющейся отчетности в соответствии с требованиями МСФО. При трансформации показатели отчетности по МСФО формируют на основе данных отчетности по РСБУ, скорректированных на величину различий между двумя учетными системами.

В российской практике можно условно разделить все компании на две группы: первая группа — уже применяющие МСФО — это крупные компании преимущественно, осуществляющие свою деятельность не только в рамках страны, но и на международном уровне. Вторая группа — планирующие применять МСФО — средние или малые организации, осуществляющие свою деятельность в рамках страны, формирующие информацию по национальным правилам [15, 16].

Мировая практика показывает, что международная отчетность отличается высокой полезностью и информативностью для ее пользователей; применение международных стандартов финансовой отчетности позволяет существенно сократить ресурсы и время.

Переход российских компаний на МСФО открыл новые возможности, как для компаний, так и для государства в целом. Основными преимуще-

ствами МСФО являются повышение качества управленческой информации и увеличение числа инвесторов, но основной причиной применения МСФО является возможность разрешения проблем формирования отчетности. Основными экономическими факторами, стимулирующими российские предприятия к внедрению МСФО, являются: возможность доступа к дешевым, по сравнению с российской банковской системой, иностранным инвестициям для стимулирования инвестиционных процессов; доступ к зарубежным рынкам капитала; рост рыночной капитализации (акции значительной части российских организаций недооценены по сравнению с акциями европейских компаний по причине разных подходов в применении стандартов финансовой отчетности).

Таким образом, сегодня существуют проблемы затрудняющие применение международных стандартов в России в полной мере. Разработки в области теории бухгалтерского учета отстают от объективно возникающих практических задач (в том числе задач налогового учета). Нет универсальной технологии подготовки отчетности и проведения трансформации, учитывающей специфику финансово-хозяйственной деятельности организации (компании вынуждены самостоятельно разрабатывать инструментарий проведения процедуры трансформации). Сама процедура трансформации отчетности трудоёмка, требует современного программного обеспечения и сопровождения со стороны высококвалифицированных специалистов.

Рассмотрим основные этапы (процедуры), которые будут включены в концепцию трансформации отчетности:

1. Стандартизация и унификация форм отчетности.

2. Технология подготовки отчетности по РСБУ (процесс целесообразно разделить на стадии):

Первая стадия - подготовки финансовой отчетности (требуется специалист по МСФО).

Вторая стадия - оформления в Excel (техническая работа).

3. Создание или покупка (приобретение) качественного программного продукта (стандартизация процедуры трансформации).

Представим ряд концептуальных установок (парадигма) для создания концепции трансформации финансовых активов и обязательств фирмы, а также методологические принципы:

1. Принцип системности — организация единого процесса трансформации финансовых активов и обязательств.

2. Принцип научности — разработка инструментария, усиление теоретической базы.

3. Принцип конкретности — оценка финансовых инструментов по справедливой и амортизированной стоимости, разработка адаптационных, для российских фирм, формул.

4. Принцип вариативности — гибкость к внешним и внутренним детерминантам.

Создание концепции трансформации финансовых активов и обязательств — трудоёмкий процесс, который включает ряд обязательных условий, в том числе высокая квалификация кадров и обоснованность каждой процедуры (см. рис. 1).

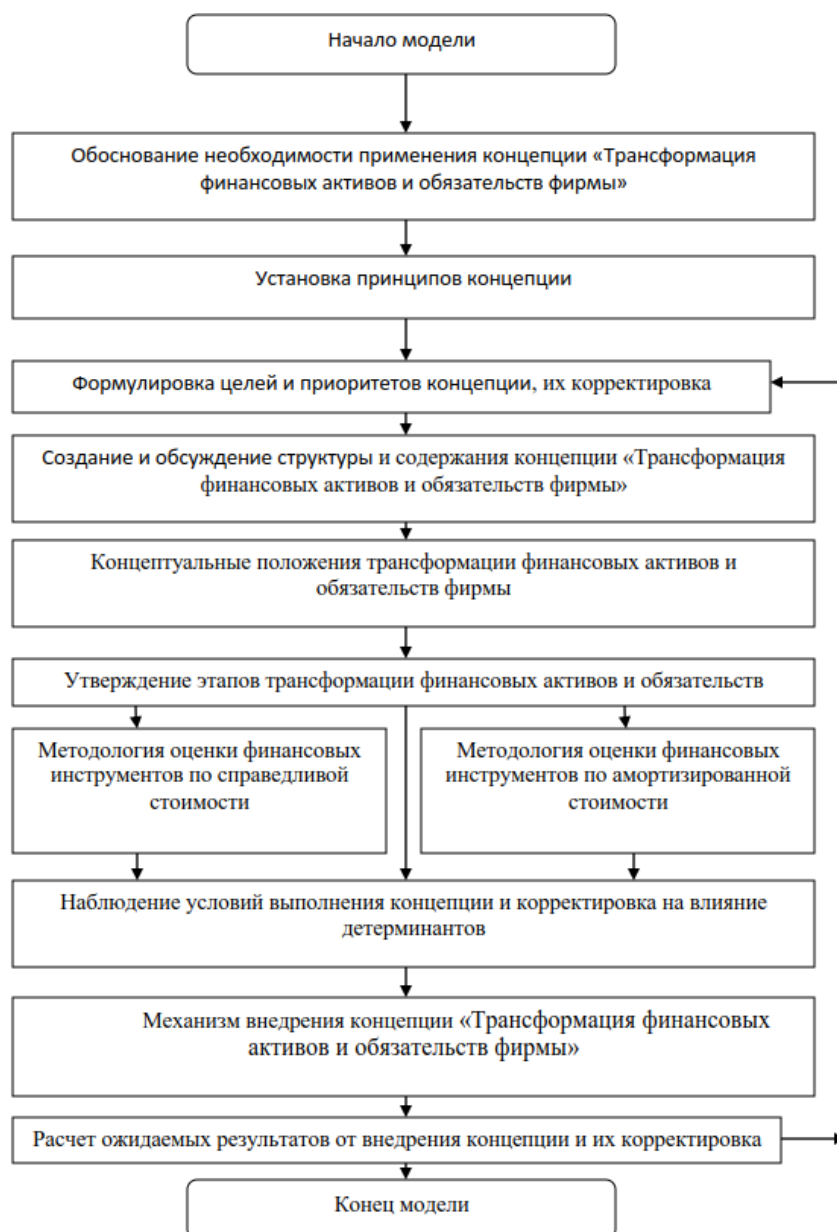


Рисунок 1 – Моделирование процесса создания концепции «Трансформация финансовых активов и обязательств фирмы»

Заключение. Предложенная концепция трансформации финансовых активов и обязательств позволяет минимизировать расходы на подготовку финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой от-

четности. Научная новизна проведенного исследования состоит в моделировании процесса создания концепции «Трансформация финансовых активов и обязательств фирмы».

Библиографический список

1. Вестник МСФО - PwC [Электронный ресурс] // URL: https://www.pwc.ru/ru/ifrs/bulletin/vestnik_msfo_june15.pdf (дата обращения: 11.09.2016 г.).
2. Дружиловская Т.Ю. Гармонизация финансовой отчетности: теория и российская практика: монография [Электронный ресурс] // URL: <http://www.dslib.net/bux-uchet/garmonizacija-finansovoj-otchetnosti.html> (дата обращения: 15.09.2016 г.).
3. Дружиловская Т.Ю. Теоретический аспект трансформации финансовой отчетности // Экономические науки. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2010, № 4 (1), С. 240–246.
4. Как Россия переходит на МСФО? // Екатерина Меньшикова 29.05.2015 г. [Электронный ресурс] // URL: <http://blog.ucsmsgroup.ru/transition-to-ifs-in-russia/> (дата обращения: 15.09.2016 г.).
5. Миславская Н.А. Международные стандарты финансовой отчетности: проблемы и противоречия: монография / Н.А. Миславская [Электронный ресурс] // URL: http://www.knorus.ru/upload/knorus_new/pdf/10196.pdf – М.: РУСАЙНС, 2015. – 202 с. (дата обращения: 15.09.2016 г.).

6. Пономарева С.В., Климова Е.К. Оценка справедливой стоимости активов как возможность повышение инвестиционной привлекательности предприятия // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-2 (68-2). С.577-581.
7. Пономарева С.В., Климова Е.К. Налоговые проблемы применения и адаптации международных стандартов в Российской учетной практике // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-2 (67-2). С.650-654.
8. Пономарева С.В., Климова Е.К. Отражение финансовых инструментов и обесценения активов в отчетности коммерческой организации, сформированной в соответствии с требованиями международных стандартов // Фундаментальные исследования. 2014. № 6-4. С.794-797.
9. Пономарева С.В., Климова Е.К. Разработка и трансформация концепции «бизнес-модель» по управлению финансовыми активами компании в соответствии с МСФО 9 // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 6. С.422.
10. Приказ Минфина от 28.12.2015 г. № 217н «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации» (официально опубликован 09.02.2016 г.) [Электронный ресурс] // URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=105067 (дата обращения: 15.09.2016 г.).
11. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 1999.
12. Шешукова Т.Г., Пономарева С.В. Оценка и трансформация статей финансовых активов и обязательств в формат МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 28. С. 2-12.
13. Шешукова Т.Г., Пономарева С.В. Адаптационная методика оценки финансовых инструментов по справедливой и амортизированной стоимости в соответствии с требованиями МСФО // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2011. № 2. С. 86-92.
14. Шешукова Т.Г., Пономарева С.В. Обесценение финансовых инструментов при трансформации национальной отчетности в соответствии с международными стандартами // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2012. № 3.1. С. 96-106.
15. Шогенцукова З.Х., Афаунова Ж.Ч., Шогенова М.М. Трансформация финансовой отчетности как способ (метод) формирования отчетности в формате МСФО // Фундаментальные исследования. - 2015. - № 11-3. - С. 629-633; [Электронный ресурс] // URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39474> (дата обращения: 10.09.2016 г.).
16. Шогенцукова З.Х., Мирзоева Ж.М. Способы и первичный опыт формирования отчетности в соответствии с МСФО // Современные проблемы науки и образования. - 2015. - № 1-1; [Электронный ресурс] // URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17503> (дата обращения: 12.09.2016 г.).

References

1. Vestnik MSFO - PwC [EHlektronnyj resurs] // URL: https://www.pwc.ru/ru/ifrs/bulletin/vestnik_msfo_june15.pdf (data obrashcheniya: 11.09.2016 g.).
2. Druzhilovskaya T.YU. Garmonizaciya finansovoj otchetnosti: teoriya i rossijskaya praktika: monografiya [EHlektronnyj resurs] // URL: <http://www.dslib.net/bux-uchet/garmonizaciya-f finansovoj-otchetnosti.html> (data obrashcheniya: 15.09.2016 g.).
3. Druzhilovskaya T.YU. Teoreticheskiy aspekt transformacii finansovoj otchetnosti // EHkonomicheskie nauki. Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo, 2010, № 4 (1), S. 240-246.
4. Kak Rossiya perekhodit na MSFO? // Ekaterina Men'shikova 29.05.2015 g. [EHlektronnyj resurs] // URL: <http://blog.ucmsgroup.ru/transition-to-ifrs-in-russia/> (data obrashcheniya: 15.09.2016 g.).
5. Mislavskaya N.A. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti: problemy i protivorechiya: monografiya / N.A. Mislavskaya [EHlektronnyj resurs] // URL: http://www.knorus.ru/upload/knorus_new/pdf/10196.pdf - М.: RUSAJNS, 2015. - 202 s. (data obrashcheniya: 15.09.2016 g.).
6. Ponomareva S.V., Klimova E.K. Ocenka spravedlivoj stoimosti aktivov kak vozmozhnost' povyshenie investicionnoj privlekatel'nosti predpriyatiya // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 3-2 (68-2). S.577-581.
7. Ponomareva S.V., Klimova E.K. Nalogovye problemy primeneniya i adaptacii mezhdunarodnyh standartov v Rossijskoj uchetoj praktike // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 2-2 (67-2). S.650-654.
8. Ponomareva S.V., Klimova E.K. Otrazhenie finansovyh instrumentov i obesceneniya aktivov v otchetnosti kommercheskoj organizacii, sformirovannoj v sootvetstvii s trebovaniyami mezhdunarodnyh standartov // Fundamentalnye issledovaniya. 2014. № 6-4. S.794-797.
9. Ponomareva S.V., Klimova E.K. Razrabotka i transformaciya koncepcii «biznes-model'» po upravleniyu finansovymi aktivami kompanii v sootvetstvii s MSFO 9 // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. 2012. № 6. S.422.
10. Prikaz Minfina ot 28.12.2015 g. № 217n «O vvedenii Mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti i Raz'yasnenij Mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti v dejstvie na territorii Rossijskoj Federacii i o priznanii utrativshimi silu nekotoryh prikazov (otdel'nyh polozhenij prikazov) Ministerstva finansov Rossijskoj Federacii» (oficial'no opublikovan 09.02.2016 g.) [EHlektronnyj resurs] // URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=105067 (data obrashcheniya: 15.09.2016 g.).
11. Rajzberg B.A., Lozovskij L.S.H., Starodubceva E.B. Sovremennyy ehkonomicheskij slovar'. - 2-e izd., pere-rab. i dop. - М.: INFRA-M, 1999.
12. SHeshukova T.G., Ponomareva S.V. Ocenka i transformaciya statej finansovyh aktivov i obyazatel'stv v format MSFO // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uch. 2011. № 28. S. 2-12.
13. SHeshukova T.G., Ponomareva S.V. Adaptacionnaya metodika ocenki finansovyh instrumentov po spraved-livoj i amortizirovannoj stoimosti v sootvetstvii s trebovaniyami MSFO // Vestnik Permskogo universiteta. Seriya: EHkonomika. 2011. № 2. S. 86-92.

14. SHeshukova T.G., Ponomareva S.V. Obescenenie finansovyh instrumentov pri transformacii nacional'noj otchetnosti v sootvetstvii s mezhdunarodnymi standartami // Vestnik Permskogo universiteta. Seriya: EHkonomika. 2012. № 3.1. S. 96-106.
15. SHogencukova Z.H., Afaunova ZH.CH., SHogenova M.M. Transformaciya finansovoj otchetnosti kak sposob (metod) formirovaniya otchetnosti v formate MSFO // Fundamental'nye issledovaniya. – 2015. – № 11-3. – S. 629-633; [EHlektronnyj resurs] // URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39474> (data obrashcheniya: 10.09.2016 g.).
16. SHogencukova Z.H., Mirzoeva ZH.M. Sposoby i pervichnyj opyt formirovaniya otchetnosti v sootvetstvii s MSFO // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. – 2015. – № 1-1.; [EHlektronnyj resurs] // URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17503> (data obrashcheniya: 12.09.2016 g.).

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПЕРМСКОГО КРАЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «ПЕРМСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА «ПЕРМСКАЯ»)

Пономарева С.В., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет»

Пименова М.Н., зам.директора ООО «Аудиторско-правовая компания «Актив»

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические аспекты методик бизнес-процессов. Выделены характерные черты информационного общества. Проведен анализ эффективности использования ресурсов на примере акционерного общества. Необходимость в бизнес-процессах вызвана изменениями рыночной экономики, появлением значительного количества конкурентов, возрастающими требованиями потребителей продукции. Создается потребность в поиске систем управления, при которых ответственность за качество выпускаемого продукта возникает на каждом этапе его создания. Приоритеты важности поставленной задачи вынуждены смещаться от выполнения функционала своего отдела до выполнения целей организации за счет включения одного отдела в различные бизнес-процессы. Предложен новый подход современной системы стратегического и оперативного управления в промышленной организации. Рассмотрен процессный метод управления с построением бизнес-процессов на примере акционерного общества. Для оценки инвестиционной привлекательности использован анализ информационной составляющей по основным критериям, место исследуемой организации на рынке и перспективы ее развития. Даны рекомендации по повышению уровня инвестиционной привлекательности акционерного общества.

Ключевые слова: бизнес-процесс, инновации, ключевые факторы успеха, показатель эффективности процессов, процессный подход к управлению, инвестиционная привлекательность.

Abstract: This article discusses the theoretical aspects of the techniques of business processes. Identified characteristic features of the information society. The analysis of efficiency of resource use on the example of the joint-stock company. The need for business processes caused by changes in the market economy, the emergence of a significant number of competitors, the increasing demands of consumers. The need for search of management systems in case of which responsibility for quality of the issued product arises at each stage of its creation. Priorities of importance of an objective are forced to be displaced from accomplishment of functionality of the department before accomplishment of the purposes of the organization due to inclusion of one department in various business processes. A new method of modern system of strategic and operational management in industrial organizations. The process method of management with creation of business processes on the example of joint-stock company is considered. To assess the investment attractiveness of the used analysis of information content on the basic criteria, place studied on the market and its development prospects. Recommendations about increase in level of investment appeal of joint-stock company are made.

Keywords: business process, innovation, key success factors, indicator of efficiency of processes, process approach to management, investment attractiveness.

Актуальность темы исследования заключается в том, что в современном обществе огромное значение получил информационный ресурс. Его влияние на инвестиционную привлекательность сложно переоценить. Для того, чтобы предприятие было привлекательным для инвесторов и покупателей продукции необходим переход на новые модели управления, поиск которых и их обсуждение находит отражение, как в теоретических подходах, так и на практике.

Целью исследования является формирование модели бизнес-процессов для управления промышленным предприятием. Основной задачей становится выявление оптимальной стратегии, способствующей эффективному использованию ресурсов с целью увеличения прибыли компании.

Научная полемика и степень изученности материала. Понятие «информационное общество» за последние несколько лет все больше обсуждалось как зарубежными так и отечественными учеными. Обсуждение данного вопроса занимались: А. Урсул [17, С. 93-107], О.Н. Астафьева, В.И. Савинков [1. С. 234-243], Л.Н. Щербакова [20, С. 132-142], Т. Ершова [3, С. 4-15], О.Э. Башина, В.В. Дик, А.И. Уринцов [2, С. 175-183], В.А. Шабашев, Л.Н. Щербакова, [19, С. 28-34], Л.Ф. Маслова [6, С. 164-166], Е.Н. Мельникова [7, С. 751-755] и др.. Однако вопрос значимости и роли инвестиций для успешного построения экономики знаний остался не разработанным.

По мнению авторов, информационное общество обладает следующими характеристиками:

- 1) достаточно стремительное развитие во всех сферах жизни информационных и телекоммуникационных технологий;
- 2) знания выделяются в качестве главного определяющего фактора обеспечения высокого уровня благосостояния;
- 3) процесс получения образования приобретает постоянный характер;
- 4) отсутствие любых препятствий в процессе обмена информацией (политических, географический, временных и др.);
- 5) переориентация экономики из производственной в непроизводственную сферу;
- 6) широкое распространение компьютерных технологий и программного обеспечения, их постоянное удешевление;
- 7) повышение доступности информационных ресурсов и услуг для личного и общественного пользования;
- 8) необходимость обеспечения информационной безопасности;
- 9) формирование единого мирового информационного пространства, взаимопроникновение культур, обмен информацией.

Отдельные аспекты темы исследования рассматривались авторами статьи ранее, в части рассмотрения информационных потоков [8, С.101-117]; проблемы внедрения внутренних стандартов

и идентификации финансовых активов и обязательств [11, С. 656-660, 14, С. 183-187]; формирования технологии аудита финансовых инструментов [13, С.96-106]; оценки финансовых инструментов как на макро- так и на микроуровнях [9, С100-110, 12, С 227-236.]; проведения исследований видов услуг хеджирования в отдельно взятом регионе [10, С.577-581]; и пр.

Огромное значение для всей мировой экономики приобретает самая разная информация: экономическая, политическая, научная, техническая. Расширяется масштаб экономической деятельности, а вместе с ним расширяются границы мировых рынков. В этих условиях становится важным доступ к нарастающему объему информации.

Информация стала не только ценным, но и дорогостоящим товаром, нуждающимся в постоянном обновлении. Информационные ресурсы стали интенсивно развивающейся отраслью экономики любой страны.

Постоянно растущая экономика требует все больше и больше финансовых ресурсов на развитие новых инвестиционных проектов. Для привлечения заемного капитала организация должна быть инвестиционно привлекательной для инвестора.

Эффективная деятельность любой организации предполагает рациональное использование имеющихся в ее распоряжении ресурсов. Проанализируем эффективность использования ресурсов на примере акционерного общества «Кондитерская фабрика «Пермская» (далее – КФ «Пермская» (см. табл. 1).

КФ «Пермская» представляет собой организацию, работающую в производственной сфере. В таблице 1 результаты деятельности ОАО «КФ «Пермская» за три года подряд представлены такими показателями как среднегодовая численность, стоимость основных средств, стоимость оборотных средств, выручка, себестоимость, прибыль от продаж и рентабельность.

Таблица 1 – Анализ результатов деятельности КФ «Пермская»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к	
				2013 г.	2014 г.
Среднегодовая численность работников, чел.	480	390	375	71,8	81,5
Стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.	240 554	218 721	198 895	82,7	90,9
Стоимость оборотных средств на конец года, тыс. руб.	266 839	352 960	475 451	178,1	134,7
Выручка от продаж, тыс. руб.	759 742	907 373	1 205 158	158,6	132,8
Себестоимость продаж, тыс. руб.	547 608	673 547	852 971	155,7	126,6
Прибыль от продаж, тыс. руб.	212 134	233 826	352 187	166,0	150,6
Рентабельность продаж, %	39	35	41	X	X

Далее установим взаимосвязь показателей деятельности и сформулируем важные выводы о деятельности КФ «Пермская».

Анализ среднегодовой численности в совокупности со стоимостью основных оборотных средств за три года позволяет сделать вывод о сокращении среднегодовой численности работников и при этом одновременном снижении стоимости основных средств. Детальное изучение изменений стоимости основных средств показало, что уменьшение стоимости произошло в основном за счет амортизации новой производственной линии, а также за счет списания и продажи неликвидных основных средств.

Введение новой производственной линии позволило организации сократить численность персонала рабочих. Следует отметить, что сокращение персонала не повлекло за собой сокращение объемов производства, а наоборот, позволило нарастить объемы производства и объем оборотных средств.

В 2014 году рост выручки сопровождается ростом себестоимости, по сравнению с 2013 годом темп роста себестоимости превышает темп роста выручки так, что не зависимо от увеличения выручки на 147,6 тыс. руб. рентабельность 2014 года снизилась на 4 % по сравнению с 2013 годом за счет увеличения себестоимости на 125,9 тыс. руб.

Объем выручки в 2015 году вырос по сравнению с 2014 годом на 297,8 тыс. руб., себестоимость выросла на 179,4 тыс. руб. При этом рентабельность 2015 года выше рентабельности 2014 года на 6 %, а по сравнению с 2013 годом – на 2

%. В абсолютном выражении рентабельность в 2015 году возросла по сравнению с 2014 годом на 118,4 тыс. руб.

Устойчивое снижающимся являются показатели численности работников и стоимости основных средств. Эта тенденция может свидетельствовать как о замедлении роста производства, так и о его сужении в будущем.

Для того чтобы изменить сложившуюся тенденцию к сокращению численности работников и возможному в будущем сокращению производства следует осуществить реорганизацию структуры по управлению сбытом и производством.

На сегодняшний день все больше организаций обращают внимание на современные подходы в управлении. В условиях меняющейся внешней среды (международная обстановка, нормативно-правовая база, поставщики, покупатели и проч.) необходима внутренняя подстройка всей системы работы организации. Теперь становится недостаточным внести корректировку, для того, чтобы быть конкурентоспособным необходимо менять внутреннюю систему управления в целом. На смену традиционному линейно-функциональному управлению все активнее внедряется система управления при помощи бизнес-процессов, представляющих собой совокупность взаимосвязанных задач, направленных на создание ценности для покупателя продукта или услуги.

Выбор системы управления определяется анализом существующих методик бизнес-процессов, представленным в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ методик бизнес-процессов

Название методики	Суть методики	Преимущества	Недостатки
Методика Д. Нортон и Р. Каплана [4, 304 с.]	Методика сбалансированной системы внутренних показателей (оценка деятельности компании по 4 критериям: финансовый, взаимоотношения с клиентами, внутренний бизнес-процесс и процесс обучения и развития персонала) [4, 304 с.]	Позволяет достигнуть равновесия между долговременными и кратковременными целями [4, 304 с.]	Расходы на внедрение методики, отсутствует единый набор сбалансированных показателей
Бюджетная модель управления [5, 104 с.]	Данные для управления основаны на предыдущем опыте без учета будущих результатов [5, 104 с.]	Является простой в применении, поскольку считается традиционной, позволяет справиться с задачами на краткосрочную перспективу [5, 104 с.]	Отсутствие взаимосвязи между стратегическим планированием и составлением годового бюджета
Стратегически ориентированное бюджетирование [16, С. 55-63]	За основу принимается методика Д. Нортон и Р. Каплана, при этом нефинансовые показатели трансформируются в финансовые результаты и добавлены инновации [16, С. 55-63]	Позволяет установить взаимосвязь между стратегией развития компании и планированием денежных потоков [16, С. 55-63]	Не апробирован на практике
Функциональный подход [19, 282 с.]	Основная задача подхода - повышение производительности труда за счет усиления специализации [19, 282 с.]	Четкое распределение функции каждого сотрудника и неизменность функционала [19, 282 с.]	Отсутствует понимание места сотрудника в выполнении общей задачи
Модель А. В. Шера [20, 205 с.]	13-ти и 8-ми процессные универсальные модели. Их особенность заключается в четком агрегировании работ «по результату». Он отмечал две главные группы основных процессов, вокруг которых группируются информационные и координационные процессы - логистика (материально-техническое обеспечение) заказов и разработка нового изделия [20, 205 с.]	Позволяют существенно сокращать численность персонала, в действительности оптимизировать деятельность предприятия, придавать «прозрачность» и управляемость бизнесу [20, 205 с.]	Такие структуры предъявляют крайне жесткие требования к квалификации исполнителей, плохо понимаются линейными управленцами (заказчиками) и крайне сложны в разработке - в силу высокой абстрагированности принципов и понятий, применяемых при моделировании.
Подход основывается на описанной М. Портером [15, 495 с.] цепочке создания ценности	М. Портер указал, что покупатели приобретают не продукт как таковой, а его ценность лично для себя, и поэтому, чтобы предприятие могло точно определить свои конкурентные преимущества, необходимо рассмотреть всю последовательность процесса создания именно этой ценности [15, 495 с.]	М. Портер предположил, что границы звеньев цепочки, а, следовательно, и бизнес-процессов, находятся там, где каждый внутренний подпроцесс что-то добавляет к ценности продукта. Из этого предположения М. Портера вытекает вывод: не существует стандартного списка бизнес-процессов, каждое предприятие должно разработать собственный перечень основных бизнес-процессов, так как продукт, как ценность для клиента, для каждого предприятия уникален [15, 495 с.]	Основной недостаток – существенные трудозатраты по разработке бизнес-процессов

В анализируемом акционерном обществе, как и во многих организаций, используется линейно-функциональная система управления. Сотрудники подразделений выполняют свою работу на основа-

нии должностных инструкций, в которых сделан акцент на выполнение плановых показателей конкретного отдела. Действующая организационная схема показана на рисунке 1.



Рисунок 1 - Линейно-функциональная система управления организацией

Можно выделить следующие положительные моменты, которые характерны для линейно-функциональной системы управления:

- распоряжения выдает и, соответственно, ответственность несет один руководитель, соответственно, исполнитель подчиняется только одному непосредственному руководителю;
- управление осуществляется просто в силу того, что существует только один канал связи;
- ответственность за конечный результат деятельности своего подразделения несет его руководитель.

Недостатки организационной структуры управления в АО определяются общими недостатками присущими всем структурам с линейно-функциональным построением:

- низкая восприимчивость к изменениям, в том числе под воздействием научно-технического и технологического прогресса;
- обязанность строго следовать правилам и процедурам, не позволяет без согласования с руководством принимать нестандартные решения;
- медленная передача и переработка информации из-за множества согласований (как по вертикали, так и по горизонтали);
- замедление процесса принятия управленческих решений.

Таким образом, подытожив положительные и отрицательные стороны функциональной системы

можно утверждать, что основная сложность состоит в длинной цепочке передачи информации, ее «отшлифовке» при взаимодействии между сотрудниками. В результате срок достижения конечного результата сильно затягивается, что, в свою очередь, ведет к росту неудовлетворенности клиентов и контрагентов организации. Главной проблемой является отсутствие единого владельца процесса.

Альтернативой функциональному подходу предлагается процессно-ориентированный подход. Новый подход основан на взаимосвязанных между собой бизнес-процессах, охватывающих деятельность организации. Переход на процессное управление означает переход на управление деятельностью в отличие от управления структурами, характерного для функционального управления.

Особенностью управления организацией в процессном подходе является выстраивание стратегии, определить цели, задачи, а затем выстраивать бизнес-процессы таким образом, чтобы каждый из них был ориентирован на достижение конкретной ценности.

Опираясь на цепочку ценностей по М. Портеру, который полагал, что каждая организация уникальна и единого бизнес-процесса не существует, создадим для изучаемой организации уникальные бизнес-процессы.

Модель бизнес-процессов представлена на рисунке 2.

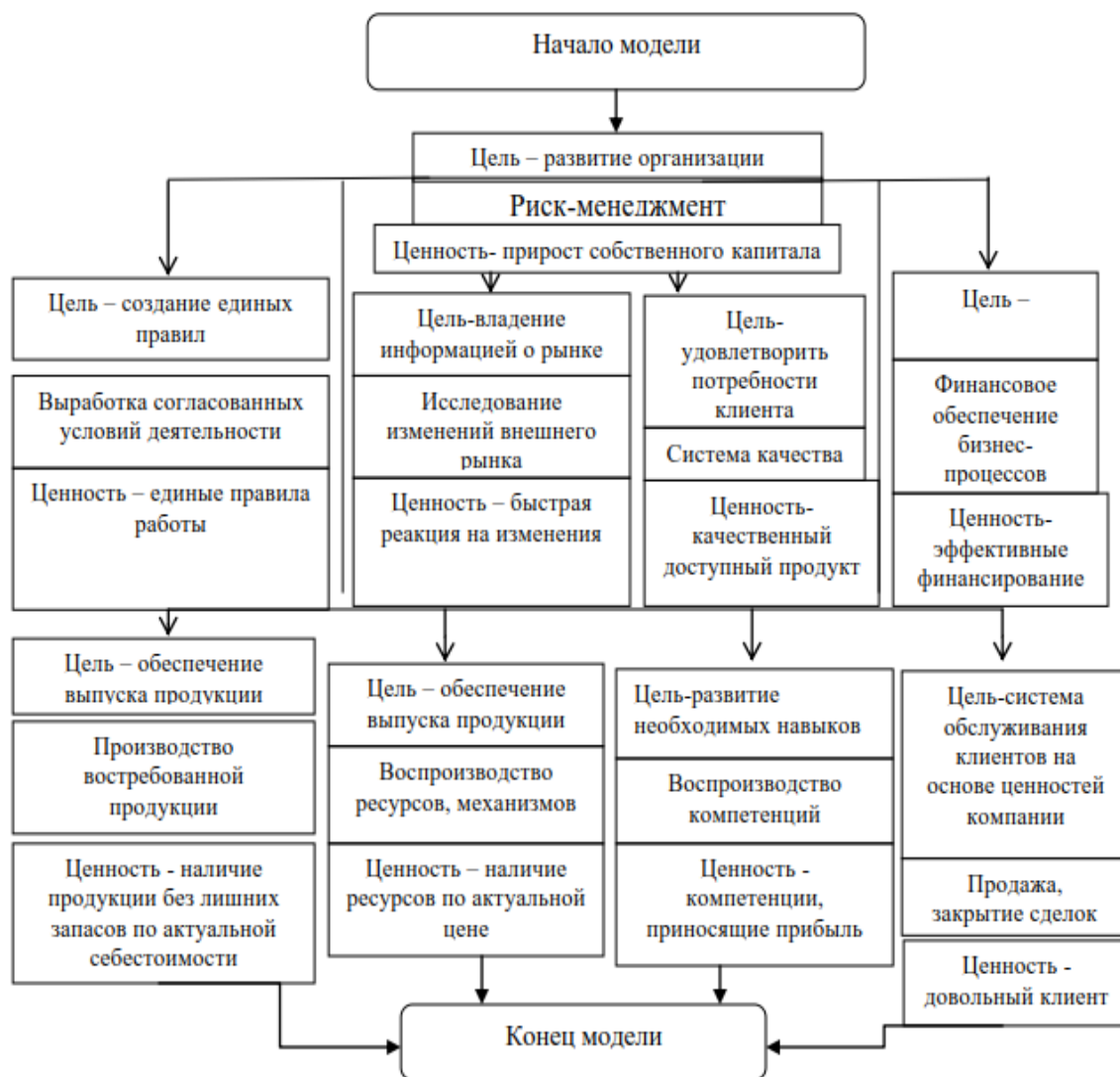


Рисунок 2 - Бизнес-процессы в управлении промышленным предприятием

Ожидаемые положительные перемены после реализации проекта, по внедрению процессного подхода следующие, во-первых, сокращение времени выполнения задачи при одновременном повышении качества выполняемых работ за счет исключения операций передачи информации по иерархии управления в адрес двух руководителей, отвечающих за различные процессы; во-вторых, появляется возможность оценки эффективности результатов в конкретном процессе, с точки зрения эффективности процесса в целом (в оценку добавляется показатель снижение потерь или приумножение прибыли); в третьих, за счет обретения единого владельца процесса снижаются накладные расходы и, как следствие, стоимость результата процесса.

Проведение таких инновационных изменений потребует инвестиционных средств. Привлечь инвесторов возможно при наличии перспективных финансовых показателей, расчет которых строится на актуальной информации.

Проведем оценку инвестиционной привлекательности исследуемой организации. Для оценки инвестиционной привлекательности

необходимо использовать информационную составляющую по основным критериям место исследуемой организации на рынке и перспективы ее развития. Становится очевидно, что информационный ресурс будет являться основой для составления картины инвестиционной привлекательности компании.

Для оценки критериев воспользуемся общедоступной информацией о:

- положении организации на рынке (продолжительность работы, ассортимент продукции, занимаемая доля рынка, влияние сезонного фактора на производственную деятельность);
- о деловой репутации организации (отзывы партнеров и клиентов, наличие задолженности по оплате труда);
- о зависимости организации от поставщиков и покупателей (уровень зависимости, длительность хозяйственных связей);
- о деятельности руководящего персонала (прозрачность назначения на должность, наличие профобразования, организация планирования, взаимодействие с государственными органами).

Таблица 3 – Оценка инвестиционной привлекательности КФ «Пермская»

№	Объект оценки	Критерии положительной оценки	Оценка	
			Положи- тельная	Отрица- тельная
	Оценка компании по объему рынка			
1	Продолжительность рабо- ты на рынке	5 лет и более	да	
2	Отсутствие конкурентов- монополистов	Отсутствие крупных конкурентов (более трети рынка)	да	
3	Ассортимент продукции, направления сбыта	Широкий ассортимент продукции	да	
		Различные направления сбыта (на внутреннем и внешнем рынке)	да	
4	Доля рынка	Положительная динамика по данным ретроспек- тивного анализа	да	
5	Сезонность	Отсутствие влияния данного фактора		есть
Оценка деловой репутации				
6	Отзывы в средствах мас- совой информации	Положительные/ отрицательные	есть	есть
7	Отзывы партнеров по бизнесу	Положительные/ отрицательные	есть	есть
8	Отсутствие задолженно- сти по оплате труда	Наличие самого факта	да	
9	Репутация качества про- дукции			
Оценка зависимости от контрагентов				
10	Отсутствие зависимости от крупных контрагентов	Объем реализации продукции или закупки мате- риалов превышает третью часть		нет
12	Длительность деловых связей	Сотрудничество с постоянными контрагентами (5 лет и более)	да	
Критерии уровня руководства				
13	Исполнительный руково- дитель компании	Стаж на руководящей должности сотрудников 5 лет и более	да	
14	Устойчивость управлен- ческого состава	Средний стаж работы руководящего персонала в организации 5 лет и более	да	
15	Нормативная база компа- нии	Наличие разработанных внутренних документов, регулирующих порядок принятия управленче- ских решений	да	
16	Организация планирова- ния	Наличие оперативного бизнес-плана, составля- ющегося регулярно		нет
17	Отсутствие конфликтов с налоговыми и другими госорганами		да	

Оценим уровень инвестиционной привлекательности исследуемой организации. Так, из общего количества исследованных оценочных вопросов получено 87 % положительных и 13 % отрицательных ответов.

Очевидно, что в связи с отрицательной информацией по таким показателям, как, «Оценка деловой репутации» и «Оценка зависимости от крупных поставщиков и покупателей» промежуточная оценка инвестиционной привлекательности КФ «Пермская» не является максимальной. Однако в целом показатель соответствует удовлетворительному уровню инвестиционной привлекательности. Без привлечений инвестиционного капитала исследуемой организации будет сложнее добиться наращивание эффективности производства и, уж тем более, обеспечить высокоприбыльную работу и конкурентоспособность в условиях формирующегося в России информационного общества.

Повышение уровня инвестиционной привлекательности КФ «Пермская» может быть достигнуто:

- разработкой долгосрочной стратегии развития компании с учетом информационных ресурсов об оценке доли рынка, деловой репутации, зависимости от покупателей и поставщиков и проч.;

- проведением мероприятий по реформированию (реструктуризации) системы управления в части создания бизнес-процессов.

Заключение. Процессное управление позволяет мотивировать различные отделы для выполнения общей задачи организации. Грамотно выстроенные бизнес-процессы помогают достигать внешних целей организации и удовлетворять потребностей клиентов, тем самым достигая внутренних целей организации, увеличивая прибыль, а соответственно, и стоимость предприятия. На примере промышленного предприятия сформулированы бизнес-процессы, ценности каждого из них нацелены на удовлетворение потребностей клиента и, как следствие, ориентированы на получение прибыли. Проведен анализ инвестиционной привлекательности для наращивания эффективной работы предприятия.

Библиографический список

1. Астафьева О.Н., Савинков В.И. Россия на пути к информационному обществу: перспективы открытого правительства в контексте идей модернизации // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2013. № 13. С. 234-243.

2. Башина О.Э., Дик В.В., Уринцов А.И. Онтология взглядов на этапы развития систем поддержки принятия решений в рамках перехода к информационному обществу // Статистика и Экономика. 2014. № 1. С. 175-183.
3. Ершова Т. Вперед к информационному обществу // Информационное общество. 2013. № 5. С. 4-15.
4. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию // Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2003.- 304 с.
5. Куликов Н. И., Чайникова Л. Н., Бабенко Е. Ю. Современная бюджетная система России// Учеб. пособие Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 104 с.
6. Маслова Л.Ф. Информационное будущее: проблемы и перспективы // В сборнике: Производственные, инновационные и информационные проблемы развития региона 2014. С. 164-166.
7. Мельникова Е.Н. Некоторые проблемы информатизации общества //Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 751-755.
8. Пономарева С.В., Климова Е.К. Оценка справедливой стоимости активов как возможность повышение инвестиционной привлекательности предприятия // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-2 (68-2). С.577-581.
9. Пономарева С.В., Пименова М.Н. Проблемы идентификации финансовых активов и обязательств публичных акционерных обществ и их модель трансформации в соответствии с международными стандартами // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 3 (15). С. 183-187.
10. Пономарева С.В., Пименова М.Н. Хеджирование финансовых инструментов кредитными организациями в соответствии с МСФО // В сборнике: Финансы, денежное обращение и кредит: фундаментальные и прикладные научные исследования сборник научных трудов по материалам I международной научно-практической конференции. 2016. С. 238-244.
11. Пономарева С.В., Пименова М.Н. Проблемы оценки финансовых активов и обязательств акционерного общества // Контентус. 2015. № 12 (41). С. 227-236.
12. Пономарева С.В., Пименова М.Н. Оценка финансовых инструментов на макроуровне Российской экономики и разработка алгоритма включения их в статистическую совокупность платежного баланса (на материалах Российской Федерации и Приволжского округа) // Контентус. 2015. № 9. С. 100-110.
13. Пономарева С.В., Пименова М.Н. Алгоритм технологии аудита финансовых инструментов компании в соответствии с международными стандартами и положениями//Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 611-614.
14. Пономарева С.В., Пименова М.Н. Предложения по решению проблем применения международных стандартов и положений при проведении аудита финансовых инструментов в России (на основе анализа зарубежной практики) // Контентус. 2015. № 5 (34). С. 101-117.
15. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. // Под ред. Я.В. Заболоцкого. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
16. Ташкинов А. Г. Стратегически ориентированное бюджетирование на промышленном предприятии: методологический подход// Вестник Пермского Университета, вып. 3 (18), 2013, УДК 338.45:336.144. С. 55-63.
17. Урсул А. Перспективы становления глобального интеллекта: от сферы разума в пространство мудрости // Wisdom. - 2014. - Т. 3. - № 2 (3). - С. 93-107; [Электронный ресурс] // URL: <http://www.wisdomperiodical.com/ru> (дата обращения: 12.09.2016 г.).
18. Хартмут Б. Управление организациями и производством: От функционального менеджмента к процессному; Пер. с нем. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 282 с.
19. Шабашев В.А., Щербакова Л.Н. Модель дифференциального экономического роста в условиях перехода к информационному обществу// Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2013. № 4. С. 28-34.
20. Шеер А.В. Моделирование бизнес-процессов// Пер. с англ. - М.: Весть-МетаТехнология, 2000. – 205 с.

References

1. Astaf'eva O.N., Savinkov V.I. Rossiya na puti k informacionnomu obshchestvu: perpektivy otkrytogo pravitel'stva v kontekste idej modernizacii // Evrazijskaya integraciya: ehkonomika, pravo, politika. 2013. № 13. С. 234-243.
2. Bashina O.EH., Dik V.V., Urincov A.I. Ontologiya vzglyadov na ehtapy razvitiya sistem podderzhki prinyatiya reshenij v ramkah perekhoda k informacionnomu obshchestvu // Statistika i EHkonomika. 2014. № 1. С. 175-183.
3. Ershova T. Vpered k informacionnomu obshchestvu // Informacionnoe obshchestvo. 2013. № 5. С. 4-15.
4. Kaplan Robert S., Norton Dejvid P. Sbalansirovannaya sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstviyu // Per. s angl. — М.: ЗАО «Olimp—Biznes», 2003.- 304 с.
5. Kulikov N. I., CHajnikova L. N., Babenko E. YU. Sovremennaya byudzhelnaya sistema Rossii// Ucheb. posobie Tambov: Izd-vo Tamb. gos. tekhn. un-ta, 2007. – 104 с.
6. Maslova L.F. Informacionnoe budushchee: problemy i perspektivy // V sbornike: Proizvodstvennye, innovationnye i informacionnye problemy razvitiya regiona 2014. С. 164-166.
7. Mel'nikova E.N. Nekotorye problemy informatizacii obshchestva //Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal Koncept. 2014. Т. 20. С. 751-755.
8. Ponomareva S.V., Klimova E.K. Ocenka spravedlivoj stoimosti aktivov kak vozmozhnost' povyshenie investicionnoj privlekatel'nosti predpriyatiya // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 3-2 (68-2). С.577-581.
9. Ponomareva S.V., Pimenova M.N. Problemy identifikacii finansovyh aktivov i obyazatel'stv publicnyh akcionernyh obshchestv i ih model' transformacii v sootvetstvii s mezhdunarodnymi standartami // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2016. № 3 (15). С. 183-187.

10. Ponomareva S.V., Pimenova M.N. Hedzhirovanie finansovyh instrumentov kreditnymi organizatsiyami v sootvetstvii s MSFO // V sbornike: Finansy, denezhnoe obrashchenie i kredit: fundamental'nye i prikladnye nauchnye issledovaniya sbornik nauchnyh trudov po materialam I mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2016. S. 238-244.
11. Ponomareva S.V., Pimenova M.N. Problemy ocenki finansovyh aktivov i obyazatel'stv akcionernogo obshchestva // Kontentus. 2015. № 12 (41). S. 227-236.
12. Ponomareva S.V., Pimenova M.N. Ocenka finansovyh instrumentov na makrourovne Rossijskoj ehkonomiki i razrabotka algoritma vklyucheniya ih v statisticheskuyu sovokupnost' platezhnogo balansa (na materialah Rossijskoj Federacii i Privolzhskogo okruga) // Kontentus. 2015. № 9. S. 100-110.
13. Ponomareva S.V., Pimenova M.N. Algoritm tekhnologii audita finansovyh instrumentov kompanii v sootvetstvii s mezhdunarodnymi standartami i polozheniyami//EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 7 (60). S. 611-614.
14. Ponomareva S.V., Pimenova M.N. Predlozheniya po resheniyu problem primeneniya mezhdunarodnyh standartov i polozhenij pri provedenii audita finansovyh instrumentov v Rossii (na osnove analiza zarubezhnoj praktiki) // Kontentus. 2015. № 5 (34). S. 101-117.
15. Porter M. Konkurenciya: Per. s angl. // Pod red. YA.V. Zabolockogo. - M.: Izdatel'skij dom «Vil'yams», 2001. - 495 s.
16. Tashkinov A. G. Strategicheskii orientirovannoe byudzhethirovanie na promyshlennom predpriyatii: metodologicheskij podhod// Vestnik Permskogo Universiteta, vyp. 3 (18), 2013, UDK 338.45:336.144. S. 55-63.
17. Ursul A. Perspektivy stanovleniya global'nogo intellekta: ot sfery razuma v prostranstvo mudrosti // Wisdom. - 2014. - T. 3. - № 2 (3). - S. 93-107; [EHlektronnyj resurs] // URL: <http://www.wisdomperiodical.com/ru> (data obrashcheniya: 12.09.2016 g.).
18. Hartmut B. Upravlenie organizatsiyami i proizvodstvom: Ot funkcional'nogo menedzhmenta k processnomu; Per. s nem. — M.: Al'pina Pablishez, 2010. - 282 s.
19. SHabashev V.A., SHCHerbakova L.N. Model' differencial'nogo ehkonomicheskogo rosta v usloviyah perekhoda k informacionnomu obshchestvu// Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: EHkonomika. 2013. № 4. S. 28-34.
20. SHEer A.V. Modelirovanie biznes-processov// Per. s angl. - M.: Vest"-MetaTekhnologiya, 2000. - 205 s.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Путятинская Ю.В., старший преподаватель, ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет

Аннотация: Статья посвящена исследованию изменений в системе финансового обеспечения потребностей расширенного воспроизводства лесных ресурсов в Российской Федерации и регионах. В ретроспективе выделены ключевые этапы развития системы расширенного воспроизводства лесных ресурсов в Российской Федерации и определено их влияние на финансовое обеспечение лесного хозяйства. В качестве примера взята Республика Башкортостан. Проанализирован зарубежный опыт.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, воспроизводство лесных ресурсов, финансовое регулирование.

Abstract: The article is devoted to the study of changes in the system of financial security needs of the extended reproduction of forest resources in the Russian Federation and the regions. In retrospect, it highlights the key stages in the development of the system of expanded reproduction of forest resources in the Russian Federation and to determine their impact on the financial support of forestry. As an example, taken the Republic of Bashkortostan. Analyzed international experience.

Keywords: financial security, reproduction of forest resources, financial regulation.

Вопросы финансового обеспечения расширенного воспроизводства лесных ресурсов на современном этапе развития экономики обретают особую актуальность. Не смотря на то, что лесное хозяйство является одной из важнейших отраслей обеспечения экологической безопасности страны и благосостояния населения, оно является убыточным для государства, характеризуется глубоким разрывом между объемом использования экономически доступных лесов и их потенциальной продуктивностью, а так же нехваткой финансовых ресурсов на обеспечение потребностей расширенного воспроизводства.

С начала 90-х гг. XX в. произошли значительные изменения в лесном законодательстве, повлекшие трансформацию финансового механизма обеспечения потребностей расширенного воспроизводства лесных ресурсов.

В 1993 г. были приняты «Основы лесного законодательства», в соответствии с которыми, обеспечение воспроизводства лесных ресурсов должно было осуществляться за счет отчислений на воспроизводство, охрану и защиту лесов, поступающих в государственный внебюджетный фонд воспроизводства, охраны и защиты лесов. Размер указанных отчислений составлял 20% от стоимости древесины собственной заготовки и относился на себестоимость готовой продукции. Однако в силу тяжелого финансового положения лесозаготовительных и -перерабатывающих предприятий, а так же необходимостью устранения двойной платы за пользование лесными ресурсами (в виде отчислений на воспроизводство, охрану и защиту лесов, лесных податей и арендной платы) ставку снизили до 5% от стоимости древесины собственной заготовки.

Ставка отчислений в размере 20% от стоимости собственной заготовки древесины установлена с учетом формирования государственного внебюджетного фонда в размере принятых на 1993 г. расходов на ведение лесного хозяйства. Однако ее снижение до 5% привело к необходимости выделения средств из бюджета на финансирование лесного хозяйства на 1993 г. в размере 30 млрд руб. Кроме того, после установления ставки отчислений в размере 20%, в августе 1993 г. правительством Российской Федерации была одобрена и представлена в Верховный Совет РФ на утверждение государственная программа лесовосстановления в России, для реализации которой было

предусмотрено выделить 253,8 млрд руб. в ценах на январь 1993 г., в т. ч. на 1993 г. — 63,9 млрд руб. и капиталовложений на 23,4 млрд руб. в ценах октября 1992 г. Эти ассигнования было намечено выделить из республиканского и местных бюджетов [1].

Таким образом, отчисления на воспроизводство, охрану и защиту лесов потеряли свою роль в системе финансового обеспечения воспроизводства лесных ресурсов. Государственный внебюджетный фонд воспроизводства, охраны и защиты лесов был ликвидирован, а отчисления в размере 5% были направлены в республиканские бюджеты, из которых в последствии и осуществлялось финансирование затрат на ведение лесного хозяйства. Данный порядок финансирования воспроизводства лесных ресурсов действовал до вступления в силу Лесного кодекса Российской Федерации от 29 января 1997 г. № 22-ФЗ, в котором было предусмотрено, что часть средств, поступающих в бюджеты субъектов Российской Федерации от взимания платежей за пользование лесным фондом, по решению органов государственной власти субъектов Российской Федерации направляется на финансирование мероприятий по воспроизводству, охране и защите лесов на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации (ст.108). Затраты на государственное управление лесным фондом, подготовку кадров, мероприятий по охране лесов и борьбе с лесными пожарами, вредителями и болезнями леса, ведение мониторинга лесов, государственного лесного кадастра и учета лесного фонда, лесоустройство, НИОКР и проектные работы, капитальные вложения в охрану и защиту лесов и ряд других расходов было установлено финансировать за счет средств федерального бюджета. Так же в минимальные ставки платы за древесину на корню был заложен налог на землю в размере 5%, который направлялся в бюджеты районов.

Порядок распределения платежей за пользование лесным фондом, соответствующий положениям Лесного кодекса 1997 года, был следующим (рисунок 1):

1. Лесные подати и арендная плата;
2. Средства, исчисленные по минимальным ставкам платежей за пользование лесным фондом;
3. Земельный налог в размере 5 % от минимальных ставок платежей за пользование лесным фондом;

4. Средства, исчисленные по минимальным ставкам платежей за пользование лесным фондом за вычетом земельного налога;

5. Средства, исчисленные по минимальным ставкам платежей за пользование лесным фондом за вычетом перечислений в федеральный и районные бюджеты;

6. Средства в части превышения минимальных ставок платежей за пользование лесным фондом;

7. Средства, выделяемые из федерального бюджета федеральному органу управления лесным хозяйством на ведение лесного хозяйства;

8. Часть средств, поступивших в бюджет субъекта РФ, направляемая соответствующему территориальному органу управления лесным хозяйством на финансирование расходов на воспроизводство лесов по нормативам;

9. Средства территориального органа управления лесным хозяйством, направляемые лесхозам.

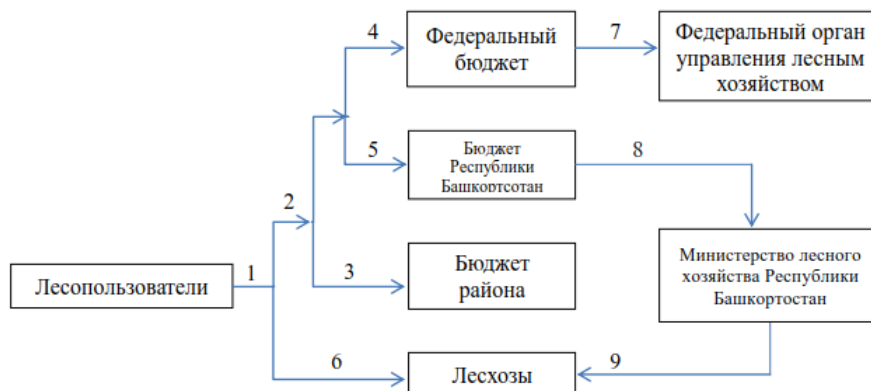


Рисунок 1 - Порядок распределения платежей за пользование лесным фондом в соответствии с Лесным кодексом 1997 г. (составлено автором)

Реализация положений Лесного кодекса 1997 года в части формирования финансового обеспечения потребностей воспроизводства лесных ресурсов показала несостоятельность установленного порядка распределения платежей за пользование лесным фондом, что привело к недостаточному финансированию воспроизводства лесных ресурсов. Так к 2003 году уровень федерального финансирования лесовосстановительных мероприятий составил менее 50% от установленных нормативов, а регионального – менее 10% [7].

Дальнейшее развития вопросов финансового обеспечения потребностей расширенного воспроизводства лесных ресурсов связано с внедрением механизмов долгосрочной аренды лесов.

С принятием Лесного Кодекса Российской Федерации от 04.12.2006 N 200-ФЗ вступившим в силу с 1 января 2007 года в отношениях субъектов лесного хозяйства произошли значительные изменения, повлекшие за собой существенные финансовые последствия. Установлен новый порядок распределения платы за использование лесов: плата за использование лесов в части минимального размера платы по договору купли-продажи

лесных насаждений и минимального размера платы по договору аренды является неналоговыми доходами бюджета и по нормативу 100 % зачисляются в Федеральный бюджет. Превышение минимальных ставок платы за отпуск древесины на корню и платы по договору аренды является неналоговым доходом бюджета субъекта федерации (рисунок 2):

1. Средства, исчисленные по минимальным ставкам платежей за пользование лесным фондом за вычетом перечислений в федеральный бюджет;

2. Средства, исчисленные по минимальным ставкам платежей за пользование лесным фондом;

3. Средства, выделяемые из федерального бюджета федеральному органу управления лесным хозяйством на ведение лесного хозяйства;

4. Часть средств, поступивших в бюджет субъекта РФ, направляемая соответствующему территориальному органу управления лесным хозяйством на финансирование расходов на воспроизводство лесов по нормативам;

5. Средства территориального органа управления лесным хозяйством, направляемые лесничествам.



Рисунок 2 - Порядок распределения платежей за пользование лесным фондом в соответствии с Лесным кодексом 2007 г. (составлено автором).

Проведенная реформа (выраженная в изменении ответственности арендаторов за лесовосстановление и изменении структуры платежей за пользование лесным фондом и порядка их распределения) отрицательно сказалась, на финансовом

обеспечении потребностей расширенного воспроизводства лесных ресурсов, увеличив кассовый разрыв между величиной затрат на финансирование лесного хозяйства региона и доходом, поступающим от лесопользования (таблица 1).

Таблица 1 - Соотношение субвенций, выделяемых на ведение лесного хозяйства и поступлений от лесопользования на территории Республики Башкортостан, млн руб. (составлено автором)

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменения за период	
						млн. руб.	Прирост, %
Расходы на финансирование лесного хозяйства Республики Башкортостан из федерального и регионального бюджетов							
Всего, в.т.ч.:	412,5	515,1	557,7	574	587	174,5	42,3
Субвенции из федерального бюджета	391,5	420,7	409,6	415,3	419,5	28	7,2
Финансирование из бюджета Республики Башкортостан	21	94,4	148,1	158,7	167,5	146,5	в 7,9 раза
Поступление платежей в бюджетную систему Российской Федерации							
Всего, в т.ч.:	224,5	232,4	261,3	202,9	265,3	40,8	18,2
Поступление платежей в федеральный бюджет	127,2	128,4	161,3	131	153,8	26,6	20,9
Поступление платежей в бюджет Республики Башкортостан	97,3	104	100	71,9	111,5	14,2	14,6
Сальдо расходов на ведение лесного хозяйства и поступлений платежей							
* определено как разность между суммой поступлений платежей в бюджетную систему и расходов на финансирование лесного хозяйства Республики Башкортостан	-188,0	-282,7	-296,4	-371,1	-321,7	-133,7	71,1

Формирование финансового обеспечения расширенного воспроизводства лесных ресурсов напрямую зависит от порядка эксплуатации лесов и выполнения своих обязательств по заготовке и воспроизводству лесов лесопользователями. Основной целью Лесного кодекса 2007 года было установление децентрализованного управления в лесном хозяйстве. Основная часть распорядительных полномочий по ведению лесного хозяйства была передана субъектам Российской Федерации. В результате проведенной реформы за лесхозами

(лесничествами, в настоящее время) были сохранены лишь функции контроля и надзора, финансируемые государством. Обязательства по воспроизводству лесов были переданы арендаторам, которые должны были осуществлять лесовосстановление на арендуемых территориях за счет собственных средств.

В результате указанных изменений, произошло общее снижение уровня лесовосстановления в регионе (рисунок 3).

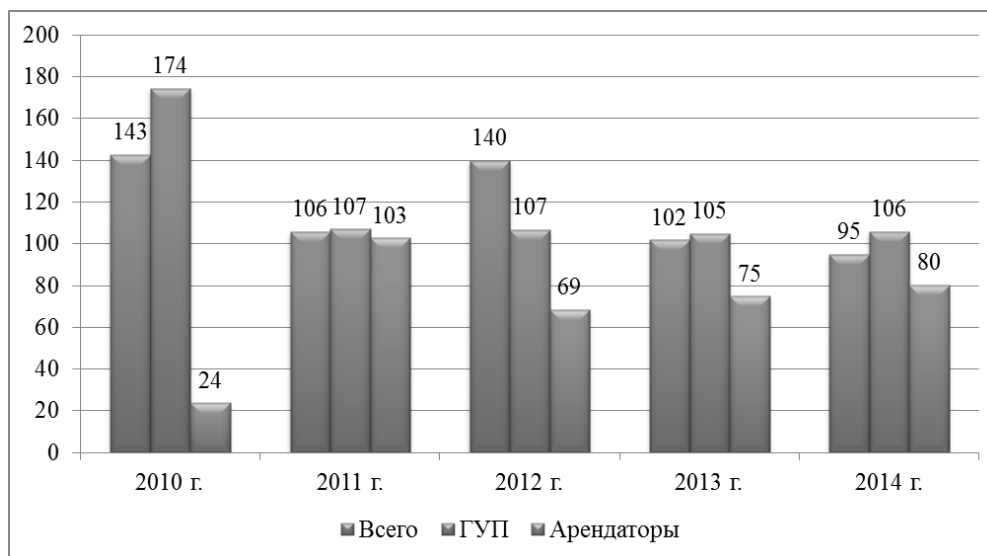


Рисунок 3 - Динамика выполнения обязательств по посадке леса пользователями лесного фонда Республики Башкортостан, % (составлено автором)

Так за анализируемый период общий объем выполнения лесовосстановительных работ снизился со 143% до 95%. При чем, наибольшее снижение отмечается по лесовосстановительным работам, выполняемым арендаторами, если в 2011 году установленные объемы работ были выполнены на 103%, то к 2014 году данный показатель снизился на 23% и составил 80%. Вместе с тем, в тот же период 2012 – 2014 гг. отмечена положительная динамика. Если в 2012 году уровень выполнения арендаторами лесовосстановительных мероприятий составил 69%, то к 2014 году уже 80%.

Приведенная статистика показывает, что в лесном хозяйстве Российской Федерации сложился ряд проблем (отсутствие механизма стимулирования лесовосстановления; снижение доходности лесного хозяйства; снижение уровня лесовосстановления; кассовый разрыв между расходами на ведение лесного хозяйства и доходами от лесопользования), решение которых возможно посредством реформирования системы финансового обеспечения воспроизводственных процессов в лесном хозяйстве, которая в настоящее время основана на бюджетном финансировании (применение субсидии и субвенции) и не включает механизмы инвестирования, государственно-частного партнерства, налогообложения, кредитования.

Вместе с тем, анализ зарубежного опыта использования механизмов финансового обеспечения воспроизводственных процессов в лесном хозяйстве показывает, что их использование позволяет не только обеспечивать процесс воспроизводства лесных ресурсов, но и повысить доходность лесного хозяйства и его значимость в экономике государства.

Опыт США в этом смысле можно считать поистине богатым. Финансово – экономические отношения между собственником государственных лесов в лице Федеральной лесной службы и лесопользователями строятся на принципах рыночной экономики. Основными финансово – экономическими инструментами стимулирования расширенного воспроизводства лесных ресурсов являются цена и налоги. Процесс ценообразования происходит с учетом факторов местоположения участков лесосечного фонда, качественных характеристик лесов, технологии лесозаготовок, расстояния трелевки, концентрации запаса, общего объема древесного запаса на корню по каждой сделке [4,5]. Налоги в лесном хозяйстве США выполняют следующие задачи:

- стимулирование частных лесовладельцев к увеличению предложения лесных ресурсов путем улучшения качественного состава и повышения продуктивности лесов;
- привлечение капитала в развитие лесного сектора из других отраслей;
- компенсация частным лесовладельцам за обеспечение средоохранительных и социальных услуг;
- создание равных условий хозяйствования для лесовладельцев с учётом длительных сроков окупаемости инвестиций применительно к лесному сектору [2].

Все поступления от использования лесных ресурсов в федеральных лесах (60-70%) поступает на специальные счета Лесной службы, в числе которых один предназначен для лесовосстановления, другой – для борьбы с лесными пожарами и

болезнями, третий – для строительства лесных дорог и троп, четвертый фонд аккумулирует амортизацию для восстановления основных средств. Остальной доход поступает в федеральный бюджет США. [8].

Значительный интерес представляет организация финансовых отношений в лесном хозяйстве Финляндии. Государство не несет никаких расходов по уходу и содержанию лесов. Лесовладельцы получают лесной фонд, занимаются заготовкой леса и его продажей и проведением всех необходимых лесохозяйственных мероприятий. Это было достигнуто, первоначально, запретом поставок круглого леса на экспорт, затем проведением полной инвентаризации леса, разработкой программы строительства правильных дорог (чтобы расстояние трелевки не превышало 300 м, ежегодный ввод дорог не менее 400–500 км), а также проведение программы «приватизации» леса. В Финляндии средняя площадь владения составляет около 37 га. Владелец леса относится к нему заботливо, проводит все необходимые лесозащитные и лесовосстановительные мероприятия [6].

В Японии правительство страны также оказывает финансовую помощь лесовладельцам для поощрения ведения интенсивного хозяйства. В этих целях Лесное агентство страны обеспечивает их беспроцентными займами или займами с низкими процентами. Имеется также специальный Лесной кредитный фонд. Налоговое законодательство страны предоставляет возможность уменьшать размер налогов для тех лесовладельцев, которые ведут в своих лесах хозяйство в соответствии с установленными государством правилами. Выделяются значительные субсидии на закладку новых лесных плантаций. Лесовосстановление на вырубках и строительство лесных дорог осуществляется только с помощью средств, выделяемых правительством страны и муниципалитетами [3].

Таким образом, трансформация системы финансовых отношений в лесном хозяйстве привела к тому, что институциональные основы финансового механизма регулирования воспроизводственных процессов в лесопользовании были утрачены с ликвидацией отчислений на воспроизводство. Это привело к снижению роли платежа за пользование лесным фондом, как инструмента финансового обеспечения потребностей расширенного воспроизводства лесных ресурсов. К тому же доходы от лесопользования, поступающие в федеральный бюджет еще в большей степени «отстали» от расходов на ведение лесного хозяйства. С развитием рыночных отношений и формированием института аренды лесов процесс воспроизводства лесных ресурсов стал еще менее эффективным, а доходность лесного хозяйства значительно снизилась. При этом, по опыту зарубежных стран, несмотря на относительно небольшую роль лесного сектора в экономике, государство в большей или меньшей степени оказывает поддержку лесному сектору. При этом, виды и способы такой поддержки сильно варьируют в зависимости от уровня развития лесного сектора, исторически сложившихся традиций, а также ограничений, накладываемых государством и обществом на ведение лесного хозяйства. Это позволяет не только обеспечивать расширенное воспроизводство лесов, но и доходность лесного хозяйства.

Библиографический список

1. Лазарев, А.С. Лесной доход [Текст] / А.С. Лазарев, Л.П.Павлова. – М.: Финстатинформ. – 1997. – 236 с.

2. Петров А.П. Налоги и платежи за лесные ресурсы в условиях рынка / Петров А.П. // Лесное хозяйство. – 1992. – № 8–9. – С. 19–21.
3. Петрунин В.В. Платежи за пользование лесным фондом: формулировки лесного кодекса нуждаются в уточнении / Петрунин В.В. // Налоговая политика и практика, 2008. – № 4. – С. 15–21.
4. Путятинская, Ю.В. Оптимизация финансового механизма регулирования воспроизводства лесных ресурсов в регионе [Электронный ресурс] / Ю.В. Путятинская // Вестник БГАУ. – 2015. – №3. – С. 133 – 137. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/42626321.pdf>. – 03.10.2016.
5. Путятинская, Ю.В. Принципы и подходы к совершенствованию финансового механизма регулирования воспроизводства в лесопользовании (на материалах Республики Башкортостан) [Электронный ресурс] / Ю.В. Путятинская // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2015. – Том 7, №5. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/28EVN515.pdf>.
6. Сравнительно-правовые аспекты лесного законодательства России, Финляндии и Норвегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com_jcontentplus&view=article&id=5404:2013-12-25-06-09-31&catid=183:2010-12-13-11-46-22&Itemid=196. – 10.09.2014
7. Чернякевич, Л.М. Организационно-экономические аспекты управления лесным хозяйством: учеб. пособие [Электронный ресурс] / Марийский государственный технический университет. Центр устойчивого управления лесами. – Режим доступа: <http://csfm.marstu.net/elearning/Chernyakevich/text/reviewer.html>. – 15.10.2016.
8. Шмитхюзен Ф. Женевское исследование по сектору лесного хозяйства и лесной промышленности № 26 Частные лесовладения в Европе [Электронный ресурс] / Ф.Шмитхюзен, Ф.Хирш // Организация объединенных наций. – Женева. – 2010. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/publications/pdfs/europe_private_forest_ownership_survey_rus.pdf. – 10.09.2014.

References

1. Lazarev, A.S. Lesnoj dohod [Tekst] / A.S. Lazarev, L.P.Pavlova. – М.: Finstatinform. – 1997. – 236 s.
2. Petrov A.P. Nalogi i platezhi za lesnye resursy v usloviyah rynka / Petrov A.P. // Lesnoe hozyajstvo. – 1992. – № 8–9. – С. 19–21.
3. Petrunin V.V. Platezhi za pol'zovanie lesnym fondom: formulirovki lesnogo kodeksa nuzhdayutsya v utochnenii / Petrunin V.V. // Nalogovaya politika i praktika, 2008. – № 4. – С. 15–21.
4. Putyatinskaya, YU.V. Optimizatsiya finansovogo mekhanizma regulirovaniya vosproizvodstva lesnyh resursov v regione [EHlektronnyj resurs] / YU.V. Putyatinskaya // Vestnik BGAU. – 2015. – №3. – С. 133 – 137. – Rezhim dostupa: <http://elibrary.ru/download/42626321.pdf>. – 03.10.2016.
5. Putyatinskaya, YU.V. Principy i podhody k sovershenstvovaniyu finansovogo mekhanizma regulirovaniya vosproizvodstva v lesopol'zovanii (na materialah Respubliki Bashkortostan) [EHlektronnyj resurs] / YU.V. Putyatinskaya // Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE». – 2015. – Том 7, №5. – Rezhim dostupa: <http://naukovedenie.ru/PDF/28EVN515.pdf>.
6. Sravnitel'no-pravovye aspekty lesnogo zakonodatel'stva Rossii, Finlyandii i Norvegii [EHlektronnyj resurs]. – Режим доступа: http://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com_jcontentplus&view=article&id=5404:2013-12-25-06-09-31&catid=183:2010-12-13-11-46-22&Itemid=196. – 10.09.2014
7. CHernyakevich, L.M. Organizacionno-ehkonomicheskie aspekty upravleniya lesnym hozyajstvom: ucheb. posobie [EHlektronnyj resurs] / Marijskij gosudarstvennyj tekhnicheskij universitet. Centr ustojchivogo upravleniya lesami. – Rezhim dostupa: <http://csfm.marstu.net/elearning/Chernyakevich/text/reviewer.html>. – 15.10.2016.
8. SHmithyuzen F. ZHenevskoe issledovanie po sektoru lesnogo hozyajstva i lesnoj promyshlennosti № 26 CHastnye lesovladieniya v evrope [EHlektronnyj resurs] / F.SHmithyuzen, F.Hirsh // Organizatsiya ob"edinennyh nacij. – ZHeneva. – 2010. – Rezhim dostupa: http://www.un.org/ru/publications/pdfs/europe_private_forest_ownership_survey_rus.pdf. – 10.09.2014.

ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Ревунов С.В., к.э.н., доцент, Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт – филиал Донского государственного аграрного университета

Чумакова В.Н., к.т.н., доцент, Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт – филиал Донского государственного аграрного университета

Янченко Д.В., к.т.н., доцент, Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт – филиал Донского государственного аграрного университета

Аннотация: В статье рассматриваются особенности нормативно-правового регулирования отношений природопользования и использования природных ресурсов в России, предлагаются направления повышения эффективности использования природных ресурсов на мезоэкономическом уровне.

Ключевые слова: природные ресурсы, регулирование, природопользование, регион.

Abstract: This article discusses the features of legal regulation of relations of nature and natural resources in Russia, proposed ways of increasing the efficiency of use of natural resources on the microeconomic level.

Keywords: natural resources, regulation of natural resources, the region.

Перманентно возрастающая социо-эколого-экономическая депрессия регионов Российской Федерации закономерно актуализирует научный поиск нормативно-правовых, организационно-экономических и иных инструментов рационализации природопользования в контексте снижения его деструктивного воздействия на природную среду. В этой связи, представляется необходимым рассмотреть особенности законодательства РФ в сфере регулирования природопользованием.

В настоящее время, в силу географических, климатических, демографических, политических и других факторов регионы Российской Федерации существенно различаются по уровню социально-экономического развития и, как следствие, техногенно-антропогенного прессинга на природную среду. В этой связи, концентрация полномочий и ресурсов в сфере управления природопользованием на уровне расширенного федерального правительства представляется контрпродуктивной [4, 3].

Учёт региональной специфики природопользования в контексте социальных, демографических, культурных, политических и иных факторов в целях повышения социо-эколого-экономической эффективности природохозяйственной деятельности, по нашему мнению, возможен в случае перераспределения распорядительных полномочий в сфере управления природопользованием в пользу органов государственной власти и управления

субъектов РФ, а также муниципальных образований, при сохранении за федеральными структурами надзорной функции [2].

В настоящее время муниципальные образования РФ практически лишены полномочий в сфере регулирования природопользования. По нашему мнению, подобная практика является деструктивной, т. к. крупные промышленно-хозяйственные агломерации расположены, главным образом, в ареалах муниципальных образований (как совпадая с их административными границами, так и не совпадая). При этом, органы местного самоуправления ввиду отсутствия действенных рычагов контроля, не могут оперативно реагировать на экологодестабилизирующую деятельность природопользователей. Сравнительный анализ полномочий в сфере охраны окружающей среды представлен в таблице 1.

Решением данной проблемы может быть конституционное закрепление правомочий Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований РФ в сфере защиты окружающей среды, управления природопользованием как предмета совместного ведения [6]. Подобное закрепление данной нормы права в Конституции повлечёт корректировку законодательства в направлении сбалансированного распределения правомочий между уровнями власти в сфере регулирования природопользования [7].

Таблица 1 – Сравнительный анализ полномочий в сфере охраны окружающей среды, предусмотренный федеральным законом от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об охране окружающей среды» для органов государственной власти РФ, органов государственной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления [1].

Полномочия органов государственной власти РФ	Полномочия органов государственной власти субъектов РФ	Полномочия органов местного самоуправления
1. обеспечение проведения федеральной политики в области экологического развития Российской Федерации; 2. разработка и издание федеральных законов и иных нормативных правовых актов в области охраны окружающей среды и контроль за их применением; 3. разработка, утверждение и обеспечение реализации федеральных программ в области экологического развития Российской Федерации; 4. объявление и установление правового статуса и режима зон экологического бедствия на территории Рос-	1. участие в определении основных направлений охраны окружающей среды на территории субъекта Российской Федерации; 2. участие в реализации федеральной политики в области экологического развития Российской Федерации на территории субъекта Российской Феде-	- К вопросам местного значения городских поселений относится участие в организации деятельности по сбору (в том числе раздельному сбору) и транспортированию твердых коммунальных

сийской Федерации; 5. координация и реализация мероприятий по охране окружающей среды в зонах экологического бедствия; 6. установление порядка осуществления государственного экологического мониторинга (государственного мониторинга окружающей среды), порядка организации и функционирования единой системы государственного экологического мониторинга (государственного мониторинга окружающей среды), формирование государственной системы наблюдений за состоянием окружающей среды и обеспечение функционирования такой системы; 7. определение порядка организации и осуществления федерального государственного экологического надзора; установление порядка создания и эксплуатации государственного фонда данных государственного экологического мониторинга (государственного мониторинга окружающей среды) (далее также - государственный фонд данных), перечня видов включаемой в него информации, порядка и условий ее представления, а также порядка обмена такой информацией; 8. создание и эксплуатация государственного фонда данных; 9. установление порядка подготовки и распространения ежегодного государственного доклада о состоянии и об охране окружающей среды; 10. установление федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих государственное управление в области охраны окружающей среды; 11. обеспечение охраны окружающей среды, в том числе морской среды на континентальном шельфе и в исключительной экономической зоне Российской Федерации; 12. установление порядка обращения с радиоактивными отходами, государственный надзор в области обеспечения радиационной безопасности; 13. подготовка и распространение ежегодного государственного доклада о состоянии и об охране окружающей среды; 14. установление требований в области охраны окружающей среды, разработка и утверждение нормативов и иных нормативных документов в области охраны окружающей среды; 15. утверждение правил исчисления и взимания платы за негативное воздействие на окружающую среду, осуществления контроля за правильностью ее исчисления, полнотой и своевременностью ее внесения и определения ставок платы за негативное воздействие на окружающую среду и коэффициентов к ним; 16. организация и проведение государственной экологической экспертизы; 17. взаимодействие с субъектами Российской Федерации по вопросам охраны окружающей среды; 18. установление порядка ограничения, приостановления и запрещения хозяйственной и иной деятельности, осуществляемой с нарушением законодательства в области охраны окружающей среды, и их осуществление; 19. предъявление исков о возмещении вреда окружающей среде, причиненного в результате нарушения законодательства в области охраны окружающей среды; 20. организация и развитие системы экологического образования, формирование экологической культуры; 21. обеспечение населения достоверной информацией о состоянии окружающей среды; 22. образование особо охраняемых природных территорий федерального значения, формирование Перечня объектов природного наследия, рекомендуемых Российской Федерацией для включения в Список всемирного наследия, управление природно-заповедным фондом, ведение Красной книги Российской Федерации; 23. ведение государственного учета объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую сре-	рации; 3. принятие законов и иных нормативных правовых актов субъекта Российской Федерации в области охраны окружающей среды в соответствии с федеральным законодательством, а также осуществление контроля за их исполнением; 4. право принятия и реализации региональных программ в области охраны окружающей среды; 5. участие в порядке, установленном нормативными правовыми актами Российской Федерации, в осуществлении государственного экологического мониторинга (государственного мониторинга окружающей среды) с правом формирования и обеспечения функционирования территориальных систем наблюдения за состоянием окружающей среды на территории субъекта Российской Федерации, являющихся частью единой системы государственного экологического мониторинга (государственного мониторинга окружающей среды); 6. осуществление регионального государственного экологического надзора при осуществлении хозяйственной и иной деятельности, за исключением деятельности с использованием объектов, подлежащих федеральному государственному экологическому надзору; 7. утверждение перечня должностных лиц органов государственной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющих региональный государственный экологический надзор (государственных инспекторов в области охраны окружающей среды субъекта Российской Федерации); 8. установление нормативов качества окружающей среды, содержащих соответствующие требования и нормы не ниже требований и норм, установленных на федеральном уровне; 9. право организации и развития системы экологического образования и формирования экологической культуры на территории субъекта Российской Федерации;	отходов на территориях соответствующих городских поселений. - К вопросам местного значения муниципального района относятся: 1. организация мероприятий межпоселенческого характера по охране окружающей среды; 2. участие в организации деятельности по обработке, утилизации, обезвреживанию и захоронению твердых коммунальных отходов на территориях соответствующих муниципальных районов. - Органы местного самоуправления муниципального района решают вопросы местного значения, на территориях сельских поселений, если иное не установлено законом субъекта Российской Федерации, а также на межселенной территории. - К вопросам местного значения городского округа относятся: 1. организация мероприятий по охране окружающей среды в границах городского округа; 2. участие в организации деятельности по сбору (в том числе раздельному сбору), транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, захоронению твердых коммунальных отходов. - В субъектах Российской Федерации - городах федерального значения полномочия органов местного самоуправления, предусмотренные настоящим Федеральным законом,
--	--	--

ду; 24. ведение государственного учета особо охраняемых природных территорий, в том числе природных комплексов и объектов, а также природных ресурсов с учетом их экологической значимости; 25. экономическая оценка воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду; 26. экономическая оценка природных и природно-антропогенных объектов; 27. установление порядка лицензирования отдельных видов деятельности в области охраны окружающей среды и его осуществление; 28. осуществление международного сотрудничества Российской Федерации в области охраны окружающей среды; 29. осуществление федерального государственного экологического надзора при осуществлении хозяйственной и иной деятельности с использованием объектов, находящихся в соответствии с законодательством Российской Федерации в ведении Российской Федерации, и объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, в соответствии с перечнем таких объектов, установленным уполномоченным федеральным органом исполнительной власти; 30. установление для целей государственного экологического надзора категорий хозяйственной и иной деятельности, осуществляемой юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями и гражданами, исходя из критериев и (или) показателей негативного воздействия объектов хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду, а также определение показателей высокого и экстремально высокого химического и радиационного загрязнения окружающей среды; 31. государственное регулирование обращения озоноразрушающих веществ; 32. осуществление иных предусмотренных федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации полномочий; 33. установление перечня загрязняющих веществ; 34. установление перечня областей применения наилучших доступных технологий; 35. установление порядка разработки, актуализации и опубликования информационно-технических справочников по наилучшим доступным технологиям; 36. установление порядка выдачи комплексных экологических разрешений, внесения в них изменений, их переоформления и отзыва; 37. установление критериев, на основании которых осуществляется отнесение объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, к объектам I - IV категорий. 38. Передача осуществления полномочий федеральных органов исполнительной власти в сфере отношений, связанных с охраной окружающей среды, органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации	10. обращение в суд с требованием об ограничении, о приостановлении и (или) запрещении в установленном порядке хозяйственной и иной деятельности, осуществляемой с нарушением законодательства в области охраны окружающей среды; 11. предъявление исков о возмещении вреда окружающей среде, причиненного в результате нарушения законодательства в области охраны окружающей среды; 12. ведение государственного учета объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду и подлежащих региональному государственному экологическому надзору; 13. ведение Красной книги субъекта Российской Федерации; 14. право образования особо охраняемых природных территорий регионального значения, управление и контроль в области охраны и использования таких территорий; 15. участие в обеспечении населения информацией о состоянии окружающей среды на территории субъекта Российской Федерации; 16. право организации проведения экономической оценки воздействия на окружающую среду хозяйственной и иной деятельности, осуществления экологической паспортизации территории.	исходя из необходимости сохранения единства городского хозяйства могут быть возложены законами соответствующих субъектов Российской Федерации на органы государственной власти городов федерального значения. - В субъектах Российской Федерации - городах федерального значения полномочия органов местного самоуправления внутригородских муниципальных образований в области охраны окружающей среды определяются законами субъектов Российской Федерации - городов федерального значения.
--	---	---

Реализация подобной правовой реформы позволит достичь следующих позитивных результатов:

- ускорить процедуру принятия управленческих решений, в т. ч. в сфере экологического контроля, на уровнях муниципальных образований, субъектов РФ и Российской Федерации в целом;
- детализировать и персонифицировать ответственность органов власти и природопользователей за качество природной среды;
- сократить время реагирования соответствующих служб на нарушения природоохранного законодательства;
- сформировать правовой механизм разработки методов стимулирования эффективного природо-

пользования в направлениях ресурсосбережения и энергоэффективности.

Созданная в советскую эпоху и в значительной мере сохранившаяся до настоящего времени система централизованного отраслевого управления природопользованием позволяла успешно решать задачи наращивания объемов добычи, изъятия из природной среды ее ресурсов [5]. Государственные органы управления природопользованием в совокупности не осуществляют всех правомочий собственника, необходимых для эффективного пользования и распоряжения природными ресурсами. Приватизация в добывающем секторе при сохранении на прежнем качественном уровне системы управления природопользованием привела к крайне негативным по-

следствиям в сфере использования природных ресурсов. Эта система в существующем виде не способна организовать природопользование рационально, т.е. экономически эффективно и экологически безопасно и с соблюдением наилучшего баланса федеральных, региональных и местных интересов.

Федеральное законодательство в этой сфере носит преимущественно ведомственный характер. В то же время субъекты Федерации заинтересованы в получении более высоких доходов от передачи в пользование эксплуатации природных объектов (ресурсов), находящихся на их территории, и стремятся отразить это в своих законодательных актах. Несмотря на то что нормативная правовая база предусматривает определенную степень участия субъектов Федерации в установлении ставок платы за природопользование, поскольку на федеральном уровне утверждаются либо минимальные ставки (лесные подати), либо средние по региону (земля), либо минимальные и максимальные (водные объекты), эта система не позволяет устанавливать экономически обоснованные платежи. Помимо того что при установлении базовых ставок на федеральном уровне используется неадекватная методология по большинству видов ресурсов и воздействий на окружающую среду (ОС), экономическое обоснование платежей требует учета экономических и иных конкретных факторов того или иного региона. В результате проигрывают все стороны (федеральный Центр, субъекты Федерации, муниципальные образования), представляющие интересы населения, поскольку рентный доход, во-первых, в угрожающих размерах присваивается частным образом (в объемах, сопоставимых с государственным бюджетом) и в основном вывозится из страны, во-вторых, покрывает неэффективную работу многих добывающих и перерабатывающих природные ресурсы предприятий [6]. Кроме того, то, что значительная часть рентного дохода поступает в бюджет не в виде платы за природопользование, а через косвенные налоги (акцизы, НДС), никак не стимулирует более эффективное, комплексное и экологически безопасное использование природных ресурсов.

Подводя итог сказанному, необходимо сформулировать следующие основные выводы:

1. В настоящее время ресурсный потенциал регионов Российской Федерации используется недостаточно эффективно. Современной хозяйственной практике в целом и природохозяйственной в частности присущи такие негативные атрибуты, как: высокий уровень потребления энергии; значительные потери и отходы, возникающие при каждом цикле переработки; значительный масштаб потребления исходного сырья. Указанные деструктивные признаки хозяйственной деятельности обусловлены использованием устаревших технологий, высоким износом техники и оборудо-

вания, недостаточной квалификацией персонала и др. Всё это в совокупности провоцирует регресс качественных характеристик компонентов регионального ресурсного потенциала по следующим направлениям:

- в отношении земельных ресурсов: засоление, заболачивание, развитие процессов эрозии и смещения водных горизонтов, что провоцирует снижение рентабельности хозяйственной деятельности в отраслях агропромышленного комплекса;
- в отношении биологических ресурсов: сокращение видового разнообразия и численности популяций, что провоцирует сокращение рентабельности хозяйственной деятельности рыбохозяйственной, туристско-рекреационной отраслей;
- в отношении водных ресурсов: загрязнение акваторий водных объектов провоцирует издержки хозяйствующих субъектов, связанные с дополнительной водоподготовкой, а также рост экологически обусловленной заболеваемости населения, формирующей нагрузку на систему здравоохранения.

2. Субъекты Российской Федерации отличаются широкой дифференциацией по географическим, климатическим, социально-экономическим параметрам. В этой связи, при разработке инструментария стимулирования эффективного использования ресурсного потенциала на мезоэкономическом уровне, необходимо учитывать региональную специфику. Согласно п. В, Д, ст. 72 Конституции РФ, вопросы природопользования, владения и распоряжения природными ресурсами относятся к предмету совместного ведения РФ и субъекта РФ. Таким образом, органы государственной власти регионов обладают всеми необходимыми полномочиями для того, чтобы, в развитие норм общедерального законодательства обеспечить формирование благоприятной институционально-правовой среды, направленной на ресурсо- и энергосбережение.

3. В настоящее время органы местного самоуправления обладают ограниченным набором полномочий в сфере управления ресурсным потенциалом. По нашему мнению, подобное положение является одним из факторов социально-экономической дестабилизации, т. к. замедляется обмен информацией между субъектами управления, и соответственно снижается скорость реакции на изменение обстоятельств. Кроме того, хозяйствующие субъекты-природопользователи, осуществляющие свою деятельность на территориях муниципальных образований, де-факто выведены из сферы регулирования органов местного самоуправления. В этой связи, по нашему мнению, необходимо осуществить перераспределение полномочий в сферах надзора и контроля за природохозяйственной деятельностью с учётом интересов муниципальных образований, юридически закрепив за ними надлежащие права и обязанности.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 10 января 2002 № 7-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об охране окружающей среды»
2. Москаленко А. П. Эколого-экономический механизм инвестиционных решений экологизации энергетики. Монография. / Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, 2007.
3. Ревунов Р. В. Приоритетные направления повышения эколого-экономической эффективности природопользования на региональном и муниципальном уровнях / Ревунов Р.В., Руденко Г.В., Чумакова В.Н. // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-2 (66-2). С. 278-281.
4. Ревунов Р. В. Институциональные основы водопользования в российской федерации и приоритетные направления повышения его эколого-экономической эффективности / Ревунов Р.В., Ревунов С.В. // В сборнике: Инновации в технологиях возделывания сельскохозяйственных культур материалы международной научно-практической конференции. 2015. С. 95-99.

5. Ревунов Р. В. Эколого-экономические императивы повышения эффективности использования водных ресурсов на мезоэкономическом уровне / Казаченко Т.В., Ревунов Р.В., Шереметьев И.Г. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С. 209-212.
6. Ревунов Р. В. Экономико-географический и природохозяйственный аспекты современного развития южно-российского макрорегиона / Ревунов Р.В., Вильдяева Н.И., Чумакова В.Н. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5-1 (58-1). С. 280-284.
7. Ревунов Р. В. Перспективные направления организации эколого-экономически эффективного природопользования / Ревунов Р.В. Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2012. № 2. С. 67-70.

References

1. Federal'nyj zakon ot 10 yanvarya 2002 № 7-FZ (red. ot 29.12.2015) «Ob ohrane okruzhayushchej sredy»
2. Moskalenko A. P. EHkologo-ehkonomicheskij mekhanizm investicionnyh reshenij ehkologizacii ehnergetiki. Monografiya. / YUzhnyj federal'nyj universitet, Rostov-na-Donu, 2007.
3. Revunov R. V. Prioritetnye napravleniya povysheniya ehkologo-ehkonomicheskoy ehffektivnosti prirodopol'zovaniya na regional'nom i municipal'nom urovnyah / Revunov R.V., Rudenko G.V., CHumakova V.N. // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 1-2 (66-2). S. 278-281.
4. Revunov R. V. Institucional'nye osnovy vodopol'zovaniya v rossijskoj federacii i prioritetnye napravleniya povysheniya ego ehkologo-ehkonomicheskoy ehffektivnosti / Revunov R.V., Revunov S.V. // V sbornike: Innovacii v tekhnologiyah vozdel'yvaniya sel'skohozyajstvennyh kul'tur materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2015. S. 95-99.
5. Revunov R. V. EHkologo-ehkonomicheskije imperativy povysheniya ehffektivnosti ispol'zovaniya vodnyh resursov na mezoehkonomicheskom urovne / Kazachenko T.V., Revunov R.V., SHeremet'ev I.G. // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 3 (56). S. 209-212.
Revunov R. V. EHkonomiko-geograficheskij i prirodohozyajstvennyj aspekty sovremennogo razvitiya yuzhno-rossijskogo makroregiona / Revunov R.V., Vil'dyaeva N.I., CHumakova V.N. // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 5-1 (58-1). S. 280-284.
6. Revunov R. V. Perspektivnye napravleniya organizacii ehkologo-ehkonomicheskij ehffektivnogo prirodopol'zovaniya / Revunov R.V. Izvestiya vysshih uchebnyh zavedenij. Severo-Kavkazskij region. Seriya: Obshchestvennye nauki. 2012. № 2. S. 67-70.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Родин А.В., к.э.н., доцент, Кубанский государственный университет
Алексеева Е.Н., Кубанский государственный университет

Аннотация: Исследована проблема обеспечения устойчивости сельского развития на основе совершенствования бюджетной политики. Определено влияние совершенствования межбюджетных отношений на устойчивое развитие сельской территории и ее конкурентоспособность. Проведен сравнительный анализ различных механизмов межбюджетного регулирования. Методические подходы к совершенствованию межбюджетных отношений, изложенные в статье, могут использоваться в целях повышения сбалансированности и устойчивости местных бюджетов.

Ключевые слова: сельское поселение, устойчивое развитие, местный бюджет.

Abstract: The article examines the problem of ensuring sustainability of rural development through improved budget policy. The effect of improving inter-budgetary relations at sustainable development of rural areas and their competitiveness is defined. A comparative analysis of the various mechanisms of inter-budgetary regulation is executed. Methodological approaches to the improvement of inter-budgetary relations can be used to improve the balance and sustainability of local budgets.

Keywords: rural settlement, sustainable development, local budget.

В настоящее время для обеспечения устойчивого развития территории особенно актуальными являются вопросы формирования бюджетов различных уровней, и в первую очередь, увеличения источников его доходов, определения с помощью каких мер можно реально понизить уровень дефицита или даже прийти к профициту бюджета. Главными факторами в их решении является повышение сбалансированности бюджетов. На федеральном уровне это является важнейшим условием макроэкономической устойчивости и финансовой независимости страны.

В нормативных правовых документах, а также научной литературе сегодня существует множество определений понятия «бюджет» [2; 4, 10]. Исходя из цели данного исследования, под бюджетом нами понимается образование и расходование денежных средств, предназначенных для финансирования выполнения государственных полномочий, а также решения вопросов местного значения.

В Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию была поставлена задача не допустить превышения трёх процентов дефицита по итогам исполнения федерального бюджета 2016 года, даже если уровень поступления доходов окажется ниже ожидаемых [6]. Наиболее важной данная проблема является для обеспечения устойчивого развития сельских территорий [7, 132]. Одним из важнейших направлений ее решения является совершенствование межбюджетных отношений. Не случайно, в последние годы взаимоотношения регионального бюджета с местными претерпели значительные изменения. Важная роль в этом принадлежит БК РФ, Федеральному закону от 6 октября 2003 года №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и Закону Краснодарского края от 15 июля 2005 года № 918-КЗ «О межбюджетных отношениях в Краснодарском крае» и Закону Краснодарского края от 4 февраля 2002 года № 437-КЗ «О бюджетном процессе в Краснодарском крае».

Благодаря применению надёжных, экономически взвешенных решений, положенных в основу осуществления бюджетного процесса и межбюджетных отношений, в Краснодарском крае за последние годы обеспечен значительный рост доходной базы местных бюджетов. Но, несмотря на это, средств на текущие нужды и перспективные

проекты, особенно в сфере реализации жилищной политики муниципалитетов [3, 9], в бюджетах муниципальных образований все еще не достаточно.

Так, для поддержки местных бюджетов и обеспечения их сбалансированности в Краснодарском крае применяются различные механизмы межбюджетного регулирования, в частности, установление единых, дополнительных и дифференцированных нормативов отчислений от налогов, подлежащих зачислению в краевую бюджет; предоставление финансовой помощи в форме дотаций, субсидий и иных межбюджетных трансфертов, использование «отрицательных трансфертов» и др. [2, 12-13].

С целью развития собственной налоговой базы бюджетов муниципальных образований, вовлечения в их бюджеты дополнительных доходов, в крае на постоянной основе организована работа по повышению качества публичного управления [1, 140-142], включая качество администрирования доходов, поступающих в местные бюджеты, активно внедряются информационно-коммуникационные технологии [5, 56-58]. Важную роль также играют организационно-экономические механизмы реализации поддержки малого и среднего предпринимательства [8, 319].

В результате этого собственные налоговые и неналоговые доходы местных бюджетов с 2006 года до 2015 года выросли более чем в два с половиной раза. Если в 2006 году они составляли 20,4 млрд. рублей, то в 2014 году они выросли до 53,1 млрд. рублей.

Немаловажную роль в значительном росте доходной части бюджетов сыграло установление Законом Краснодарского края от 4 февраля 2002 года № 437-КЗ «О бюджетном процессе в Краснодарском крае» единых сверхнормативных дополнительных отчислений от доходов в бюджеты муниципальных образований из суммы, подлежащей перечислению в бюджет Краснодарского края. Например, сегодня от налогов, подлежащих зачислению в бюджет края, перечисляют в бюджеты муниципальных районов 20% налога на доходы физических лиц, 7% – в бюджеты городских округов 7%, а в бюджеты поселений – только 3%. Аналогично происходит с перечислением налога на прибыль организаций – 5% направляется в бюджеты муниципальных районов и городских округов. Кроме того, по дифференцированным нормативам, установленным законом Краснодарского

края о краевом бюджете, передается 10% акцизов на автомобильный бензин и др.

В 2014 году в местные бюджеты по единому нормативу от НДФЛ поступило 9 195 млн. рублей, по нормативу от налога на прибыль – 2 142 млн. рублей, по дифференцированным нормативам от акцизов на нефтепродукты – 1 358 млн. рублей.

С целью стимулирования муниципальных образований к наращиванию собственной доходной базы ежегодно часть дотационных сумм, направляемых на цели выравнивания бюджетной обеспеченности, по согласованию с представительными органами местного самоуправления муниципальных районов и городских округ, заменяется на дополнительный норматив отчислений от налога на доходы физических лиц. Так, в 2013 году местными бюджетами по дополнительным нормативам отчислений было получено 2 554,4 млн. рублей, а в 2014 году – уже 3 442,6 млн. рублей. На 2015 год часть дотаций в сумме 3 579,2 млн. рублей также заменили на дополнительные отчисления от налога на доходы физических лиц.

Данный механизм, несомненно, стимулирует проведение рациональной и ответственной налоговой и бюджетной муниципальной политики и, в конечном итоге, ведет к развитию и эффективному использованию налогового потенциала муници-

пального образования, повышению эффективности бюджетных расходов и сокращению встречных финансовых потоков.

Динамика выделения дотации на цели выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных районов и городских округов по дополнительным нормативом от НДФЛ приведена на рисунке 1.

В 2014 году из краевого бюджета местным бюджетам предоставлены межбюджетные трансферты в общем объеме около 66,6 млн. рублей, а в 2015 году – проведено межбюджетных трансфертов в сумме более 60 млрд. рублей, в том числе (рисунок 2):

дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности –

3, 7 млрд. рублей;

межбюджетные субсидии – 9,7 млрд. рублей, в том числе на реализацию государственных программ – 9,1 млрд. рублей

субсидия на сбалансированность 0,5 млрд. рублей;

субвенции на исполнение переданных государственных полномочий – 46,1 млрд. рублей, из них на реализацию государственных программ – 45,9 млрд. рублей;

иные межбюджетные трансферты – 0,2 млрд. рублей.

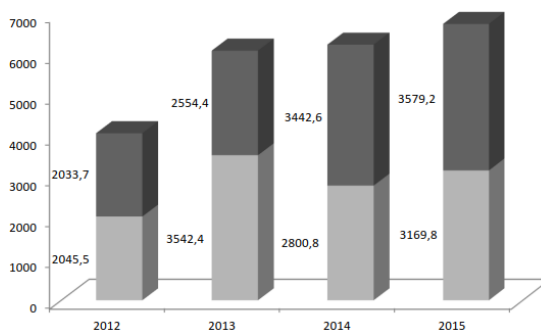


Рисунок 1 - Динамика объема предоставляемой финансовой помощи муниципальным районам и городским округам Краснодарского края в 2012-2015 годах, млн. руб.

В 2015 году произошло снижение на 10% межбюджетных трансфертов по сравнению с 2014 годом в основном за счет снижения объема субсидий на 40%. Уровень нецелевых дотаций остался на прежнем уровне – в 2014 году за счет дотации на сбалансированность, а в 2015 году – из-за увеличения объема дотации на выравнивание на 12%.

Изменение уровня бюджетной обеспеченности муниципальных районов и городских округов края в 2015 году до и после выравнивания приве-

дено на рисунке 3. Самый низкий уровень бюджетной обеспеченности и до, и после выравнивания – у Отрадненского (0,287-0,967), Калининского (0,326-0,975), Крыловского (0,327-0,975), Апшеронского (0,369-0,983) районов.

Наивысший уровень бюджетной обеспеченности наблюдался у муниципалитетов города Краснодара (1,857), города Новороссийска (1,417), города Сочи (1,598) и Туапсинского района (1,178), вследствие чего они подпадали под процедуру выравнивания местных бюджетов.



Рисунок 2 - Межбюджетные трансферты, предоставленные муниципальным образованиям в 2014-2015 годах

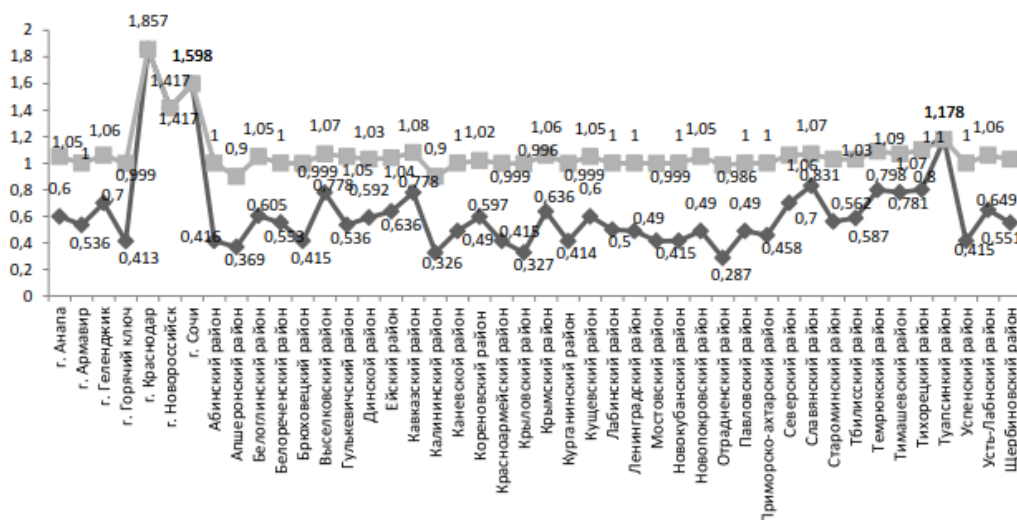


Рисунок 3 – Бюджетная обеспеченность муниципальных районов и городских округов в 2015 году до и после выравнивания

Среди сельских поселений наименьшая бюджетная обеспеченность была у Подгорненского сельского поселения Отраденского района (0,096-0,549) и Кабардинского сельского поселения Апшеронского района (0,149-0,565). Среди городских – Нефтегорского городского поселения Апшеронского района (0,131-0,319) и Гирейского городского поселения Гулькевичского района (0,243-0,366).

Бюджетам муниципальных районов предоставляются межбюджетные субсидии для формирования объёмов районных фондов финансовой поддержки поселений. Муниципальным районам предоставлено право самостоятельно устанавливать методику расчета налогового потенциала, определять факторы влияния на стоимость бюд-

жетных услуг и устанавливать методику расчета индекса бюджетных расходов.

Согласно статьи 15 Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации", бюджетам муниципальных районов из краевого бюджета, начиная с 2008 года, предусматривается выделение субсидий на выравнивание обеспеченности муниципальных районов по реализации ими их отдельных расходных обязательств. Объем субсидий на сбалансированность, предоставляемый муниципальным районам для формирования районного фонда финансовой поддержки поселений, в 2012-2015 годах представлен на рисунке 4.

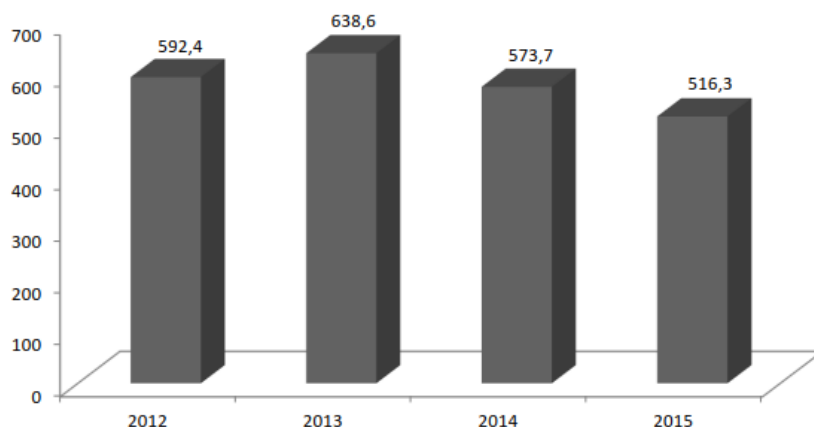


Рисунок 4 - Объем субсидии на сбалансированность местных бюджетов, млн. рублей

Федеральный закон от 29 ноября 2014 года № 383-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации» изменил порядок расчета дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений (городских округов как поселений). На его основе были внесены изменения в Закон Краснодарского края от 15 июля 2005 года № 918-КЗ «О межбюджетных отношениях в Краснодарском крае», в связи с чем региональный фонд финансовой поддержки поселений стал формироваться по отдельным критериям из двух фондов – сельских поселений и городских поселений (включая городские округа). Распределение для

этих групп проводится исходя из уровня их бюджетной обеспеченности.

В соответствии с внесением изменений в федеральное законодательство, за сельскими поселениями закреплено 13 полномочий и дано право наделяния сельских поселений дополнительно полномочиями городских поселений законодательным органам субъектов. На 2015 год сельские поселения были наделены полномочиями городских поселений на уровне 2014 года на основании Закона Краснодарского края от 5 ноября 2014 года № 3039-КЗ «О закреплении за сельскими поселениями Краснодарского края вопросов местного значения». Так как этот Закон был принят после

проведенных расчетов по проекту бюджета, то рассчитанная к проекту бюджета дотация на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений была пересчитана и перераспределена в результате внесения изменений в 918-КЗ на 2015-2017 годы. При этом объем дотаций каждому поселению

установлен не ниже объема утвержденного на 2015 год в законе о краевом бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов. Динамика общего объема предоставления дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений показана на рисунке 6.

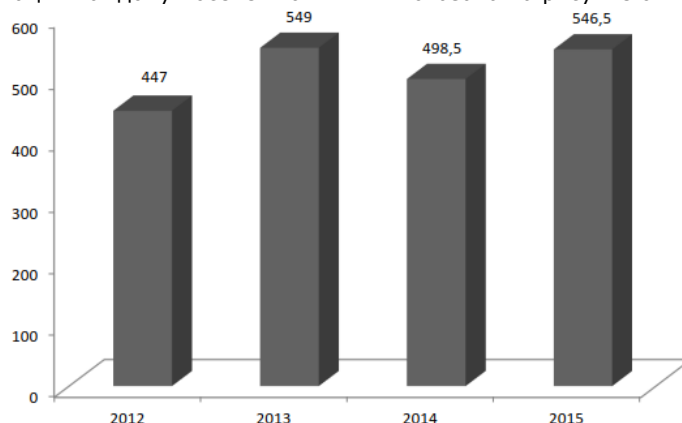


Рисунок 6 – Объемы дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений в 2012-2015 годах, млн. рублей

Кроме того, 383-ФЗ федеральным законом предусмотрено перераспределение между муниципальными районами и сельскими поселениями отдельных налоговых и неналоговых доходов. Так, из бюджетов сельских поселений в бюджет муниципального района переданы: налог на доходы физических лиц по нормативу 8%, единый сельскохозяйственный налог – по нормативу 20%, доходы в виде арендной платы за земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена – по нормативу 50%.

В целях реализации Закона Краснодарского края от 5 ноября 2014 года № 3039-КЗ «О закреплении за сельскими поселениями Краснодарского края вопросов местного значения» и с учетом обеспечения сбалансированности местных бюджетов в бюджеты сельских поселений переданы вышеуказанные налоговые доходы.

При этом в 2015 году арендная плата за земельные участки и денежные средства за продажу земли, ранее зачислявшиеся в бюджеты сельских поселений, поступают в бюджеты муниципальных районов (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение нормативов отчислений в связи с изменениями в законодательстве

Муниципальное образование	Нормативы по БК в 2014 году	Нормативы на 2015 год с изменениями БК РФ (383 – ФЗ)	Нормативы на 2015 год с изменениями 437 – КЗ
Муниципальный район	НДФЛ – 5% ЕСХН – 50% Арендная плата за земельные участки, государственная собственность которых не разграничена – 50%	НДФЛ, взимаемый на территориях сельских поселений – 13% ЕСХН, взимаемый на территориях сельских поселений – 70% Арендная плата за земельные участки, государственная собственность которых не разграничена – 100%	НДФЛ, взимаемый на территориях сельских поселений – 5% ЕСХН, взимаемый на территориях сельских поселений – 50% Арендная плата за земельные участки, государственная собственность которых не разграничена – 100%
Сельское поселение	НДФЛ – 10% ЕСХН – 50% Арендная плата за земельные участки, государственная собственность которых не разграничена – 50%	НДФЛ – 2% ЕСХН – 30%	НДФЛ – 10% ЕСХН – 50%

Муниципальным районам даны рекомендации по передаче объемов денежных средств по неналоговым доходам, подлежащих зачислению в бюджет муниципального района, в виде компенсации суммы выпадающих доходов сельских поселений за счет увеличения фонда финансовой поддержки поселений и путем предоставления бюджетных кредитов из бюджетов муниципальных районов с последующей их реструктуризацией.

В соответствии с внесением изменений в статью 136 Бюджетного кодекса об основных услови-

ях предоставления межбюджетных трансфертов из бюджетов субъектов РФ изменился принцип отнесения муниципальных образований по группам муниципалитетов. Данные изменения стимулируют муниципальные образования к снижению уровня дотационности и повышению уровня их самостоятельности.

Также, согласно изменениям бюджетного законодательства изменился подход к расчету «отрицательного трансферта». Теперь расчет будет производиться по каждому виду муниципального

образования отдельно. Кроме того, Бюджетный кодекс допускает возможность снизить минимальный средний уровень расчетных налоговых доходов местных бюджетов (без учета налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений) на одного жителя, установленный законом субъекта Российской Федерации с 2-кратного до 1,3-кратного. На 2015 год в Краснодарском крае применяется 2-х кратный уровень. Помимо этого хочется подчеркнуть, что и в 2014 и в 2015 годах расчет и перечисление «отрицательных трансфертов» были приостановлены.

В июня 2015 года был рассмотрен вопрос о наделении сельских поселений полномочиями городских поселений на 2016 год и внесены изменения в Закон Краснодарского края от 5 ноября 2014

года № 3039-КЗ «О закреплении за сельскими поселениями Краснодарского края вопросов местного значения», в результате чего частью полномочий городских поселений наделены сельские, частью – муниципальные районы. В результате изменения перечня полномочий у сельских поселений и муниципальных районов будет внесены изменения в Закон Краснодарского края о межбюджетных отношениях.

Таким образом, в настоящее время в Краснодарском крае совершенствование межбюджетных отношений осуществляется по множеству направлений в целях повышения сбалансированности и устойчивости местных бюджетов, что позволяет обеспечить более высокий уровень устойчивости сельского развития.

Библиографический список

1. Авакян К.О. Актуализация систем менеджмента качества публичного управления в условиях вызовов XXI века / К.О. Авакян, И.Н. Пивоварова, А.В. Родин // Вызовы XXI века: государственное, муниципальное, корпоративное управление: материалы международной научно-практической конференции (Часть 2) г. Сочи (Адлер), 1-4.10.2015 / Отв. ред. К.Н. Бабичев. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2015. – С.139-145.
2. Алексеева. Е.Н. Механизмы обеспечения сбалансированности и устойчивости местных бюджетов / Е.Н. Алексеева, А.В. Родин // Территориальный маркетинг и стратегическое планирование местного развития: материалы Всероссийской научно-практической конференции Краснодар-Петрозаводск 15 апреля 2016 г. – Краснодар; Петрозаводск: Кубанский гос. ун-т, 2016. – С.9-18.
3. Бабичев К.Н. Городская жилищная политика: механизмы и инструменты реализации / диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук. Краснодар: Кубанский гос. ун-т. – 2008. – 208 с.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ (Принят Государственной Думой 17 июля 1998 года). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12112604/paragraph/10692866:1> (дата обращения 29.09.2016).
5. Корж С.В. Факторы и инструменты формирования территории опережающего развития / С.В. Корж, А.В. Родин // Территориальный маркетинг и стратегическое планирование местного развития: материалы Всероссийской научно-практической конференции Краснодар-Петрозаводск 15 апреля 2016 г. – Краснодар; Петрозаводск: Кубанский гос. ун-т, 2016. – С. 54-61.
6. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/50864> (дата обращения 12.09.2016).
7. Родин А.В. Политика качества как фактор обеспечения устойчивого развития территории / А.В. Родин, Е.А. Родина // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сб. научных трудов по материалам IX Международной научно-практической конференции Белгород, 31 марта 2015г.: в 6 ч./ Под общ. ред. М.Г. Петровой. – Белгород: ИП Петрова М.Г. 2015 – Часть VI. – С.132-134.
8. Родин А.В. Управление развитием малого бизнеса на государственном уровне / А.В.Родин // Вызовы XXI века: государственное, муниципальное, корпоративное управление: материалы международной научно-практической конференции (Часть 2) г. Сочи (Адлер), 1-4.10.2015 / отв. ред. А.В. Егупов. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2015. – С.319-329.

References

1. Avakyan K.O. Aktualizaciya sistem menedzhmenta kachestva publichnogo upravleniya v usloviyah vyzovov XXI veka / K.O. Avakyan, I.N. Pivovarova, A.V. Rodin // Vyzovy XXI veka: gosudarstvennoe, municipal'noe, korporativnoe upravlenie: materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii (CHast' 2) g. Sochi (Adler), 1-4.10.2015 / Otv. red. K.N. Babichev. – Krasnodar: Kubanskij gos. un-t, 2015. – S.139-145.
2. Alekseeva. E.N. Mekhanizmy obespecheniya sbalansirovannosti i ustojchivosti mestnyh byudzhetrov / E.N. Alekseeva, A.V. Rodin // Territorial'nyj marketing i strategicheskoe planirovanie mestnogo razvitiya: materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii Krasnodar-Petrozavodsk 15 aprelya 2016 g. – Krasnodar; Petrozavodsk: Kubanskij gos. un-t, 2016. – S.9-18.
3. Babichev K.N. Gorodskaya zhilishchnaya politika: mekhanizmy i instrumenty realizacii / dissertaciya na soiskanie uchenoy stepeni kand. ehkon. nauk. Krasnodar: Kubanskij gos. un-t. – 2008. – 208 s.
4. Byudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 31 iyulya 1998 g. N 145-FZ (Prinyat Gosudarstvennoj Dumoy 17 iyulya 1998 goda). [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://ivo.garant.ru/#/document/12112604/paragraph/10692866:1> (data obrashcheniya 29.09.2016).
5. Korzh S.V. Faktory i instrumenty formirovaniya territorii operezhayushchego razvitiya / S.V. Korzh, A.V. Rodin // Territorial'nyj marketing i strategicheskoe planirovanie mestnogo razvitiya: materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii Krasnodar-Petrozavodsk 15 aprelya 2016 g. – Krasnodar; Petrozavodsk: Kubanskij gos. un-t, 2016. – S. 54-61.
6. Poslanie Prezidenta Rossijskoj Federacii Federal'nomu Sobraniyu. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://kremlin.ru/events/president/news/50864> (data obrashcheniya 12.09.2016).
7. Rodin A.V. Politika kachestva kak faktor obespecheniya ustojchivogo razvitiya territorii / A.V. Rodin, E.A. Rodina // Teoreticheskie i prikladnye aspekty sovremennoj nauki: sb. nauchnyh trudov po materialam IX Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii Belgorod, 31 marta 2015g.: v 6 ch./ Pod obshch. red. M.G. Petrovoj. – Belgorod: IP Petrova M.G. 2015 – CHast' VI. – S.132-134.

8. Rodin A.V. Upravlenie razvitiem malogo biznesa na gosudarstvennom urovne / A.V.Rodin // Vyzovy XXI veka: gosudarstvennoe, municipal'noe, korporativnoe upravlenie: materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii (CHast' 2) g. Sochi (Adler), 1-4.10.2015 / otv. red. A.V. Egupov. – Krasnodar: Kubanskij gos. un-t, 2015. – S.319-329.

ЗДОРОВЬЕ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Рожкова Е.А., Институт Экономики и Бизнеса, Ульяновский государственный университет

Дозорец Т.Г., Ульяновский Государственный Университет

Аннотация: В статье обозначаются подходы к структурированию феномена человеческого капитала. Обосновывается значимость такого компонента, как капитал здоровья. Характеризуются основные направления формирования здорового образа жизни населения.

Ключевые слова: человеческий капитал, капитал здоровья, здоровый образ жизни.

Abstract: The article identifies approaches to the structuring of the phenomenon of human capital. Explains the importance of this component, as the health capital. Characterized by the main directions of forming healthy lifestyle of the population.

Keywords: human capital, health capital, a healthy lifestyle.

Сегодня все значительное число научных исследований посвящено теме человеческого капитала. Это связано с тем, что экономический рост, которого стремится достичь любое государство, в значительной степени определяется динамикой уровня занятости, производительности труда, численности экономически активного населения. Исходя из этого, развитие человеческого капитала можно и нужно считать первостепенной задачей социальной политики каждого государства. В настоящее время эта тематика активно исследуется [9].

Проанализировав предложенные многими авторами определения понятия человеческого капитала и его состава, мы заметили, что практически в каждом из них учитывается существование двух основных составляющих: уровня образования и здоровья людей [5].

Так, например, профессор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, С.А.Дятлов, под человеческим капиталом понимает «сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, навыков, способностей, мотиваций, который целесообразно используется в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействует росту производительности труда и эффективности производства и тем самым влияет на рост заработков (доходов) данного человека» [2, с.18]. Повышать уровень развития человеческого капитала означает инвестировать в эти два его компонента.

По мнению И.В. Ильинского, профессора, доктора экономических наук, под капиталом образования понимаются расходы и вложения индивида в образование (общее, специальное), повышение квалификации, подготовку на рабочем месте и т.д. Капитал здоровья, в свою очередь, подразумевает инвестиции в человека, необходимые для формирования, поддержания и совершенствования его здоровья и работоспособности. В понятии «капитал здоровья» В.И. Ильинский выделяет базовый и приобретенный капитал. Первый определяется совокупностью физиологических свойств человека, получаемых наследственным путем. Приобретенный капитал образуется в процессе формирования и использования физических свойств человека в ходе производственной деятельности. Капитал приобретенного индивидом образования и уровень его культуры, в конечном счете, определяют, насколько интенсивно происходят процессы износа базовой и приобретенной частей капитала здоровья и, как следствие, его совокупного человеческого капитала [4, с.28].

В данной статье мы обратим особое внимание на здоровье людей, так как оно является основополагающим атрибутом рабочей силы, в значительной степени определяет ее качество, а значит, оказывает воздействие и на экономику страны [8].

Как отмечает Б.И. Бояринцев [3], профессор, исследователь вопросов экономики здоровья, «важнейший элемент экономического механизма оздоровления населения – формирование у людей потребности быть здоровыми, вести здоровый образ жизни, что предполагает финансирование и стимулирование культуры отдыха, общения, потребления, поведения, межличностных отношений». Из этого суждения следует, что необходим всесторонний, комплексный подход к решению этой проблемы. В частности, одним из аспектов является формирование у населения культуры здорового образа жизни.

Здоровый образ жизни (далее – ЗОЖ), по мнению Шириевой З.Ш., это «совокупность форм и способов повседневной культурной жизнедеятельности личности, основанная на культурных нормах, ценностях, смыслах деятельности» [11, с.318-321].

Как утверждает Терехина Р.Н., доктор педагогических наук, профессор Национального государственного университета физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф. Лесгафта, понятие ЗОЖ включает в себя все, «что способствует выполнению человеком профессиональных, общественных, бытовых функций в наиболее оптимальных условиях для его здоровья и развития» [9, с.78-82].

Само понятие «здоровье» до сих пор является дискуссионным, и не прекращаются попытки дать всеобъемлющее его определение.

В уставе Всемирной Организации Здравоохранения еще в 1946 г. было зафиксировано: «Здоровье это не просто отсутствие болезней, а состояние физического, психического и социального благополучия».

В России Федеральным Законом «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» понятие здоровья трактуется аналогично: это состояние физического, психического и социального благополучия человека, при котором отсутствуют заболевания, а также расстройства функций органов и систем организма. Под профилактикой понимают комплекс мероприятий, направленных на сохранение и укрепление здоровья и включающих в себя формирование здорового образа жизни, предупреждение возникновения и (или) распространения заболеваний, их раннее выявление, выявление причин и условий их воз-

никновения и развития, а также направленных на устранение вредного воздействия на здоровье человека факторов среды его обитания.

Здоровье нации в решающей мере определяется уровнем развития физической культуры и спорта, поэтому развитие физкультуры и спорта в нашей стране является вопросом первостепенной важности. В соответствии с действующим Федеральным Законом «О физической культуре и спорте в Российской Федерации», физическая культура и спорт рассматриваются как один из методов эффективного решения социально-экономических задач общества: укрепления здоровья населения, профилактики заболеваний, поддержки высокой умственной и физической работоспособности молодежи, подготовки молодежи к защите Родины и др. [1, с.189]

В процессе анализа вышеперечисленных вопросов мы обратили особое внимание на разделение работоспособности молодежи на физическую и умственную. Обычно в качестве основной цели занятий физической культурой и спортом рассмат-

ривается лишь физическое развитие и укрепление здоровья. Это верно, однако физическая культура имеет куда больший потенциал: упускаются такие элементы проявления индивидуальной всесторонности, как самореализация, проективное саморазвитие, творчество личности, связанные с удовлетворением и формированием духовных потребностей, являющихся первичным импульсом всякой деятельности [6, с.191-196]. То есть занятия спортом связаны не только с двигательной активностью, но и формированием силы воли, стойкости, целеустремленности, обретением коммуникативных навыков и т.д.

С одной стороны, население должно заботиться о состоянии своего здоровья самостоятельно – вести здоровый образ жизни и регулярно заниматься физической культурой. Однако государству важно поддерживать своих граждан в этой сфере: например, делать спорт доступнее путем строительства дополнительных стадионов, спортзалов и т.д. Рассмотрим состояние этой сферы в Российской Федерации в динамике.

Таблица 1 - Число спортивных сооружений (тыс.)

	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Стадионы с трибунами на 1500 мест и более	2,216	2,108	2,081	1,903	1,904	1,805	1,807	1,959
Спортивные залы	48,5	54,9	62,3	72,4	74,3	69,3	70,1	71,8
Плавательные бассейны	2,059	2,512	3,110	4,237	4,467	4,575	4,774	4,956
Плоскостные спортивные сооружения (площадки и поля)	142,7	96,7	113,1	129,6	133,6	138,3	140,7	145,6
Всего	195,48	156,22	180,59	208,14	214,27	213,98	217,38	224,32



Рисунок 1 - Число спортивных сооружений

По данным Российской статистической службы [10], число спортивных сооружений за последние десятилетия выросло с 1990 года на 14,7%. Спад (на 20%) был замечен только в 2000 году, однако с тех пор наблюдается постоянный рост (рис. 1).

Чтобы оценить эффективность реализованных мер необходимо выяснить, повлияли ли они на численность людей, активно занимающихся спортом.

Таблица 2 - Число занимающихся в спортивных секциях и группах (в процентах к численности населения)

	2005	2010	2012	2013	2014
Всего	9,05	12,13	14,0	14,78	15,78
Из них: женщины	2,6	3,7	4,5	4,8	5,3
мужчины	6,5	8,4	9,5	10,0	10,5

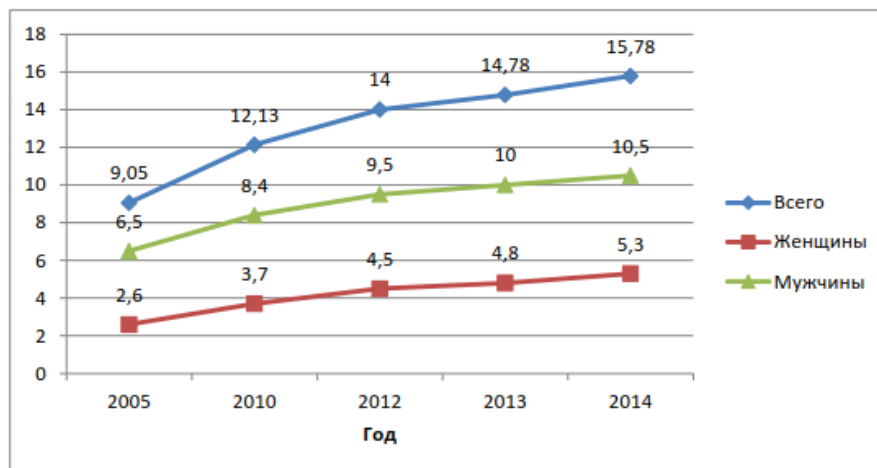


Рисунок 2 - Число занимающихся в спортивных секциях и группах (в процентах к численности населения).

Данные Росстата наглядно представлены на рис. 2. Можно заметить, что за 9 лет численность активного населения стабильно росла: в целом процент спортивных людей увеличился почти на 7 пунктов, причем в основном за счет прироста мужчин (на 4%), тогда как женщин, посещающих спортивные секции, стало больше на 2,7%.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что население Российской Федерации становится более заинтересованным в спорте и, как следствие, количество людей, занимающихся физической культурой, стремительно увеличивается. Возможно, одним из факторов такой тенден-

ции стала социальная политика государства, направленная на повышение доступности спортивных сооружений путем строительства различных физкультурно-оздоровительных комплексов, стадионов, бассейнов и т.д. Конечно, говорить о прямой и единственной зависимости приведенных трех показателей нельзя, так как любые явления в экономике являются многофакторными. Однако государство все же должно активно использовать такие инструменты, чтобы стимулировать людей заботиться о своем здоровье и самочувствии в целях повышения уровня человеческого капитала нашей страны.

Библиографический список

1. Дутов С.Ю. Физическая культура и спорт как фактор укрепления здоровья молодежи // Вестник ТГУ . 2012. №10 (114);
2. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Дятлов. - СПб: СПбУЭФ, 1994.;
3. Бояринцев Б.И., Гладышев А.А. Экономика здоровья населения [Текст] / Б.И. Бояринцев, А.А. Гладышев. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2001.;
4. Ильинский, И. В. Инвестиции в будущее: образование в инвестиционном воспроизводстве / И.В. Ильинский. - СПб., 1996.;
5. Корицкий А.В. Истоки и основные положения теории человеческого капитала // «Креативная экономика». - 2011. - №5. - Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3476/> ;
6. Курасбедиани З. В. Физическая культура как фактор формирования личности // Научные ведомости БелГУ. Серия: Философия. Социология. Право. 2008. №4 (44).;
7. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 1992. Т.2. ;
8. Рожкова Е.А., Сазанова С.Л. Общественное здоровье как основа развития человеческого капитала: современные проблемы // Вестник университета (ГУУ), 2016.;
9. Рожкова Е.В. Первичная медицинская профилактика как фактор роста человеческого потенциала региона: специфика, эффективность региональных программ // Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования. Ульяновск, 2014.;
10. Терехина Раиса Николаевна, Теодорос Павлидис Компоненты основ культуры здорового образа жизни // Ученые записки университета Лесгафта. 2008. №12.;
11. Федеральная служба государственной статистики - <http://www.gks.ru/>;
12. Шириева З.Ш. Ориентация студентов на здоровый образ жизни как основная цель физического воспитания // Теория и практика общественного развития. 2015. №18.

References

1. Dutov S.YU. Fizicheskaya kul'tura i sport kak faktor ukrepleniya zdorov'ya molodezhi // Vestnik TGU . 2012. №10 (114);
2. Dyatlov S.A. Osnovy teorii chelovecheskogo kapitala / S.A. Dyatlov. - SPb: SPbUEHF, 1994.;
3. Boyarincev B.I., Gladyshev A.A. EHkonomika zdorov'ya naseleniya [Tekst] / B.I. Boyarincev, A.A. Gladyshev. - M.: EHkonomicheskij fakul'tet MGU, TEIS, 2001.;
4. Il'inskij, I. V. Investicii v budushchee: obrazovanie v investicionnom vosproizvodstve / I.V. Il'inskij. - SPb., 1996.;
5. Korickij A.V. Istoki i osnovnye polozheniya teorii chelovecheskogo kapitala // «Kreativnaya ehkonomika». - 2011. - №5. - Rezhim dostupa: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3476/> ;
6. Kurasbediani Z. V. Fizicheskaya kul'tura kak faktor formirovaniya lichnosti // Nauchnye vedomosti BelGU. Seriya: Filosofiya. Sociologiya. Pravo. 2008. №4 (44).;
7. Makkonell K.R., Bryu S.L. EHkonomiks: principy, problemy i politika. M.: Respublika, 1992. T.2. ;

8. Rozhkova E.A., Sazanova S.L. Obshchestvennoe zdorov'e kak osnova razvitiya chelovecheskogo kapitala: sovremennye problemy // Vestnik universiteta (GUU), 2016.;
9. Rozhkova E.V. Pervichnaya medicinskaya profilaktika kak faktor rosta chelovecheskogo potentsiala regiona: specifika, ehffektivnost' regional'nyh programm // Regional'naya innovacionnaya ehkonomika: sushchnost', ehlementy, problemy formirovaniya. Ul'yanovsk, 2014.;
10. Terekhina Raisa Nikolaevna, Teodoros Pavlidis Komponenty osnov kul'tury zdorovogo obraza zhizni // Uchenye zapiski universiteta Lesgafta. 2008. №12.;
11. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki - <http://www.gks.ru/>;
12. SHirieva Z.SH. Orientaciya studentov na zdorovyj obraz zhizni kak osnovnaya cel' fizicheskogo vospitaniya // Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. 2015. №18.

ОБОСНОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА С ПОЗИЦИИ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ

Савина Т.Н., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Колосков Д.А., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье определены подходы к формированию неоиндустриальной модели развития, выявлены их особенности. Изучена эволюция концепции социального капитала. Рассмотрены элементы (нормы, правила, доверие, социальные сети) и формы проявления (структурный, когнитивный, взаимосвязывающий) социального капитала, дана их характеристика.

Ключевые слова: социальный капитал, доверие, правила, нормы, неоиндустриальная модель развития.

Abstract: In the article the approaches to the formation of neo-industrial model of development, revealed their features. The evolution of the concept of social capital. The elements of (norms, rules, trust, social networks) and forms (structural, cognitive, interconnects) social capital, given their characteristics.

Keywords: social capital, trust, rules, norms, neo-industrial model of development.

Современное состояние России с полной уверенностью оправдывает тот факт, что сырьевая модель экономического развития страны активно демонстрирует свою нежизнеспособность. В сложившихся условиях, возникает явно выраженная потребность в поиске другой модели, предпосылки которой постепенно формируются в нашей стране,

– это модель неоиндустриальной экономики. Заметим, что в настоящее время сложилось несколько подходов к формированию неоиндустриальной модели развития экономики России: научно-технический подход, технократический, институциональный, монетарный и социальный (см. табл. 1).

Таблица 1 – Подходы к формированию неоиндустриальной модели развития

Подход	Особенности
Научно-технический	опирается на потенциал научных исследований, научно-технические заделы, высококвалифицированный кадровый корпус ученых
Технократический	опирается на технико-технологическую модернизацию посредством обновления основных средств во всех отраслях национальной экономики
Институциональный	предполагает полный отказ от сырьевой экономической модели, работающей практически полностью на экспорт, при помощи институциональной модернизации. Ориентирован как на реанимирование уже существующих отраслей экономики (приборостроение, машиностроение), так и на развитие новые технологических секторов экономики (нанотехнология, биотехнология)
Монетарный	предполагает главным условием экономического развития снижение темпов инфляции, развитие финансовых институтов, контроль финансовых потоков
Социальный	представляет собой сложную социо-экономическую систему, предполагающей развитие социальной сферы общества, где человек (социум) рассматривается как важнейший фактор и условие научно-технического прогресса

Выбирая для страны тот или иной подход к неондустриализации, необходимо учитывать предыдущие концепции экономического развития, отбирая рациональные «зёрна» и отбрасывая ненужное, а также принимать во внимание её специфические особенности (культурные, исторические, пространственные, национальные и др.).

Особый научный интерес с позиции обозначенной проблемы, трактуемой как обоснование концепции социального капитала вызывает социальный подход. Еще раз подчеркнем, что социальный подход к формированию неоиндустриальной модели развития экономики России представляет собой сложную социо-экономическую систему. Последняя предполагает развитие социальной сферы общества, где человек (социум) рассматривается как важнейший фактор и условие научно-технического прогресса. Основываясь на этих суждениях в нашем случае речь идет о принципиально новой парадигме современного экономического развития – неоиндустриальной. Перед нами ставится задача : обосновать концепцию социального капитала в ее формировании.

Заметим, что научное обоснование «социального капитала» как совершенно новой концепции было предпринято западными социологами ещё в

80-е гг.. Основоположником пионерной теоретической модели подобного рода стал французский социолог П. Бурдьё, который в своих трудах исследовал социальный капитал с позиции инструментального значения. В своих работах П. Бурдьё подверг критике стремление К. Маркса свести сферу человеческой жизни только к экономическому пространству и описать общество как оппозицию классов собственников, средств производства и наемных работников [3]. По мнению П. Бурдьё, человек живет одновременно в нескольких социальных пространствах: экономическом, культурном, научном, политическом. Власть и положение человека в обществе определяются структурой и объемом накопленного им капитала в различных формах, в том числе и в форме социального капитала. Под социальным капиталом П. Бурдьё понимал совокупность норм, правил, связей, которые формируются при взаимодействии индивидов и основаны на доверии. Социальный капитал, формируя социальные сети, позволяет обмениваться информацией, активами более быстро и с более низкими транзакционными издержками, чем это происходило бы при помощи рынка [8, 9].

Исследовательскую параллель трудам П. Бурдье составили работы Дж. Коулмана [4]. Серьезное научное достижение исследователя состояло в том, что он обосновал необходимость соединения анализа структурной обусловленности экономического поведения с анализом продуктивной функции социального капитала. Социальный капитал у Дж. Коулмана выступает важным экономическим ресурсом. По Дж. Коулману, социальный капитал – это любое проявление неформальной социальной организации, которое выступает как продуктивный ресурс для одного или более акторов. При этом он выделяет следующие формы проявления социального капитала:

- социальный капитал как концентрация невыполненных обязательств;
- социальный капитал как информационные каналы;
- социальный капитал как эффективные нормы, подкрепленные санкциями.

Весьма широкую известность концепция социального капитала получила благодаря трудам Р. Патнэма. В своих исследованиях он объясняет природу социального капитала как общественного блага, смещая тем самым роль экономической функции в его анализе. По Р. Патнэму социальный капитал есть характеристика социальной жизни, определяемая через сети, нормы и доверие. Он считал, что именно эти составляющие социального капитала побуждают участников к более эффективному совместному действию и способствуют достижению общих целей [15]. На совершенно новую ступень исследования поместил анализиру-

емую категорию Ф. Фукуяма, Под социальным капиталом американский социолог понимал набор неформальных ценностей или норм, которые разделяются членами группы и делают возможным сотрудничество внутри нее [11]. Эволюция концепции социального капитала представлена на рис. 1.

Анализ научной литературы, специально посвященной исследованию проблем социального капитала позволяет с уверенностью утверждать, что вплоть до сегодняшнего дня не утвердилась единая точка зрения к пониманию и сущности исследуемой категории. На сегодняшний день существует огромное множество подходов к исследованию социального капитала. Вместе с тем ни одно из них пока не стало универсальным и широко используемым. Это связано с многомерностью исследуемого понятия, отсутствием единого подхода к пониманию его сущности.

Вместе с тем, однако, можно выделить несколько всем хорошо известных составляющих, или так называемых, элементов социального капитала.

1. Нормы. Большинство ученых расценивает нормы как один из первичных элементов концепции социального капитала. А. Портес и Р. Патнэм особое значение придают норме взаимной помощи, которая поощряет сотрудничество и связывает общины. Она превращает индивидов из корыстных эгоцентриков в полноценных членов общества, которым не чужды интересы всеобщего благосостояния.

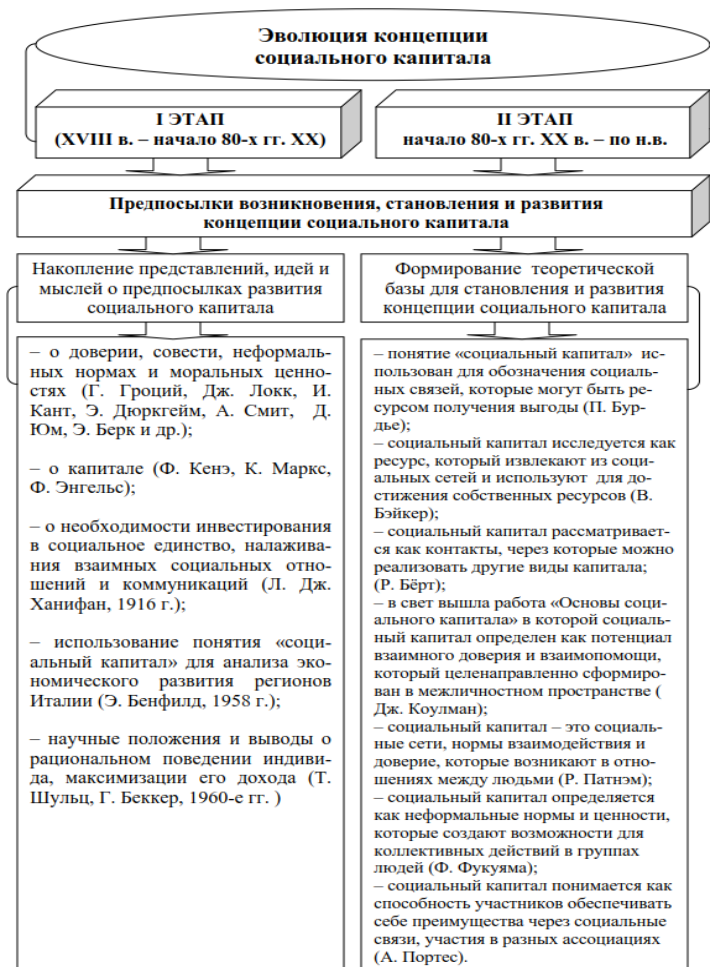


Рисунок 1 – Эволюция концепции социального капитала

2. Правила. Активно воздействуя (прямо и косвенно) на структуру социальных сетей, нормы и убеждения правила и формальные институты оказывают существенное влияние на формирование концепции социального капитала. Дж. Барон и П. Дамблтон убеждены в том, что формальные организации большей частью устанавливают и изменяют неформальные сети [10].

3. Доверие. Ф. Фукуяма [2] приравнивает доверие к социальному капиталу, Р. Патнэм расценивает его как элемент социального капитала. В свою очередь Э. Лессер [13] утверждает, что доверие представляет собой отдельное понятие и может выступать как источником социального капитала, так и его результатом. Последнее мнение основывается на том, что доверие и социальный капитал укрепляют друг друга. Социальный капитал создает прочные отношения, а возникшее в их результате доверие в свою очередь генерирует взаимность и доверие, и как результат – доверие на макроуровне, в итоге чего формируются общие ценности. Говоря о доверии, следует четко разделять его радиус. Так, первичный радиус доверия зарождается, как правило, в семье и связан с родственными (семейными) отношениями. Вторичный радиус доверия формируется при наличии общих целей в кругу сотрудников одной компании. Положительным примером долгосрочных устойчивых экономических связей и наличия крайне высокого уровня доверия в деятельности крупных корпораций является, конечно, Япония.

4. Социальные сети. Многие ученые согласны с тем, что социальные сети – один из элементов социального капитала, однако определяют их по-разному. Согласно позиции Р. Патнэму [15], социальные сети – это межличностное общение, которое автор еще называет гражданским обязательством. Патнэм считает, что для формирования концепции социального капитала наиболее важны социальные горизонтальные сети. В то же время полагал, что вертикальные, основанные на иерархической структуре, препятствуют этому процессу. Исследователи утверждают, что социальные сети следует анализировать шире, включая не только неформальные, но и формальные сети. Структура социальной сети может быть открытой или закрытой. Необходимо отметить, что все элементы социального капитала связаны между собой и зависят от формы и уровня социального капитала.

В зависимости от элементов, определяющих социальный капитал, выделяются две его формы – структурный и когнитивный. Структурный социальный капитал тесно связан с рядом социальных элементов, а именно : процедурами, социальными ролями, прецедентами и сетями. Эта форма социального капитала легко идентифицируема и достаточно объективна.

Когнитивный социальный капитал активно проявляется в усиленных идеологией или культурой идеях, взглядах, убеждениях, специфических нормах, ценностях, способствующих сотрудничеству. Поэтому в отличие от структурного форма когнитивного капитала труднее ощутима и более субъективна. Формы социального капитала могут существовать самостоятельно или дополнять одна другую. Эти виды социального капитала неразрывно связаны. Элементы этих форм делают возможным взаимно полезные действия. Более того, независимо от того, являются ли они духовными или материальными могут быть идентифицированы, что позволяет осуществлять инвестирование при создании социального капитала. Структурная и когнитивная формы социального капитала дополняют друг друга и могут быть источником формирования друг друга. Наряду со структурным и когнитивным капиталом многие ученые выделяют также такую форму социального капитала, как взаимосвязывающий [14]. При этом к структурной форме они причисляют социальные сети, их форму и соответствующие организации. Когнитивная, по их мнению, охватывает общие коды, язык и способы повествования. Взаимосвязывающая форма связана с доверием, нормами, обязательствами и идентификацией. К взаимосвязывающему социальному капиталу Дж. Нахпет и С. Гошал относят вербальное проявление элементов социального капитала, не имеющих материального выражения [14].

Очевидно, что все элементы социального капитала (нормы, социальные сети, правила, доверие и т.д.) зависят от формы социального капитала и от уровня его анализа (микро-, мезо-, макро-). Следовательно, социальный капитал можно было бы определить как сознательное пользование индивида, организации, социальной группы или всего общества социальными сетями, которые благодаря доверию, общим нормам и правилам становятся средствами достижения цели [5].

Таблица 2 – Уровни и формы социального капитала

Уровни формирования социального капитала	Формы социального капитала	
	Структурный капитал	Когнитивный капитал
Макроуровень	Нормы права, профессиональные сообщества, государственные институты	Общественные ценности и стандарты, доверие
Мезоуровень	Общественные организации, деловые сообщества, государственные институты	Общественные и личные ценности, доверие
Микроуровень	Сети внутри фирм, включение в интернациональные сети и сообщества	Корпоративные ценности и нормы, доверие

Социальный капитал, на наш взгляд, следует относить к важному ресурсу, способствующему с одной стороны росту эффективности экономической деятельности, с другой – повышению общественного благосостояния. Ни для кого ни секрет, что экономическое сотрудничество более эффективным (абсолютно для всех стейкхолдеров) делают взаимовыгодные и надежные партнерские связи, основанные на следующих принципах: честность и прозрачность взаимоотношений; личная ответственность; своевременность исполнения принятых обязательств. Кроме того, такие мораль-

ные качества социальных субъектов, как чувство долга, достоинство, честь, ответственность являются основополагающим условием успешного функционирования всего целостного хозяйственного процесса.

Ориентация на сотрудничество и поиск наиболее эффективных партнерских связей укрепляют конкурентные преимущества компании, поэтому партнерство и сотрудничество – важные моральные ценности, которые в бизнесе выступают особой формой экономических отношений, основанных на предсказуемых коллективных дей-

ствиях двух сторон, когда их усилия направлены на достижение общей цели. Партнеры объединены общим интересом: получение выгоды для обеих сторон. Они стремятся к достижению конкретных целей, хорошо понятных всем участникам таких отношений.

На сегодняшний день в нашей стране наиболее остро стоит проблема развития социального капитала как основы для сотрудничества и партнерства на разных уровнях. Часто социальный капитал принимает извращенные формы. Так, нередко отдельные социальные группы стремятся добиться реализации корыстных интересов, злоупотребляя имеющимися связями и взаимодействиями в обществе.

В российском обществе качество социального капитала оценивается как низкое, что проявляется в низком уровне взаимного доверия в российском социуме. Крайне часто наиболее значимые социальные связи российских граждан, предпринимателей, государственных и муниципальных служащих становятся все более неформальными, а уровень регулирования социальных взаимодействий нормами права и нравственности постоянно снижается.

Дефицит доверия, неспособность к объединению приводят к тому, что российские граждане вынуждены постоянно решать собственные бытовые, финансовые и другие проблемы в одиночку, не объединяясь с другими гражданами. Низкое качество социального капитала ведет к постоянно ухудшающимся условиям инвестирования в российскую экономику. Низкий уровень доверия инвесторов к органам власти и представителям биз-

нес-сообщества создает серьезные препятствия на пути инвестирования. Органы власти (как государственной, так и муниципальной) включаясь в процессы инвестирования, часто осуществляют его в интересах собственных (реже частных) корпораций, а не в целях решения стратегически важных проблем граждан, общества и государства.

Опыт постиндустриального развития современных стран показывает, что при близких или даже одних и тех же законодательных нормах уровень развития экономики может очень существенно различаться в зависимости от уровня социального капитала. В нашей стране развитие постиндустриальных отраслей экономики должно сопровождаться расширением взаимодействия частного бизнеса с различными социальными группами общества, направленного на поддержку их самостоятельности и самореализации. Представители этих социальных групп постепенно смогут осуществлять контроль за деятельностью органов власти, противодействовать коррупции в них, обеспечивать защиту прав граждан, включая и самих бизнесменов, выполнять другие социальные функции, несвойственные для частного бизнеса, но обеспечивающие его нормальную деятельность.

Социальный капитал, являясь продуктом совместного взаимодействия граждан, представляет собой важный элемент экономической культуры, определяющий эффективное и динамичное развитие как отдельной личности, так и хозяйствующих субъектов и государства в целом и задающий тем самым целенаправленный вектор для устойчивого формирования и построения неиндустриальной парадигмы развития.

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ) (проект № 16-02-00394 а)

Библиографический список

9. Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. № 5. С.60-75.
10. Гуськова Н. Д., Ключева А. П. Современные теории социального капитала // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2012. № 2. С. 152-160.
11. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии: В 3-х т. – М.: Издательство политической литературы, 1984. Т.2. 596 с.
12. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. №3. С.121-139
13. Мачеринскене И., Минкуте-Генриксон Р., Симанавичене Ж. Социальный капитал организации: методология исследования // Экономика образования, 2009, № 2, С. 28а-38
14. Савина Т. Н. Формирование социально-ориентированной рыночной экономики с позиции обеспечения национальной экономической безопасности (возможности, проблемы, перспективы) / Монография. Савина Т. Н., Федонина О. В. Типография Принт-Издат, 2014. 190 с
15. Фукуяма Ф. Доверие. Издательство: М.: АСТ, Ермак. 2004. 732 с.
16. Bourdieu P. The forms of capital. Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. – New York.: Greenwood, 1985
17. Bourdieu P., Wacquant L. An invitation to reflexive sociology. – Chicago, 1992
18. Brown J., Dumbleton P. The Politics of Learning Disability. Basingstoke: Macmillan, 2001.
19. Fukuyama F. Associations: Fostering Fukuyamas Social Capital//Association Management Jun 2002. Vol. 54. Iss. 6. P. 75
20. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society. – Washington.: IMF Institute and the Fiscal Affairs Department, 1999 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/index>.
21. Lesser E.L., Prusak L. Communities of practice, social capital and organizational knowledge//Knowledge and communities/Ed. by Lesser E.L., Fonlane M.A. Slusher J.A. Boston: Butterworth Heinemann, 2000. P. 123-131.
22. Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage // Academy of Management Review. 1998. Vol. 23. P. 242-266.
23. Putnam R.D. Bowling Alone. The collapse and revival of American community. N.Y: Simon and Sinister, 2000.

References

1. Burd'e P. Formy kapitala // Ekonomicheskaya sociologiya. 2002. № 5. S.60-75.
2. Gus'kova N. D., Klyueva A. P. Sovremennye teorii social'nogo kapitala // Izvestiya vysshih uchebnyh zavedenij. Povolzhskij region. Obschestvennye nauki. 2012. № 2. S. 152-160.

3. Marks K. Kapital: Kritika politicheskoy ehkonomii: V 3-h t. – M.: Izdatel'stvo po-liticheskoy literatury, 1984. T.2. 596 s.
4. Koulman Dzh. Kapital social'nyj i chelovecheskij // Obshchestvennye nauki i sovremennost'. 2001. №3. S.121-139
5. Macherinskene I., Minkute-Genrikson R., Simanavichene ZH. Social'nyj kapital organizacii: metodologiya issledovaniya // EHkonomika obrazovaniya, 2009, № 2, S. 28a-38
6. Savina T. N. Formirovanie social'no-orientirovannoj rynochnoj ehkonomiki s pozicii obespecheniya nacional'noj ehkonomicheskoy bezopasnosti (vozmozhnosti, problemy, perspektivy) / Monografiya. Savina T. N., Fedonina O. V. Tipografiya Print-Izdat, 2014. 190 s
7. Fukuyama F. Doverie. Izdatel'stvo: M.: AST, Ermak. 2004. 732 s.
8. Bourdieu P. The forms of capital. Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. – New York.: Greenwood, 1985
9. Bourdieu P., Wacquant L. An invitation to reflexive sociology. – Chicago, 1992
10. Brown J., Dumbleton P. The Politics of Learning Disability. Basingstoke: Macmillan, 2001.
11. Fukuyama F. Associations: Fostering Fukuyamas Social Capital//Association Management Jun 2002. Vol. 54. Iss. 6. P. 75
12. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society. – Washington.: IMF Institute and the Fiscal Affairs Department, 1999 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/index>.
13. Lesser E.L., Prusak L. Communities of practice, social capital and organizational knowledge//Knowledge and communities/Ed. by Lesser E.L., Fonlane M.A. Slusher J.A. Boston: Butterworth Heinemann, 2000. P. 123-131.
14. Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage // Academy of Management Review. 1998. Vol. 23. P. 242-266.
15. Putnam R.D. Bowling Alone. The collapse and revival of American community. N.Y: Simon and Sinister, 2000.

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Савченко Н.Л., к.э.н., доцент, Уральский федеральный университет
Цапаев В.Д., Уральский федеральный университет

Аннотация: В статье анализируется методика определения показателя «экономическая добавленная стоимость». Приводится расчет данного показателя на примере известных российских компаний, входящих в рейтинг топ-30. Выявляются причины отрицательных значений экономической добавленной стоимости крупных компаний. Сделан вывод о необходимости включения количественного показателя EVA в систему мотивации российских компаний.

Ключевые слова: экономическая добавленная стоимость (EVA), ключевые показатели деятельности, стоимость компании, мотивация.

Abstract: The article analyzes the methodology of determining the indicator «Economic value added». The calculation of this indicator on the example of famous Russian companies, included in top-30. The reasons for negative values of economic value added large companies. The conclusion about the need to include a quantitative indicator EVA in the motivation system in Russian companies.

Keywords: Economic value added (EVA), key performance indicators, company value, motivation.

Главная задача компании в контексте финансового управления - максимизировать свою рыночную стоимость, чтобы привлечь средства инвесторов в перспективе. В последние годы для оценки эффективности деятельности компании все чаще используется показатель экономической добавленной стоимости или EVA (economic value added), который является альтернативой подходу, основанному на определении финансовых результатов деятельности компании. Как известно, EVA является зарегистрированной торговой маркой консалтинговой компании «Stern Stewart & Co», названной именами разработчиков модели Д.Стерна и Б.Стюарта [1].

Критерий EVA на сегодняшний день входит в перечень ключевых показателей деятельности (Key Performance Indicators, KPI) многих зарубежных компаний, первыми из которых стали применять его такие известные фирмы, как AT&T, Quaker Oats, Briggs & Stratton, Coca-Cola. Успех показателя EVA обуславливается наглядностью и простотой расчетов, наглядно демонстрирует отношение рынка к стоимости компании. EVA – реальная экономическая прибыль, которая принадлежит акционерам после вычета всех операционных расходов (включая налоги) и финансовых издержек. Показатель применяется для оценки эффективности деятельности предприятия с позиции его собственников, которые считают, что деятельность предприятия имеет для них положительный результат в случае, если предприятию удалось заработать больше, чем составляет доходность альтернативных вложений [3].

Цель данной работы - проведение анализа экономической добавленной стоимости для крупнейших российских предприятий, выявление связи между количественным показателем EVA и системой мотивации предприятий.

Для проведения анализа были выбраны прибыльные предприятия, входящие в топ-30 Рейтинга крупнейших компаний России-2015 по объему реализованной продукции, подготовленного изданием Эксперт Online [5].

При проведении расчетов EVA была использована классическая методика (формулы 1, 2), также особое внимание уделялось тому, чтобы предприятия, входящие в выборку, имели положительную чистую прибыль за анализируемый период (с 2013 по 2015 гг.).

EVA определяется как разность между чистой (за вычетом налогов) операционной прибылью и затратами на вложенный капитал:

$$EVA = NOPAT - WACC \times IC, \text{ где} \quad (1)$$

NOPAT — чистая операционная прибыль после уплаты налогов за период;

IC — инвестированный капитал (собственный капитал и долгосрочные обязательства);

WACC — средневзвешенная стоимость капитала, % .

Другим вариантом расчета показателя EVA является следующая формула:

$$EVA = (ROI - WACC) \times IC, \text{ где} \quad (2)$$

ROI – рентабельность инвестированного капитала (%), определяемая как отношение прибыли NOPAT к сумме инвестированного капитала.

Считается, что при $EVA > 0$ стоимость компании за рассматриваемый период растет, и предприятие становится более привлекательно для инвесторов, а при $EVA < 0$ происходит снижение стоимости компании, и, следовательно, сигнал для инвесторов будет не слишком положительный.

В литературных источниках отмечается, что EVA является индивидуальным показателем для каждой компании и для правильного расчета существует более 160 корректировок составляющих базовой формулы. Корректировки выбираются в зависимости от целей расчета, от размера компании, структуры налогов и т. д.

В данном исследовании была использована базовая формула, основой для расчетов выбран бухгалтерский баланс по российской системе бухгалтерского учета.

Результаты расчетов представлены в таблице, все предприятия расположены в порядке убывания основного рейтингового показателя – выручки от реализации.

Из таблицы можно сделать вывод, что большинство компаний имеют отрицательную экономическую добавленную стоимость. С теоретической точки зрения это означает, что компании стремительно теряют свою привлекательность на финансовом рынке. Причины, по которым гиганты российского рынка имеют слабую позицию в отношении показателя EVA, могут быть различны. Наиболее вероятной из них является стремление руководства увеличивать доход в краткосрочных периодах, не ставя целью увеличение стоимости фирмы. Это происходит из-за нестабильной экономи-

ческой и политической ситуации в России, также оказывают влияние санкции ЕС, дешевеющая

нефть и падающий курс рубля.

Таблица – Экономическая добавленная стоимость (EVA) крупнейших российских компаний, входящих в топ-30 по результатам 2015 г. [6-15]

Предприятие	Годы	Выручка, млн. руб.	Прибыль, NOPAT, млн. руб.	Рентабельность инвестиционно-го капитала, ROIC (%)	Стоимость капитала, WACC, %	EVA, млн. руб.
ПАО «Газпром»	2013	5249965	1269767,2	10,54	10,60	-6978,526
	2014	5589811	1048339,2	7,87	10,70	-377063,761
	2015	6073318	982640,8	6,58	10,90	-644439,151
ПАО «Лукойл»	2013	260008	172618,4	18,40	11,80	61895,578
	2014	242880	162320,8	11,91	10,50	19253,47
	2015	259197	170376	10,58	10,90	-5206,65
ОАО «НК «Роснефть»	2013	4694000	444000	7,97	8,20	-12658
	2014	5503000	474400	7,08	8,80	-115640
	2015	5150000	566400	7,30	9,50	-170610
ОАО «Сургутнефтегаз».	2013	814187	159736,8	8	16	-162969,44
	2014	862599	141479,2	4,90	14,30	-271572,439
	2015	978204	187316,8	5,24	12,50	-259501,2
ПАО АНК «Башнефть»	2013	563296	57634,4	15,96	10,50	19727,09
	2014	637271	49388	11,97	10,78	4924,3808
	2015	611274	74726,4	17,56	10,90	28353,331
ПАО "ГМК "Норильский никель"	2013	366176	62422,4	11,86	11,30	2968,806
	2014	456013	95002,4	15,40	13	14790,32
	2015	506140	107711,2	14,79	13,48	9519,9144
ОАО «НОВАТЭК»	2013	298158	115140,8	21,40	11,20	54871,136
	2014	357673	102210,4	16,54	10,80	35473,852
	2015	475325	112584	15,85	10,50	37997,355
ПАО «РусГидро»	2013	313632	18275,2	2,36	10,50	-63172,565
	2014	329560	27105,6	3,56	10,02	-49189,0848
	2015	347512	27744,8	3,47	9,80	-50722,134
ПАО «МегаФон»	2013	297229	64328	20,5	11,50	28189,825
	2014	314795	65460	19,2	12	24456,72
	2015	313383	60766,4	17,2	14,60	9254,242
ПАО «Ростелеком»	2013	290736	36187,2	8,14	9,50	-6060,155
	2014	298937	31995,2	7,52	9,74	-9437,786
	2015	297355	30868,8	7,34	11	-15400,61

Далее рассмотрим, какую роль может играть показатель EVA в системе управления российских компаний, а более конкретно, в формировании системы мотивации персонала.

Компания «Stern Stewart & Co» разработала цельную концепцию «Система управления на основе показателя EVA» (EVA - based management), которая задаёт четкую основу для принятия решений основным и вспомогательным персоналом предприятия. Концепция включает в себя стратегическое моделирование, оперативное планирование, измерение и контроль принимаемых решений в едином ключе, рассматривая все это как добавленную стоимость к инвестициям акционеров. Для того чтобы повысить критерий EVA в последующих периодах, необходимо внедрение данной концепции в системе финансового управления компании.

Повышение показателя должно быть интенсивным, а не экстенсивным, искусственное наращивание EVA неприемлемо ни при каких условиях. В основании концепции «Based management» лежат несколько принципов:

1. Собственники инвестируют капитал для получения дохода.

2. Компания создана для получения дополнительного дохода.

3. Персонал компании направлен на увеличение акционерной стоимости при помощи системы мотивации [4].

Очевидно, что для достижения качественного роста показателя, необходима сильная мотивация сотрудников. Ничто так не побуждает людей к действиям как денежное вознаграждение. Система поощрения на основании показателя EVA позволяет соединить интересы менеджеров и акционеров.

Базовая формула, ориентированная на показатель EVA бонус-плана, выглядит следующим образом:

$$\text{Бонус} = \text{Целевой бонус} + Y \times (\Delta \text{EVA} - \text{EI}), \quad (3)$$

где Бонус – вознаграждение менеджера за определенный период;

Целевой бонус – бонус за достижение ожидаемой инвесторами величины EVA;

ΔEVA – фактическое изменение EVA за определенный период;

EI – ожидаемое инвесторами изменение EVA за определенный период;

Y – фиксированная доля отклонения фактического значения EVA от уровня, ожидаемого инвесторами, предназначенная для стимулирования менеджеров.

Основная идея такого подхода состоит в следующем. Менеджеры компании получают плановое вознаграждение (целевые бонусы) в случае, если в определенном периоде компания добивается значения EVA, уже заложенного в цене на акции данной компании по состоянию на начало периода. Другими словами, менеджеры имеют право на

целевой бонус, если они оправдывают ожидания инвесторов относительно эффективности деятельности компании[4].

Крупные западные компании напрямую привязывают заработную плату и премии управленцев к показателю EVA. В настоящее время развитие российской экономической деятельности направлено на мировые стандарты, этому способствует процесс глобализации. В этой связи отрицательные значения EVA для крупнейших российских компаний являются, мягко говоря, очень нежелательными (таблица 1).

Формирование системы, основанной на показателе EVA, также может включать в себя целый набор коэффициентов, деление которых на уровни позволяет разработать модель взаимозависимых показателей [3]. С помощью выделения составляющих формулы (NOPAT и WACC) появляется возможность построить дерево целей компании и распределить ответственность за их достижение.

В заключении отметим, что показатель EVA неизбежно становится одним из ключевых показателей эффективности деятельности как зарубежных, так и российских компаний. Показатель помогает быстро и наглядно оценить компанию не только собственникам, но и потенциальным инвесторам и клиентам. Внедрение системы управления и вознаграждения на основе EVA напрямую ведёт к изменению корпоративной культуры, а также к наращиванию гудвилла компании – ее нематериальной ценности [2]. Применение концепции EVA задает определенную цель – увеличение, и, как следствие, достижение максимизации стоимости компании. Поэтому российским компаниям необходимо стремиться повысить требования к критерию показателя экономической добавленной стоимости. Использование и привязка концепции EVA к мотивации персонала, в первую очередь, к вознаграждению топ-менеджеров компаний, может стать шагом к созданию и применению системы постоянных улучшений внутри компании.

Библиографический список

1. Ивашковская И.В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту / Российский журнал менеджмента, 2004, №4, с. 113-132.
2. Ковалева Н.А., Савченко Н.Л. Гудвилл и его оценка в современной экономике / Креативный менеджмент. № 3. Екатеринбург, 2016 г, с.40-47.
3. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. М., 2012, с.258.
4. Теплова Т.В. Эффективный финансовый директор. М.: Издательство Юрайт, 2010. с.127.
5. http://expert.ru/ratings/rejting-krupnejshih-kompanij-rossii-2015-po-ob_emu-realizatsii-produktsii/
6. <http://www.gazprom.ru/>
7. <http://www.lukoil.ru/>
8. <http://www.surgutneftegas.ru/>
9. <http://www.bashneft.ru/>
10. <http://www.nornik.ru/>
11. <http://www.novatek.ru/>
12. <http://www.rosneft.ru/>
13. <http://svr.megafon.ru/>
14. <http://www.rushydro.ru/>
15. <http://www.rostelecom.ru/>

References

1. Ivashkovskaya I.V. Upravlenie stoimost'yu kompanii: vyzovy rossijskomu menedzhmentu / Rossijskij zhurnal menedzhmenta, 2004, №4, s. 113-132.
2. Kovaleva N.A., Savchenko N.L. Gudvill i ego ocenka v sovremennoj ehkonomie / Kreativnyj menedzhment. № 3. Ekaterinburg, 2016 g, s.40-47.
3. Lukasevich I.YA. Finansovyy menedzhment. M., 2012, s.258.
4. Teplova T.V. EHffektivnyj finansovyy direktor. M.: Izdatel'stvo YUrajt, 2010. s.127.
5. http://expert.ru/ratings/rejting-krupnejshih-kompanij-rossii-2015-po-ob_emu-realizatsii-produktsii/
6. <http://www.gazprom.ru/>
7. <http://www.lukoil.ru/>
8. <http://www.surgutneftegas.ru/>
9. <http://www.bashneft.ru/>
10. <http://www.nornik.ru/>
11. <http://www.novatek.ru/>
12. <http://www.rosneft.ru/>
13. <http://svr.megafon.ru/>
14. <http://www.rushydro.ru/>
15. <http://www.rostelecom.ru/>

НОВЫЙ ПОДХОД К ИЗМЕРЕНИЮ УРОВНЯ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ¹

Светульников С.Г., д.э.н., профессор, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Аннотация: Теория конкуренции начала разрабатываться несколько столетий назад. Это развитие продолжается до сих пор, поскольку в её багаже есть не только очевидные результаты, но и целый ряд проблем, которые пока не имеют удовлетворительного решения. Одна из таких проблем, носящих фундаментальный характер, является проблема оценки уровня состояния конкурентной борьбы на рынках. Имеющиеся многочисленные индексы и коэффициенты, с помощью которых осуществляется оценка уровня конкуренции обладают главным недостатком – они не чувствительны к характеру распределения долей фирм на рынке. В статье предлагается новый подход к оценке уровня конкурентной борьбы и новый метод, которые свободны от этого недостатка.

Ключевые слова: конкуренция, уровень конкурентной борьбы, индексы и коэффициенты концентрации.

Abstract: Competition theory began to be developed several centuries ago. This development is still ongoing, because her Luggage is not only obvious results, but a number of problems that do not yet have a satisfactory solution. One of such problems, having fundamental character, is the problem of evaluation of the level of competition in the markets. A wide range of available indexes and coefficients, which estimate the level of competition have a main drawback – they are not sensitive to the nature of the distribution of shares of firms in the market. The paper proposes a new approach to the assessment of the level of competition and a new method that is free from this drawback.

Keywords: competition, level of competition indices and concentration ratios.

Экономисты едины в своём отношении к конкурентной борьбе – именно она является фактором, обеспечивающим эффективность рыночной экономики. Но при этом теория конкуренции ещё далека от требований экономической практики: очень много аспектов, фактов и явлений реальной экономики теория не в состоянии объяснить. Как ни парадоксально это звучит, но в этой совокупности слабо разработанных теорией конкуренции разделов, центральный момент занимает раздел, связанный как раз с измерением самой конкуренции.

Действительно, если учёные давно и в полном объёме определили суть конкурентной борьбы, определили само понятие конкуренции и построили многочисленные математические и графические модели конкуренции, то инструментов, измеряющих конкурентную борьбу и его уровень, теория не дала. Действительно, простой ответ на вопрос: а в чём измеряется конкуренция? не имеет удовлетворительного ответа. Конкурентная борьба есть, а в какой степени она ведётся, измерить невозможно. Оценивая конкуренцию, учёные и практикующие экономисты предпочитают использовать сравнительные оценки порядковой шкалы: сильная конкуренция, слабая конкуренция, средняя конкуренция и т.п. И основаниями для таких оценок выступают либо экспертные оценки, либо социологические опросы, либо анализ последствий конкуренции. Последний подход является наиболее распространённым и наиболее разнообразным в мировой практике [1]. В его основе лежит попытка оценить уровень конкурентной борьбы по его результатом, чаще всего – по долям d_i , занятым фирмами в результате конкуренции на рынке. Поскольку сумма долей всех фирм, очевидно, будет равна единице, то различные учёные предлагают самые разные способы агрегирования этих долей для получения информации об уровне концентрации рынка, после чего делают вывод о конкуренции на нём, исходя из простой взаимосвязи – чем менее концентрирован рынок, тем меньше власти у отдельно взятых фирм и больше возможностей для конкуренции и наоборот.

Из множества таких индексов и коэффициентов чаще всего используют индекс концентрации (трёхдольный или четырёхдольный):

$$I_3 = \sum_{i=1}^3 d_i; I_4 = \sum_{i=1}^4 d_i, \quad (1)$$

где в первом случае суммируются доли первых трёх по рангу фирм, работающих на рынке, а во втором случае – доли первых четырёх фирм.

Вторым по частоте использования является индекс Херфиндаля-Хиршмана [2], который представляет собой сумму квадратов этих долей:

$$HHI = \sum_{i=1}^n d_i^2. \quad (2)$$

Здесь суммируются доли всех участников рынка, а не первых трёх или четырёх, как в индексе концентрации (1).

Главным недостатком этих и других индексов является их нечувствительность к разным видам распределения долей участников рынка – индексы могут быть одинаковыми или близкими друг к другу, если, например, доли первых по рангу компаний сложились так: 0,30; 0,15 и 0,15 или так: 0,20; 0,20 и 0,20. Но в первом случае имеется очевидное доминирование первой компании, а во втором – олигополистическая конкуренция трёх равных компаний.

В данной статье предлагается подход, который является более чувствительным к различным формам распределения на рынке долей фирм. Базовой предпосылкой предлагаемого подхода является предположение о том, что выстроенные в ранги по мере убывания занимаемых долей на рынке компании графически представляют собой монотонно убывающую нелинейную кривую, общий вид которой изображён на рисунке. По горизонтальной оси графика отмечаются ранги фирм по их доле, занимаемой на рынке. Вначале идёт фирма, имеющая наибольшую долю на рынке. За ней – фирма с меньшей долей, чем у первой, но большей, чем у всех остальных фирм и т.д.. Если число участников рынка равно N , то ранг последнего участника рынка будет равен $i=N$.

В случае равномерного распределения долей фирм на рынке на графике такое распределение будет изображено в виде прямой линии, параллельной оси рангов и выходящей на оси долей d из точки $1/N$.

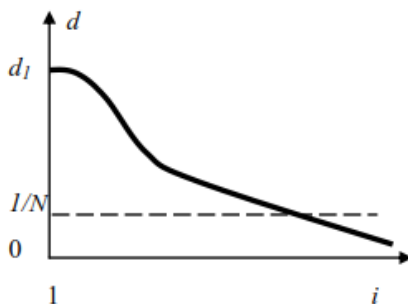


Рисунок - Общая форма кривой распределения долей фирм на рынке, упорядоченных по мере убывания величины доли

Монотонно убывающую кривую можно описать простой экспоненциальной кривой типа кривой Гаусса [3]:

$$d_i = be^{-a(i-1)} \quad (1)$$

В том случае, когда $i=1$, кривая начинается с точки, в которой $d_1=b$. Это значит, что свободный член данной модели близок по значению к доле первого в рейтинге участника анализируемой группы: $b=d_1$.

Поэтому вполне возможна замена модели (1) на более простую:

$$d_n = be^{-a(n-1)} \quad (2)$$

Если коэффициент a равен нулю, то это означает, что все доли фирм на рынке одинаковые и модель опишет прямую линию, обозначенную на рисунке пунктирной линией. Чем дальше этот коэффициент от нуля – тем более нелинейной является кривая, описывающая распределение долей фирм и тем более неравномерным является исследуемый рынок.

Для оценки этого коэффициента в модели (2) можно использовать метод наименьших квадратов (МНК). Для этого саму модель можно легко преобразовать к виду:

$$\frac{d}{b} = e^{-a(n-1)} \rightarrow \ln \frac{d}{b} = -a(n-1) \quad (3)$$

Тогда показатель степени, определяемый с помощью МНК, будет равен:

$$a = -\frac{1}{\sum_{n=1}^N (n-1)} \sum_{n=1}^N \ln \frac{d_n}{b} \quad (4)$$

Поскольку и доля первого участника рынка $d_1=b$, и коэффициент a отражают свойства рассматриваемого распределения, то они являются по своей сути индексами, характеризующими концентрацию на рынке.

Покажем возможность их использования при анализе конкуренции на рынке.

Таблица - Условные примеры и результаты расчёта по ним индексов

	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4	Вариант 5
Ранг фирмы	Доля фирмы	Доля фирмы	Доля фирмы	Доля фирмы	Доля фирмы
1	0,1652	0,2819	0,1909	0,0957	0,0531
2	0,1634	0,1409	0,1719	0,0909	0,0531
3	0,1617	0,0940	0,1528	0,0861	0,0530
4	0,1476	0,0705	0,1337	0,0813	0,0530
5	0,1230	0,0564	0,1146	0,0766	0,0529
6	0,0879	0,0470	0,0955	0,0718	0,0528
7	0,0527	0,0403	0,0764	0,0670	0,0528
8	0,0351	0,0352	0,0573	0,0622	0,0527
9	0,0293	0,0313	0,0064	0,0574	0,0527
10	0,0240	0,0282	0,0006	0,0526	0,0526
11	0,0192	0,0256	0,0001	0,0478	0,0526
12	0,0148	0,0235	0,0000	0,0431	0,0525
13	0,0108	0,0217	0,0000	0,0383	0,0525
14	0,0070	0,0201	0,0000	0,0335	0,0524
15	0,0035	0,0188	0,0000	0,0287	0,0524
16	0,0002	0,0176	0,0000	0,0239	0,0523
17	0,0001	0,0166	0,0000	0,0191	0,0523
18	0,0001	0,0157	0,0000	0,0144	0,0522
19	0,0000	0,0148	0,0000	0,0096	0,0522
I_3	0,4903	0,5168	0,5156	0,2727	0,1592
HNI	0,1310	0,1266	0,1386	0,0657	0,0526
b	0,1652	0,2819	0,1909	0,0957	0,0531
a	0,3013	0,2301	1,0617	0,0853	0,0010

Первый вариант распределения долей фирм на рынке по своему характеру соответствует кривой рисунка 1. Как видно, на рынке доминируют пять фирм, а доли последующих фирм становятся

малыми по сравнению с ними. В этом случае коэффициент a принимает самые большие значения из всех рассмотренных вариантов.

Второй вариант подобран так, чтобы нелинейность сохранялась, но при этом на рынке доминировала одна фирма, доля которой в два раза больше долей всех остальных конкурентов. Индекс концентрации по сравнению с первым вариантом при этом несколько увеличился (на 6,1%), а индекс Херфиндаля-Хиршмана уменьшился (на 3%). Коэффициент b , отражая долю первой фирмы увеличился по сравнению с первым вариантом почти в два раза, отражая доминирование фирмы, а коэффициент a , хотя и уменьшился (по сравнению с первым вариантом на 23%), но остался всё же высоким, отражая нелинейное распределение долей.

Третий вариант подобран так, что на рынке доминируют и реально конкурируют друг с другом только восемь фирм, причём доля восьмой фирмы в четыре раза меньше доли первой. Все остальные фирмы занимают незначительные доли на рынке. Для этого варианта индекс концентрации практически такой же, что и в предыдущем варианте (уменьшился на 0,2%), то есть – он не отразил различие в ситуации на рынке, а индекс Херфиндаля-Хиршмана увеличился на 8,7%. При этом предлагаемые в статье коэффициенты точно отражают произошедшее – коэффициент b равен 0,1909, а показатель степени a увеличился до значения 1,0617, отражая резкую нелинейность распределения.

Четвёртый вариант представляет собой линейное убывание долей фирм. Здесь реально кон-

курируют друг с другом 12 первых фирм. Отсутствие концентрации на рынке подтверждают и индекс концентрации, и индекс Херфиндаля-Хиршмана, а также предлагаемые коэффициенты – коэффициент b равен 0,0957, а показатель степени a уменьшился до значения 0,0853.

Пятый вариант демонстрирует ещё более равномерное распределение долей фирм на рынке. И если индекс концентрации это отражает – он стал равным 0,1592 вместо ранее имевшегося значения в 0,2727 (изменился на 71%), то индекс Херфиндаля-Хиршмана оказался менее чувствительным к этому изменению, он уменьшился только на 19,9%. При этом предлагаемые коэффициенты – доля первой фирмы b и коэффициент a отразили сильную равномерность рынка: последний коэффициент практически равен нулю.

Итак, предложенный подход, заключающийся в оценке значения доли первой по рангу фирмы и коэффициента a , оказался более гибким и чувствительным к неравномерности распределения долей фирм на рынке, чем имеющиеся инструменты.

В дальнейшем предполагается продолжить исследования для того, чтобы дать практикующим экономистам некоторые табличные значения коэффициентов a и b , по которым исследователь может судить о сути происходящих на рынке процессов.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, грант №16-02-00172 «Разработка теории многоуровневой конкуренции, ее методов и методик».

Библиографический список

1. Князева И. В. Анализ международной практики оценки эффективности реализуемой конкурентной политики и результативности деятельности конкурентного ведомства / Современная конкуренция, 2014, №3 (45), с. 3 – 20.
2. Hirschman, Albert O. The Paternity of an Index. The American Economic Review. 1964, Vol. 54, No 5, p. 761.
3. Svetunkov Sergey. Complex-Valued Modeling in Economics and Finance – Springer Science+Business Media, New York, 2012. – 318 p.

References

1. Knyazeva I. V. Analiz mezhdunarodnoj praktiki ocenki ehffektivnosti realizuevoj konkurentnoj politiki i rezul'tativnosti deyatel'nosti konkurentnogo vedomstva / Sovremennaya konkurenciya, 2014, №3 (45), s. 3 – 20.
2. Hirschman, Albert O. The Paternity of an Index. The American Economic Review. 1964, Vol. 54, No 5, p. 761.
3. Svetunkov Sergey. Complex-Valued Modeling in Economics and Finance – Springer Science+Business Media, New York, 2012. – 318 p.

ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Сергеева А.Н., аспирантка, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Аннотация: Развитие Банковской системы Крымского Федерального округа широко обсуждается в разных структурах. Многие ограничения в регионе, связанные с санкциями других стран, заставили искать новые пути развития, основанные на имеющихся реалиях. Дотации со стороны государства помогают не только восстанавливать экономику региона, но и значительно улучшить ситуацию, по сравнению с предыдущими периодами. Банковская сфера региона сейчас переживает переломный период, однако многие кредитные организации уже утвердили свое присутствие в регионе. Многие факторы дают почву для благоприятного развития разных сфера экономики.

Ключевые слова: Крымский Федеральный округ, перспективы разбития банковской системы, антироссийские санкции, банковская сфера.

Abstract: Development of the banking system of the Crimean Federal District has been widely discussed in various structures. Many of the restrictions in the region relating to sanctions of other countries forced to look for new ways of development based on existing realities. Subsidies from the state not only help restore the economy of the region, but also significantly improve the situation, as compared with previous periods. Banking in the region is going through a critical period, but many credit organizations have already established their presence in the region. Many factors provide favorable ground for the development of different spheres of economy.

Keywords: Crimean Federal District, the prospects of breaking the banking system, anti-Russian sanctions, banking.

До воссоединения Крыма с Россией на территории полуострова работало 37 украинских банков с почти 1 200 отделениями. Весной 2014-го автономии покинули все «старожилы», за исключением ЧБРР и «Морского». Вместе с украинскими коллегами из региона ушли испугавшиеся западных санкций «дочки» ВТБ, «Альфа-банка» и Сбербанка. Запрет НБУ на работу украинских кредитных учреждений в Крыму датирован 06 мая 2014-го. Спустя сутки фининституты «незалежной» перестали проводить транзакции на территории республики, несмотря на разрешение Банка России работать без лицензии до 01.01.2015.

После ухода практически всех кредитных организаций полуострова образовалась тяжелая ситуация. Большинство платежей были приостановлены. Ситуация усугублялась параллельным хождением в автономии двух валют - российской и украинской. В этих условиях отечественным банкам-первопроходцам приходилось восстанавливать банковскую систему полуострова, что называется, с нуля.

Банк России в это сложное время пытался облегчить жизнь первопроходцам (большинство которых составляли мелкие российские фининституты «регионального разлива») путем предоставления им права на некоторые вольности. Так, «Генбанк» в ходе переходного периода практиковал присвоение местным предприятиям самолично придуманных «временных кодов», представлявших собой импровизированный аналог ИНН.

Украинские банки пытались договариваться с входящими на полуостров российскими кредитными институтами о продаже активов, проведении взаимозачетов и т.д.

Некоторые из вошедших на рынок Крыма фининститутов впоследствии были лишены лицензий. Другие, вроде многократно упомянутых РНКБ и «Генбанка», перешли под контроль властей полуострова, получили средства для докапитализации и де-факто стали государственными фининститутами.

Таблица 1 - Кредитные организации Крымского федерального округа

Рег. № КО	Наименование кредитной организации	Головные офисы	Всего подразделений в Крыму	Всего подразделений	Доля подразделений в Крыму
55	ПАО МАБ "Темпбанк"		2	23	9%
328	АО "АБ "РОССИЯ"		20	64	31%
826	ООО "КБ "Тальменка-банк"		4	17	24%
1093	ПАО Банк "ВВБ"	1	30	54	56%
1249	Банк "Таатта" АО		5	29	17%
1354	РНКБ Банк (ПАО)	1	188	189	99%
2398	АО КБ "Северный Кредит"		3	17	18%
2490	АО "ГЕНБАНК"	1	206	228	90%
2851	К2 Банк (АО)		2	3	67%
3098	АО КБ "РУБЛЕВ"		5	15	33%
3175	АО КБ "ИС Банк"		5	13	38%
3360	ПАО "Крайинвестбанк"		8	76	11%
3380	КБ "Тульский Расчетный Центр" (АО)		1	4	25%
3527	ОАО "Банк ЧБРР"	1	39	39	100%
3528	АО "Севастопольский Морской банк"	1	26	26	100%

На данный момент 15 кредитных организаций, зафиксированных ЦБ, функционируют в регионе, у пяти из них в регионе находится голов-

ной офис. У этих же банков доля представительств в регионе больше 50%.

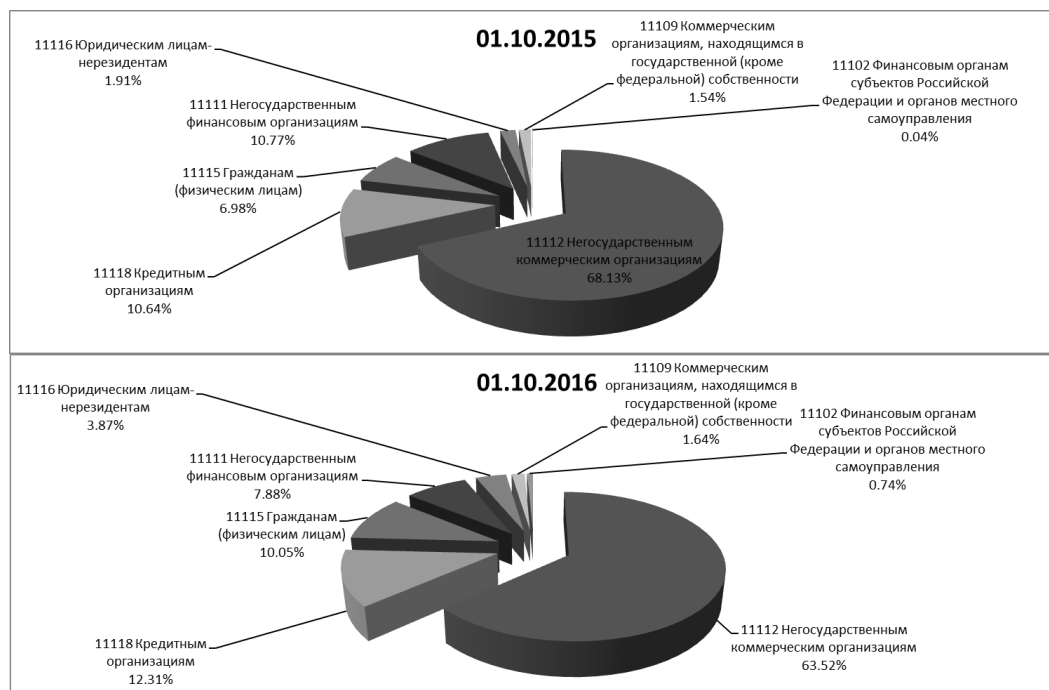


Рисунок - Структура основных процентных доходов Кредитных организаций КФО

В связи с большим количеством санкций, которые были введены для региона после присоединения к РФ, условия в которых должны существовать банки крайне тяжелые.

Основной объем процентных доходов приходится на 7 статей:

- 11112 Негосударственным коммерческим организациям
- 11118 Кредитным организациям
- 11115 Гражданам (физическим лицам)
- 11111 Негосударственным финансовым организациям
- 11116 Юридическим лицам-нерезидентам
- 11109 Коммерческим организациям, находящимся в государственной (кроме федеральной) собственности
- 11102 Финансовым органам субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления

Одна из положительных тенденций - это увеличения доли кредитования физических лиц, так как степень доверия к банковской системе, в связи с возникшими резкими и глобальными изменениями в регионе, упала.

Уровень жизни в Крыму и ВВП на душу населения значительно ниже, чем в России. Соответственно, хотя ВВП страны вырастет, ВВП на душу населения упадет при присоединении Крыма. Крым на протяжении многих лет будет крайне дотационным регионом России. На ближайшие десятилетия, на обозримую перспективу. Конечно, для бюджетов других регионов это нечто отрицательное, Крым теперь будет оттягивать часть федеральных трат.

Основной документ, определяющий развитие Крыма, - это федеральная целевая программа "Социально-экономическое развитие Крыма и Севастополя до 2020 года". На ее реализацию предусмотрено около 700 млрд руб. В частности, 60 млрд руб. были направлены на поддержку вкладчиков, пострадавших после прекращения работы украинских банков в регионе.

За счет дотаций экономика региона должна в ближайшие года ощутить резкий прирост развития, однако это остается планомерным процессом. На регион возлагают большие ожидания как в туристическом направлении, так и в производственном. Крым ежегодно будет наращивать собственные доходы и через 5 -7 лет сможет выйти на бездотационный бюджет. Об этом заявила министр финансов республики Ирина Кивико.

По количеству занятого в экономике населения Крымский Федеральный округ находится на уровне Алтайского края, при этом доля безработных в регионе на 01.01.16 составляет около 8%. В целом это средние показатели по регионам России.

На данном этапе экономика региона находится не на самом процветающем уровне. Серьезные российские ритейлеры за два года так и не пришли в Крым. Четверка крупнейших публичных игроков ("Магнит", X5 Retail Group, "Дикси" и "Лента") пока не рассматривает регион, как потенциальный для развития. Это приводит к большому разбросу потребительских цен между полуостровом и ближним к нему Краснодарским краем. Взаимодействия с западными компаниями в условиях ограничений по санкциям также не способствуют развитию отраслей.

Туристическая отрасль в регионе также развивается в основном за счет внутреннего рынка. Несмотря на значительный рост от прошлых лет, в целом ожидания были выше реального факта туристического потока.

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского проводит работу по стимулированию развития сельского хозяйства в Республике Крым, а разрыв отношений между полуостровом и Турцией станет для этого хорошим импульсом.

Больше всего пострадала строительная отрасль, в первую очередь из-за сокращения кредитования, поскольку инвестиции в основной капитал на более чем 40% обеспечивались за счет кредитов банковских учреждений. На конец 2014 г. доля банков в финансировании таких инвестиций сократилась до менее 5%.

Интересное для региона направление – это винодельческая промышленность. Наиболее значимые производители вина сконцентрированы на южном побережье Крыма (8 предприятий ГК НПАО «Массандра» в Ялте, Алуште, Судак и Феодосии, ДП «Крымский Винный Дом»), в Евпатории (ООО «Евпаторийский завод классических вин», ООО «Евпаторийский винзавод») и в Севастополе (ДП «Севастопольский винодельный завод», ОАО «Инкерманский завод марочных вин»). Импортно-замещение, на которое сейчас активно направлены различные правительственные программы, позволяет в достаточной степени получить этой промышленности необходимые дотации. Развитие именно этого направления, а также всемирная известность вин этого региона, может позволить занять достаточно высокое положение как на российском, так и на зарубежных рынках.

Можно выделить ряд следующих конкурентных преимуществ и ключевых факторов развития макрорегиона:

- расширение возможностей получения институциональной, ресурсной и финансовой поддержки в связи с вхождением в состав России;
- перспективы существенного усиления межрегиональных производственно-кооперационных связей с субъектами РФ;
- стратегически важное и перспективное географическое, геоэкономическое и геополитиче-

ское положение; транспортно-транзитный потенциал;

- туристский потенциал, комфортные климатические условия для рекреации и лечения, наличие действующей туристско-рекреационной инфраструктуры;
- значительное качество человеческого потенциала (наличие квалифицированной рабочей силы, научных, образовательных и научно-производственных учреждений национального и международного уровня).

По итогам первой половины 2016 года экспорт продукции на полуостров осуществлялся из 28 регионов, а импорт – в 17 регионов, сообщается в докладе Крымстата. Ведомство отмечает, что за первые семь месяцев текущего года Крым наращивает взаимовыгодный товарооборот со многими субъектами РФ. Самыми крупными импортерами своей продукции на полуостров стали: Краснодарский край, Воронежская, Белгородская, Ростовская и Орловская области, а также Москва.

Для банковской сферы это очень перспективный и «чистый» регион, со своими сложностями. Наши кредитные организации ранее не работали в условиях санкций, поэтому не наблюдается сильной активности, но регион может показать существенное экономическое развитие в течение ближайших 5-10 лет.

Библиографический список

1. Анализ экономического положения, угроз и перспектив развития Крыма после присоединения к России // Фонд «Национальная энергетическая безопасность», Март 2015 года
2. Социально-экономическое развитие Крыма и Севастополя до 2020 года // ФЦП, <http://government.ru>
3. Горлова О.В. Снижение информационных рисков по средствам повышения прозрачности финансовой отчетности кредитных организаций // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. № 3. С. 73-76
4. Информационный портал Bankir.ru // [Электронный ресурс]. – режим доступа: www.bankir.ru
5. Центральный банк РФ // [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
6. Трошин В. А. Проблематика оценки финансовой устойчивости коммерческого банка / В. А. Трошин // Молодой ученый. — 2014. — №10. — С. 263-266.

References

1. Analiz ehkonomicheskogo polozheniya, ugroz i perspektiv razvitiya Kryma posle prisoedineniya k Rossii // Fond «Nacional'naya ehnergeticheskaya bezopasnost'», Mart 2015 goda
2. Social'no-ehkonomicheskoe razvitie Kryma i Sevastopolya do 2020 goda // FCP, <http://government.ru>
3. Gorlova O.V. Snizhenie informacionnyh riskov po sredstvam povysheniya prozrachnosti finansovoj otchetnosti kreditnyh organizacij // RISK: Resursy, informaciya, snabzhenie, konkurenciya. 2010. № 3. S. 73-76
4. Informacionnyj portal Bankir.ru // [EHlektronnyj resurs]. – rezhim dostupa: www.bankir.ru
5. Central'nyj bank RF // [EHlektronnyj resurs]. – rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru>.
6. Troshin V. A. Problematika ocenki finansovoj ustojchivosti kommercheskogo banka / V. A. Troshin // Molodoy uchenyj. — 2014. — №10. — S. 263-266.

ХАРАКТЕРИСТИКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Сорокина Н.Е., заместитель директора МБУ «ИМЦ Железнодорожного района»

Аннотация: Статья посвящена изучению трудового потенциала. В статье приведены разные подходы к термину «трудовой потенциал», приведена формула для подсчета трудового потенциала (трудовой потенциал в количественном выражении (Тп) есть сумма количественных показателей отдельных компонентов его развития). В условиях развития теории «трудового потенциала» менеджеры должны учитывать возрастающее влияние отдельного работника на производство, связанное с глобальными процессами демократизации, либерализации, НТП и др. Поэтому грамотный подход руководителей компаний к формированию трудового потенциала сотрудников – залог успеха отношений, складывающихся между администрацией и работниками в любой организации.

Ключевые слова: трудовой потенциал, компонент, термин, показатель, оценка.

Abstract: Article is devoted to studying of labor potential. In article different approaches are given to the term "labour potential", the formula for calculation of labor potential is given (labor potential in quantitative expression (Tn) is the sum of quantitative indices of separate components of its development). In the conditions of development of the theory of "the labor potential" managers have to consider the increasing influence of the certain worker on the production connected with global democratization processes, liberalizations, NTP, etc. Therefore competent approach of heads of the companies to formation of labor potential of employees – the key to success of the relations developing between administration and workers in any organization.

Keywords: labor potential, component, term, indicator, assessment.

Разные авторы по-разному интерпретируют термин «трудовой потенциал». Б.М.Генкин в учебнике «Экономика и социология труда» [1] выделяет компоненты трудового потенциала несколько иначе: здоровье, нравственность и умение работать в коллективе, творческий потенциал, активность, организованность и ассертивность, образование, профессионализм и ресурсы времени. Однако стоит учитывать и то, что нет двух людей с одинаковым трудовым потенциалом. Соответственно, перед менеджерами встает проблема не только количественной, но и качественной оценки компонентов трудового потенциала. Значение оценки компонентов трудового потенциала для экономики во многом заключается в оценке влияния характеристик (качеств, компонентов) человека на производительность труда. Учитывая подходы нескольких авторов к изучению компонентов трудового потенциала, можно выделить несколько наиболее значимых из них: физическое и психическое здоровье, умение работать в коллективе, творческий потенциал, активность и стремление к самореализации, организованность, отношение к труду, общеобразовательная и профессиональная подготовка, ресурсы рабочего времени [2], [3], [4]. Таким образом, можно говорить, что трудовой потенциал в количественном выражении (Тп) есть сумма количественных показателей отдельных компонентов его развития.

$Tn = \sum_{i=1}^n Ki$, где Ki – значение i -го компонента трудового потенциала

Однако стоит учитывать, что использование такой формулы возможно только в том случае, когда все вычисления ведутся в единой системе измерителей. Следует иметь в виду, что можно проводить подобные расчеты и в других количественных показателях, например, во времени, затрачиваемом на формирование и развитие отдельных компонентов в соотношении с экономией рабочего времени при последующем их применении. Однако данная классификация учитывает далеко не все компоненты (факторы, составляющие) трудового потенциала, влияющие на производительность труда. В частности, личностные качества

человека, такие как склонность к употреблению спиртных напитков, к психологической зависимости, способность выполнять однообразные операции в течение длительного периода времени и др.

Показатели, характеризующие эти компоненты, могут относиться как к отдельному человеку, так и к различным коллективам, в том числе к персоналу предприятия и населению страны в целом, иметь количественные и качественные характеристики. На макроэкономическом уровне трудовой потенциал выступает как одна из характеристик инвестиционной привлекательности экономики отдельных регионов и даже государства. Низкий уровень развития трудового потенциала ведет к тому, что Россия среди прочих государств по данному показателю сильно уступает мировым лидерам. Так, среди ведущих факторов инвестиционного потенциала регионов России, эксперты выделяют трудовой потенциал как один из ведущих менее чем в 3% регионов РФ.

Анализируя содержание категории «трудовой потенциал специалиста», мы часто соотносим его с содержанием образования в рамках квалифицированного компонента, возводя его в ранг важнейшего. Однако трудовой потенциал человека – понятие сложное и многогранное. Оно включает множество различных факторов, оказывающих влияние друг на друга. Использование знаний о степени влияния отдельных компонентов трудового потенциала на производительность труда позволяет при планировании производства учитывать не только экономические показатели деятельности фирмы, но и ее влияние на развитие трудового потенциала общества в целом. В условиях развития теории «трудового потенциала» менеджеры должны учитывать возрастающее влияние отдельного работника на производство, связанное с глобальными процессами демократизации, либерализации, НТП и др. Грамотный подход руководителей компаний к формированию трудового потенциала сотрудников – залог успеха отношений, складывающихся между администрацией и работниками в любой организации.

Библиографический список

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда - Юридическое издательство "Норма", 2012 – 464 с.
2. Кожина Е.В. Трудовой потенциал предприятия – посчитаем и преумножим//Российское предпринимательство. - 2009.- № 11-1 – С. 98-102.

3. Гарипова З.Ф., Гарипов Ф.Н. О трудовом потенциале как факторе социально-экономического развития// Материалы III Всероссийской научно-практической интернет-конференции «Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем». - 2009. – С. 186-190 .
4. Аношин А.В. Интеллектуальный потенциал трудовых ресурсов современной России: формирование, сохранение, использование// Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2014. – Т.3 - № 2. – С. 12-17.

References

1. Genkin B.M. EHkonomika i sociologiya truda - YUridicheskoe izdatel'stvo "Norma", 2012 – 464 с.
2. Kozhina E.V. Trudovoj potencial predpriyatiya – poschitaem i preumnozhim//Rossijskoe predprinimatel'stvo. - 2009.- № 11-1 – S. 98-102.
3. Garipova Z.F., Garipov F.N. O trudovom potencie kak faktore social'no-ehkonomicheskogo razvitiya// Materialy III Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy internet-konferencii «Problemy funkcionirovaniya i razvitiya territorial'nyh social'no-ehkonomicheskikh sistem». - 2009. – S. 186-190 .
4. Anoshin A.V. Intellektual'nyj potencial trudovyh resursov sovremennoj Rossii: formirovanie, sohranenie, ispol'zovanie// Upravlenie personalom i intellektual'nymi resursami v Rossii. – 2014. – Т.3 - № 2. – S. 12-17.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ ТАДЖИКИСТАНА

Степанов В.В., д.м.н., Сибирский университет потребительской кооперации,
Черняков М.К., д.э.н., профессор, Сибирский университет потребительской кооперации

Чернякова М.М., к.э.н., Сибирский институт управления филиал РАНХиГС
Исматуллоев И.У., к.э.н., доцент, Таджикский государственный университет коммерции

Мухторзода С.С., Таджикский государственный университет коммерции

Аннотация: В статье проведен анализ конкурентоспособности розничных торговых сетей. Выявлены особенности их становления и развития в Республике Таджикистан. Исследована эффективность использования франчайзинга в розничной торговле Таджикистана. Выявлены предпосылки для их продвижения. Сформированы рекомендации по использованию зарубежного опыта, с учетом особенностей сферы услуг Республики Таджикистан.

Ключевые слова: конкурентоспособность, анализ; торговля; розничная торговля; малое предпринимательство; инвестиция; инновативная стратегия.

Abstract: The article analyzes the competitiveness of the retail chains. The peculiarities of formation, development and the efficiency of the use of franchising in the networking retail trade in Tajikistan. Revealed the preconditions for their promotion. Formed recommendations on the use of foreign experience, having regard to the scope of services to the trade sector of the Republic of Tajikistan.

Keywords: competitiveness, analysis; trade; retail; small business; investment; innovation strategy.

В условиях жесткой конкуренции всегда выживает сильнейший. В последнее время рынок начали захватывать ритейлы, т.е. крупные торговые сети, которые работают под единым брендом и управлением. По разным «оценкам, доля сетевых продуктовых магазинов составляет около 30 % розничного продуктового ритейла, а в городах-миллионниках она превышает 40–50 %» [2, 44]. Конкурентные преимущества сетей перед обычными магазинами очевидны [9, 289]:

- 1) они обладают высокой долей рынка,
- 2) отработанной системой логистики,
- 3) мощной рекламной политикой,
- 4) развитой маркетинговой стратегией и многим другим.

В нынешних условиях ведущее место занимает франчайзинг как способ формирования устойчивых розничных торговых сетей (РТС). «Сети розничной торговли существенно прибавили обо-

роты в своем развитии. При этом особое внимание они уделяют франчайзингу, как к способу открыть ряд новых магазинов и при этом не вкладывать свои собственные средства» [5, 65]. Экономически целесообразно открывать новые РТС в рамках франчайзинга, не используя собственные денежные средства. Опыт показал, что при переходе на эту форму экономических отношений некоторых организаций завершилась успехом, а другие в настоящий момент пока не получили положительного результата [6, 101].

Схематически франчайзинговые отношения представлены на рисунке 1 [4, 316].

В франчайзинговых отношениях франчайзер владеет торговой маркой и дает право франчайзи, на осуществление экономических отношений под его торговой маркой. Вместе с тем, франчайзи, должен предъявлять приемлемые требования к качеству услуг.

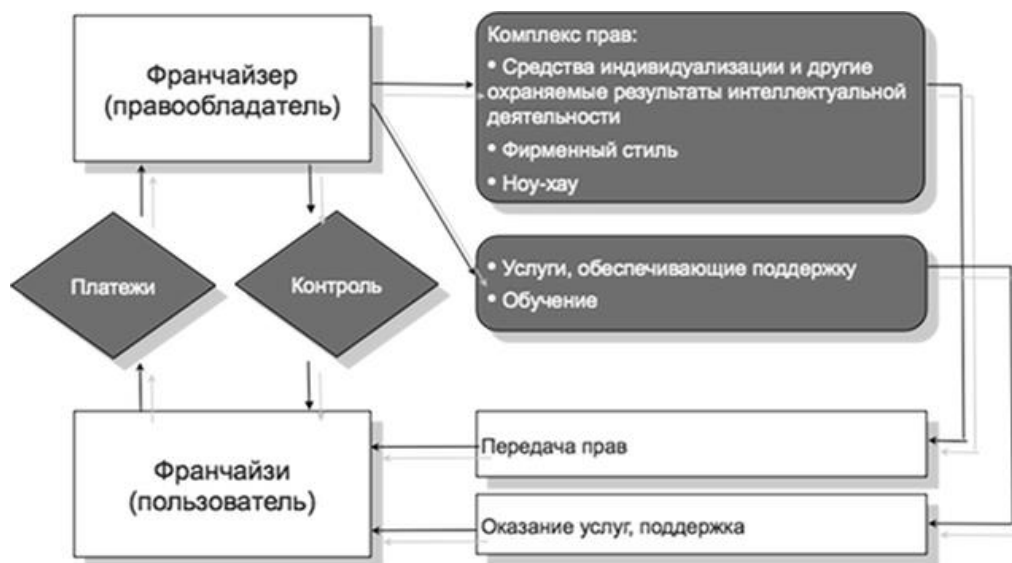


Рисунок 1 - Схема франчайзинговых отношений

Франчайзинговые отношения взаимовыгодны для обеих сторон по следующим причинам:

- франчайзинг это взаимовыгодное сотрудничество, не требующее больших вложений.

- положительным моментом франчайзинга считается большая мотивация МП (малого предприятия) по развитию предпринимательства [10, 11].

Согласно данным официальной статистики, только 15% розничных торговых сетей выживают в первые годы, тогда как среди франчайзинговых малых предприятий эффективно функционируют каждые 7 из 8 розничных торговых сетей. Предприятия малого бизнеса легко адаптируют инновационную стратегию: «Выход на новые рынки без сокращений объемов производства, без увольнений квалифицированных сотрудников» [8, 242]. Предприятие малого бизнеса, используя технологию инновационной стратегии, быстро реагирует на новые предложения, благодаря небольшому слаженному коллективу готова быстро взяться за новый проект и быстро отреагировать на любые изменения [11, 286].

Следует отметить, что важным аспектом развития франчайзинговых отношений, является рыночная конкурентная борьба в франчайзинговой среде. Вместе с тем, не каждая РТС обладает возможностями эффективного функционирования на основе франчайзинга.

Сетевая организация должна иметь брэнд в форме торговой марки, торговых символов, логотипов и др. Лишь незначительная часть розничных торговых сетей имеют действительно запатентованную торговую марку.

Другим важным принципом эффективного развития предпринимательства на основе франчайзинга считается четко разработанная экономическая модель предприятия-франчайзи. Прибыль этого предприятия должна покрывать первоначальные и текущие затраты как сетевой организации, так и франчайзи.

Успешность бизнеса в значительной степени зависит от открытия собственных торговых точек, для принятия оперативных, маркетинговых, финансовых решений.

Привлекательность франчайзинга заключается в усилении франчайзинговых отношений на рынке товаров и услуг. Именно эта особенность способствовала быстрому развитию франчайзинга как в Европе, так и в Америке. В нынешних условиях в США и Канаде функционируют более 3200 компаний-франчайзеров, которые имеют 600000 представительств в других странах мира. Для большинства РТС франчайзинг стал инструментом преуспевания в бизнесе.

При необходимости успешного развития бизнеса целесообразно применить сетевые типы организаций, используя их положительные свойства в практике управления предприятиями. Это можно обеспечить 3-мя путями:

1. Создание дочерних предприятий на региональных уровнях. Данный способ требует больших затрат времени и больших капитальных вложений.

2. Приобретение уже существующих предприятий, которая также требует значительных инвестиций.

3. Франчайзинг, которая без значительных капитальных вложений расширяет торговую среду с минимальными затратами и рисками.

«Франчайзинг - система экономических взаимоотношений, которая заключается в возмездной передаче товарного знака, технологии и другой коммерческой информации другой стороне. При этом франчайзер обязуется оказывать содействие в становлении бизнеса и является владельцем исключительных прав: товарного знака, фирменного стиля, патента, идеи, авторского права и аналогичных прав». Франчайзи использует имидж франчайзера на рынке товаров и услуг и «по своему стилю идентифицируется с франчайзером». Традиционно франчайзинг подразделяется на следующие виды: «товарный; производственный и сервисный франчайзинг» [7, 290].

Товарный франчайзинг связан с реализацией товаров, производимых франчайзером.

Производственный франчайзинг предусматривает обеспечение франчайзи сырьем и передачи права на использование своей технологии.

Сервисный франчайзинг развит в сфере услуг и получает право на занятие определенным видом деятельности под торговой маркой франчайзера. «На таджикском рынке сервисный франчайзинг активно развивается в косметологии, торговой деятельности, туристической отрасли, в области образовательной деятельности» [4, 316].

Франчайзинг также можно использовать в различных отраслях национальной экономики.

Франчайзинг, эффективно развивается в сфере услуг и розничной торговли, а также к нему прибегают и производители, которые хотят реализовать свой товар, и оптовики, которые хотят эффективно использовать складские помещения.

Франчайзинг в нынешних условиях является общеизвестным инструментом, который позволяет объединять достоинства малого и крупного бизнеса.

Следует отметить, что внутри франчайзинга различают классическую и товарную схему.

Классическая схема позволяет франчайзеру получать доход из первоначального взноса и регулярных периодических платежей - роялти. При этом среднемировая ставка роялти - 4% от оборота; в отечественной средний уровень первоначального взноса составляет 5 - 10% от стоимости пакета услуг.

Наряду с классической схемой, также отличаются товарную схему. «По этой схеме в обмен на обязательства предпринимателя регулярно заказывать и выкупать продукцию компания-производитель разрешает пользоваться собственным именем. Так как доход франчайзера изначально заложен в стоимости товара, то франчайзи не платит ни вступительного взноса, ни роялти. Франчайзер предоставляет возможность пользоваться результатами научных разработок и маркетинговых исследований франчайзи, а также своими программами развития, направленными на совершенствование и повышение конкурентоспособности бизнеса» [7, 289].

Вместе с тем франчайзинг имеет определенные достоинства и недостатки (рис.2).

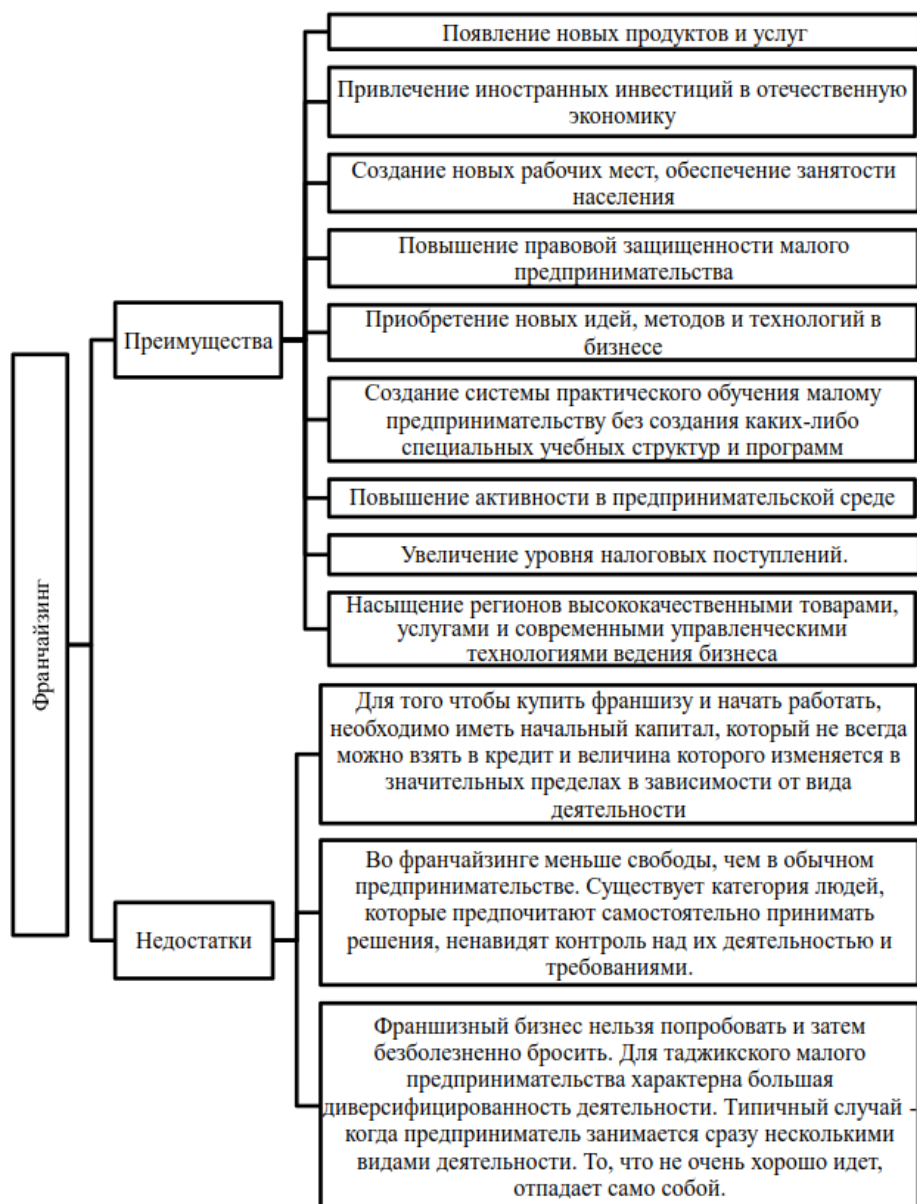


Рисунок 2 - Классификация свойств франчайзинга

Анализ предприятий розничной торговли был выполнен на примере столицы Республики Таджикистан, в котором функционируют 3-и основных

торговых форматов, информация по которым приведена в таблице.

Таблица - Торговые форматы города Душанбе

Торговый формат	Кол-во	Численность работников	Площадь м ²	Товарооборот сом. (2014 год)	Производительность труда	Объем продаж на 1 м кв. торговой площади
Дискаунтер	23	243	13420	103782000	427086,42	7733,38
Магазин у дома	14	125	2216	47408000	379264,00	21393,50
Супермаркет	13	236	15640	156783000	664334,75	10024,49
Общий итог	50	604	31276	307973000	509889,07	9846,94

Источник: Рассчитано автором на основе «Основные показатели торговли в Республике Таджикистан - Душанбе: Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан, 2016. – с. 88»

По количеству организаций доминирует формат «Дискаунтер», который в численном выражении занимает половину розничной торговой сети. Однако, при равной с ним численности работников, формат «Супермаркет» лидирует по площадям, товарообороту и производительности труда, уступая лишь по эффективности использования

торговой площади формату «Магазин у дома». Следовательно, более крупные формы являются более эффективным видом для розничной торговли.

Республика Таджикистан за 25 лет независимости добилась значительных успехов в экономике и торговли благодаря целенаправленной экономии

ческой политики высшего руководства страны и Правительства РТ, о чем свидетельствует регулярный ежегодный рост ВВП страны от 3.5 до 7 процентов. Одним из достижений является внедрение новых форм и методов хозяйствования как в производстве, так и в сфере услуг, к числу которых относится франчайзинг. Буквально несколько недель тому назад в рамках франчайзингового соглашения, в столице страны была открыта знаменитая торговая сеть «Ашан» - один из крупнейших французских продовольственных ритейлов представленных в 10 странах Европы, в том числе в России.

Важно отметить, что все еще развитие франчайзинга в Таджикистане находится не на должном уровне, хотя имеются большие потенциальные возможности для ее применения. Основные проблемы сдерживающие развития франчайзинга в Республике Таджикистан приведены на рисунке 3.

Франчайзинг - экономический инструмент, и для его применения требуются необходимые предпосылки, которые следует формировать его в полном формате.

Главной экономической проблемой развития франчайзинга в Таджикистане является недостаточное внедрение современных технологий в сфере услуг. Последние годы, в которых началось развитие франчайзинга в Таджикистане, отличается

отсутствием передовых видов торговли, что приводит к резким изменениям спроса на всю номенклатуру товаров и частым переделами собственности, что не может не повлиять на франчайзи.

Хотя в последние годы в Таджикистане были приняты ряд основополагающих законов, например «Закон Республики Таджикистан о торговле и бытовом обслуживании» (принят 19 марта 2013 года, №943) все еще одна из проблем остается несовершенство нормативно-правовой базы, заключающееся как в отсутствии понятия "франчайзинг", так и его внедрения.. Для эффективного развития франчайзинга в Таджикистане прежде всего, необходимо внести изменений в законодательных актов с учетом внедрения франчайзинга в торговли.

Особое место среди проблем франчайзинга занимает вопрос кадрового потенциала и образование. Этот вопрос связан со слабой подготовкой специалистов в области малого бизнеса и отсутствием представления об франчайзинге. «Организаторы франчайзинговых систем в Таджикистане сталкиваются с отсутствием собственного отечественного опыта франчайзинга» и некоторыми попытками несостоявшийся франчайзи во франчайзинговой системе[4, 316].



Рисунок 3 - Проблемы сдерживающие развития франчайзинга в Республике Таджикистан

Практика показывает, что в наших условиях традиционно ценность представляет товар в материальной форме, а оплата и передача франчайзинга требует современные знания, которые уже начались формироваться благодаря внедрением реформы в области подготовки кадров. Поэтому необходимо большая и систематическая работа,

подкрепленная правовыми и экономическими методами, которые способствуют более высоко оценить знание, «ноу хау» и другие элементы интеллектуальной собственности.

Большая часть проблемы франчайзинга связана со слабой подготовкой франчайзеров, так и франчайзи. Для решения этой проблемы, необходимо

димо создание образовательной системы, которая бы способствовала осуществлению мер по подготовки предпринимателей в области франчайзинга, обосновать субъекты франчайзинговых систем, а также агитировать франчайзинг как экономический инструмент, который будет способствовать развитию торговли и экономики.

Все вопросы и проблемы, связанные с развитием франчайзинга в Таджикистане взаимосвязаны и взаимозависимы. Однако, несмотря на их негативное влияние на развитие франчайзинговых систем, в целом, следует отметить, что франчайзинг уже функционирует и имеет большие перспективы для отрасли торговли в Таджикистане. По сути деда, франчайзинговая система даже в условиях кризисной обстановки является эффективным и экономически привлекательным бизнесом.

Важно заметить, что в Республике Таджикистан в ближайшем будущем «следует ожидать увеличения интереса к франчайзинговой форме открытия и развития предпринимательства» [4, 318]. Рост реальных доходов потенциальных предпринимателей вызовет интерес со стороны физических лиц. Это утверждение подтверждается также тем, что, можно наблюдать тенденцию стремления деловой части населения к открытию своих МП, которые способны обеспечить им постоянный доход. Эти преобразования в ближайшие годы приведут к увеличению численности среднего класса, а также видоизменяют структуру валового внутреннего продукта (ВВП) Таджикистана в части преобладания в нем дохода от малых и средних предприятий - производителей готовой продукции и услуг.

Вместе с тем, двумя самыми главными факторами, определяющими развитие франчайзинга, станет дальнейшее усиление экономики, а также сохранение тенденции постепенного роста сферы обслуживания, в которой в основном и сосредоточен франчайзинг. Более жесткая конкуренция во многих секторах сферы услуг будет способствовать чтобы многие высококвалифицированные профессионалы, задумались о покупке франшизы как об альтернативной возможности, которая позволит им использовать преимущества работы под прикрытием большой организации.

Темпы развития франчайзинга в Таджикистане гораздо ниже чем в развитых странах, и его становление и рост на территории Таджикистана происходит неравномерно. В частности, негативно сказывается отсутствие в законодательных актах о торговле таких понятий, как «франчайзинг» и

«франчайзи», что существенно усложняет возможность кредитования этого вида деятельности. Свой отпечаток на развитие франчайзинга накладывают трудности с кредитованием у большинства бизнесменов - потенциальных франчайзи, а также отсутствие необходимого первоначального капитала для вхождения во франчайзинговую систему.

Таджикская система ведения бизнеса отличается от западной системы тем, что она недостаточно обеспечивает информацию о своей привлекательности, и инвесторы мало знают о нем. А информация является неотъемлемой составляющей частью франчайзинга. Использование информационных технологий позволит преодолеть эти барьеры. Преприятие малого бизнеса обладает «гибкостью мышления», т.е. способна адаптироваться и предлагать новые услуги в изменяющихся условиях рынка, применяя информационные технологии [13, 101]

Безусловно, необходимо расширение франчайзинговых систем в Таджикистане, чтобы привлечь появление новых продуктов и услуг, получить иностранные инвестиции в таджикскую экономику, повысить культуру предпринимательских отношений, усилит правовую защищенность МП, обеспечит создание новых рабочих мест, повысит занятость населения, обеспечить регионы высококачественными товарами, услугами и современными управленческими технологиями ведения бизнеса, увеличит уровень налоговых поступлений и обеспечит ряд других преимуществ.

В Таджикистане имеются достаточно широкие возможности для развития франчайзинга. Но чтобы реализовать эти возможности необходимо создать определенные условия. Нужна предпосылка для законодательной инициативы по разработке закона о франчайзинге, а также внесение соответствующих изменений в связанные с ним законы и нормативные акты. Крайне важно, включить в программы по поддержки малого предпринимательства систему развития франчайзинга. Для начального этапа развития франчайзинговой системы требуется создание системы налоговых льгот для франчайзи.

В Таджикистане имеются достаточно широкие возможности для развития франчайзинга. Условия необходимые для реализации этих возможностей приведены на рис.4.

«Все эти изменения должны приблизить как законодательство, так и терминологию франчайзинга к мировой практике, что особенно важно для создания франчайзинговых систем с участием иностранного капитала» [5, 317].

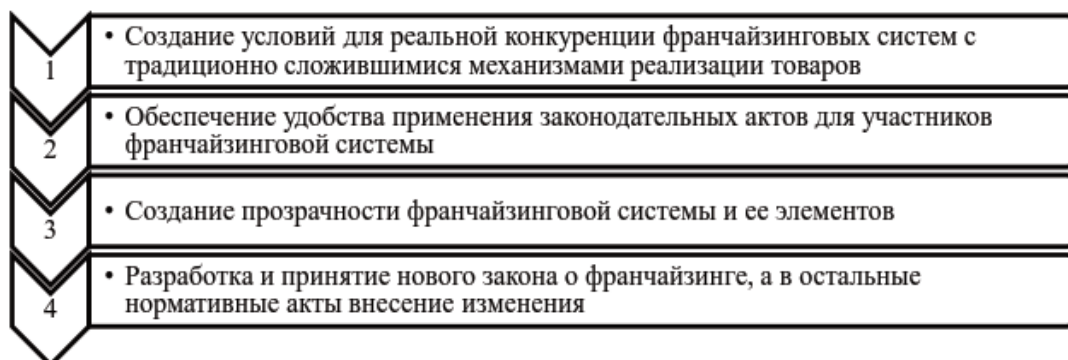


Рисунок 4 - Рекомендации по развитию франчайзинга в Республике Таджикистан

В заключение можно сделать ряд очень важных выводов по развитию франчайзинга в Таджикистане:

1. Несмотря на то что, это новое явление, франчайзинг в Таджикистане применяется.

2. К основным направлениям использования франчайзинга в Таджикистане следует отнести: систему общественного питания, сферу бытового обслуживания, торговлю продовольственными и непродовольственными товарами.

3. Успешному развитию франчайзинга способствуют интерес и попытки проникновения зарубежных фирм на таджикский рынок.

4. Возможен дополнительный спектр развития франчайзинга в Таджикистане, который не исчерпывается существующими направлениями.

5. Франчайзинг - эффективный способ влияния на устойчивость и надежность малого пред-

принимательства, особенно на начальном этапе становления бизнеса.

6. Франчайзинг является самым эффективным экономическим инструментом внешнеэкономической деятельности, включая проникновение на иностранные рынки с привлечением возможностей иностранных бизнесменов.

Возможности развития франчайзинга в Таджикистане «достаточно широки, а преимущества развития таковы, что, с одной стороны можно использовать зарубежный опыт, а с другой стороны - продвигнуться вперед и даже обогнать западные франчайзинговые фирмы»[5, 318]. В перспективе необходимо развивать систему франчайзинга в розничной торговле Республики Таджикистан с учетом профессиональной подготовки франчайзеров и франчайзи, а также агитировать франчайзинг как экономический эффективный бизнес, даже в условиях кризиса.

Библиографический список

1. Абрамов Р. А. Цикличность инвестиционных и инновационных процессов: понятия и особенности // Научные исследования. 2009. № 4. – С. 72-84.
2. Жилина Е. В. Параметры оценки конкурентоспособности розничной торговой сети // Экономика, управление, финансы: материалы III международной научной конференции. (г. Пермь, февраль 2014 г.). – Пермь: Меркурий, 2014. – С. 44-48.
3. Закон Республики Таджикистан «О торговле и бытовом обслуживании». // (Ахбори Маджлиси Оли Республики Таджикистан, 2013г, №3, ст.186; 2014г, №3, ст.150; Закон РТ от 8.08.2015 г., №1216).
4. Ильин А.А. Прогнозирование в условиях инновационной диверсификации / Международный журнал «Программные продукты и системы». Выпуск № 1 / 2013.- С. 70-72.
5. Мухторзода С.С. Исследование современных форматов розничной торговли // Вестник Таджикского национального университета 2/8(181) Душанбе 2015.- С. 314-318.
6. Павлов Н.Н. Инновационное развитие при диверсификации промышленных предприятий / Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. Выпуск № 2 / 2013.- С. 64-66.
7. Черняков М.К., Исмаилов И.У., Мухторзода С.С. Этапы образования сетевых организации в российской розничной торговли / Актуальные проблемы развития экономики и образования // Сборник материалов международной научно-практической конференции / Под общ.ред. Шарифзода М.М., Ражабова Р.К. – Душанбе: «Ирфон», 2016. С. 100-103.
8. Черняков М.К., Мухторзода С.С. Исследование факторов, влияющих на развитие торговых сетей // Вестник Таджикского национального университета 2/9(194) Душанбе 2016.- С. 287-294.
9. Черняков М.К., Разомасова Е.А., Арутюнян Н.В. Инновационная диверсификация бизнеса / Инновационные технологии научного развития: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 июня 2016 г., г. Тюмень). В 3-х ч. Ч.1. – Уфа: Аэтерна. – 2016. С. 241-244.
10. Черняков М.К., Сорокина Л.А., Ширяева Т.Ю.Повышение конкурентоспособности торговых организаций // Научный журнал «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии».- Выпуск №6, 2016.- С. 288-290.
11. Черняков М.К., Чернякова М.М. Менеджмент инноваций малого предпринимательства Новосибирской области / Всероссийской научно-практической конференции на основе очно-заочного интернет-форума «Миссия менеджмента: эффективная стратегия – XXI век» (29-30 апреля 2015).– Йошкар-Ола: АНО ВПО Межрегиональный открытый социальный институт: 2015.- С. 6-14.
12. Черняков М.К., Чернякова М.М., Разомасова Е.А., Арутюнян Н.В. Инновационная диверсификация // Научный журнал «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии».- Выпуск №6, 2016.- С. 283-287.
13. Черняков М.К., Чернякова, Шпетнер Т.В. М.М. Информационная технология управления конкурентоспособностью предприятия /Информационные технологии в науке, управлении и образовании // Материалы заочной всероссийской научно-практической конференции (14-18 марта 2016 г.). – Новосибирск: ЧОУ ВО Центросоюза РФ СибУПК, 2016.- С. 96-102.

References

1. Abramov R. A. Ciklichnost' investicionnyh i innovacionnyh processov: ponyatiya i osobennosti // Nauchnye issledovaniya. 2009. № 4. – S. 72-84.
2. Zhilina E. V. Parametry ocenki konkurentosposobnosti roznichnoj torgovoj seti // EHkonomika, upravlenie, finansy: materialy III mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii. (g. Perm', fevral' 2014 g.). – Perm': Merkurij, 2014. – S. 44-48.
3. Zakon Respubliki Tadzhiqistan «O trgovle i bytovom obsluzhivanii». // (Ahbori Madzhlisi Oli Respubliki Tadzhiqistan, 2013g, №3, st.186; 2014g, №3, st.150; Zakon RT ot 8.08.2015 g., №1216).
4. Il'in A.A. Prognozirovaniye v usloviyah innovacionnoj diversifikacii / Mezhdunarodnyj zhurnal «Programmnye produkty i sistemy». . Vypusk № 1 / 2013.- S. 70-72.
5. Muhtorzoda C.S. Issledovanie sovremennyh formatov roznichnoj trgovli // Vestnik Tadzhiqskogo nacional'nogo universiteta 2/8(181) Dushanbe 2015.- S. 314-318.
6. Pavlov N.N. Innovacionnoe razvitie pri diversifikacii promyshlennyh predpriyatij / Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ehkonomicheskogo universiteta. Vypusk № 2 / 2013.- S. 64-66.

7. CHernyakov M.K., Ismatulloev I.U., Muhtorzoda S.S. Ehtapy obrazovaniya setevykh organizatsii v rossijskoj roznichnoj trgovli / Aktual'nye problemy razvitiya ehkonomiki i obrazovaniya // Sbornik materialov mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii / Pod obshch.red. SHarifzoda M.M., Radzhabova R.K. – Dushanbe: «Irfon», 2016. C. 100-103.
8. CHernyakov M.K., Muhtorzoda S.S. Issledovanie faktorov, vliyayushchih na razvitie trgovykh setej // Vestnik Tadzhijskogo nacional'nogo universiteta 2/9(194) Dushanbe 2016.- C. 287-294.
9. CHernyakov M.K., Razomasova E.A., Arutyunyan N.V. Innovacionnaya diversifikaciya biznesa / Innovacionnye tekhnologii nauchnogo razvitiya: sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii (15 iyunya 2016 g., g. Tyumen'). V 3-h ch. CH.1. – Ufa: Aehterna. – 2016. S. 241-244.
10. CHernyakov M.K., Sorokina L.A., SHiryaeva T.YU. Povyshenie konkurentosposobnosti trgovykh organizatsij // Nauchnyj zhurnal «Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii».- Vypusk №6, 2016.- S. 288-290.
11. CHernyakov M.K., CHernyakova M.M. Menedzhment innovacij malogo predprinimatel'stva Novosibirskoj oblasti / Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii na osnove ochno-zaochnogo internet-foruma «Missiya menedzhmenta: ehffektivnaya strategiya – XXI vek» (29-30 aprelya 2015).– Joshkar-Ola: ANO VPO Mezhhregional'nyj otkrytyj social'nyj institut: 2015.- S. 6-14.
12. CHernyakov M.K., CHernyakova M.M., Razomasova E.A., Arutyunyan N.V. Innodiversifikaciya // Nauchnyj zhurnal «Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii».- Vypusk №6, 2016.- S. 283-287.
13. CHernyakov M.K., CHernyakova, SHpetner T.V. M.M. Informacionnaya tekhnologiya upravleniya konkurentosposobnost'yu predpriyatiya /Informacionnye tekhnologii v nauke, upravlenii i obrazovanii // Materialy zaochnoj vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii (14-18 marta 2016 g.). – Novosibirsk: CHOU VO Centrosoyuza RF SibUPK, 2016.- C. 96-102.

О ВНЕДРЕНИИ «БЮДЖЕТА ДЛЯ ГРАЖДАН» В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Стрижкина В.Н., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»
Стрижкина И.В., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»
Капустян Л.А., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Аннотация: В статье рассмотрена нормативная правовая база, опыт разработки и публикации бюджета для граждан Российской Федерации, проведен анализ положения России в рейтинге стран по открытости бюджета. Дается краткий обзор информации по конкурсу «Бюджет для граждан» среди субъектов РФ и в Алтайском крае. Представлена информация о проводимых мероприятиях в Алтайском крае в рамках повышения открытости и прозрачности бюджета. Определена роль открытого бюджета для граждан.

Ключевые слова: открытый бюджет, бюджет для граждан, принцип прозрачности (открытости) бюджетной системы, электронный бюджет, Международное бюджетное партнерство, Индекс открытости бюджета.

Abstract: The article considers normative legal base. It is dealt with development and implementation of the budget for citizens of the Russian Federation. Russia's position in the ranking of countries by the open budget is analyzed. Brief overview of the contest "Budget for citizens" among the subjects of the Russian Federation and the Altai region is given. The information about events in the Altai region in the framework of increasing the openness and transparency of the budget is given. Defines the role of the open budget for the citizens.

Keywords: open budget, the budget for the citizens, the principle of transparency (openness) budget systems, electronic budget, International Budget Partnership, Open Budget Index.

Информационная открытость процесса управления является одной из основных задач в рамках проводимой в РФ административной реформы. Регионы и муниципалитеты начали более тщательно подходить к вопросу об открытости бюджета, к публикации в открытом доступе в сети Интернет сведений о своих бюджетах и проводимой бюджетной политике. Самые открытые публично-правовые образования в конечном итоге оказываются наиболее дееспособными, поскольку в них удается наладить реальное, а не декларируемое взаимодействие власти и населения [13].

Принцип прозрачности (открытости) бюджета закреплён в БК РФ. Данный принцип означает обязательное опубликование в средствах массовой информации бюджетов и отчетов об их исполнении, представление информации о ходе исполнения бюджетов, а также обязательную открытость для общества и СМИ проектов бюджетов, процедур рассмотрения и принятия решений по проектам бюджетов [1]. В 2013 году в БК были внесены изменения, гарантирующие доступ к информации, размещенной в сети «Интернет» на Едином портале бюджетной системы РФ (<http://budget.gov.ru/>).

В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 30 июня 2010 г. №1101-р «Об утверждении Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года» было принято решение о развитии единой интегрированной информационной системы управления общественными финансами (электронный бюджет). Распоряжением Правительства РФ от 20 июля 2011 г. №1275-р была одобрена Концепция создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» [13].

В 2012 г. Президент РФ в Бюджетном послании дал поручение Правительству РФ разработать методические рекомендации по представлению бюджетов всех уровней и отчетов об их исполнении в понятной для неподготовленного пользователя информативной и компактной форме. [3]

В августе 2013г. был принят совместный приказ Министерства финансов, Министерства регионального развития, Министерства экономического развития РФ «Об утверждении Методических рекомендаций по представлению бюджетов субъек-

тов РФ и местных бюджетов и отчетов об их исполнении в доступной для граждан форме», Согласно данному документу, под Бюджетом для граждан понимается документ (брошюра, информационный ресурс), содержащий основные положения проекта бюджета (закона (решения) о бюджете, об исполнении бюджета) субъекта РФ, муниципального образования в доступной для широкого круга заинтересованных пользователей форме, разрабатываемый для ознакомления граждан с основными целями, задачами и приоритетными направлениями бюджетной политики, основаниями бюджетных расходов, планируемыми и достигнутыми результатами бюджетных ассигнований. [9]

Еще в 2013 г. в Бюджетном послании Президент РФ обозначил необходимость регулярного опубликования (размещения в сети Интернет) брошюры «Бюджет для граждан» на всех уровнях управления. Публикуемая в открытых источниках информация позволит гражданам составить представление о направлениях расходования бюджетных средств и сделать выводы об эффективности расходов и целевом использовании средств. [4]

Открытость бюджета определяется направлениями бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. В частности, принцип прозрачности и открытости должен быть подкреплен новыми механизмами его реализации, к которым относится, например, регулярная разработка и публикация «Бюджета для граждан», при этом не только в федерального бюджета, но бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. Это должно повысить качество управления бюджетными средствами, наладить участие населения в вопросах формирования и исполнения бюджетов всех уровней, повысить эффективность использования бюджетных средств, обеспечить прозрачность и достоверность отчетов об исполнении бюджета. Будет продолжена регулярная публикация «Бюджета для граждан» к федеральному закону о федеральном бюджете на текущий год и плановый период для обеспечения прозрачности и открытости государственных финансов, повышения доступности и понятности информации о бюджете.

Дальнейшее совершенствование формата представления для граждан информации о расходах бюджетов с учетом структурирования бюджет-

ных данных в разрезе целевых групп заинтересованных пользователей (например, пенсионеры, студенты, военнослужащие) будет способствовать публичности процесса управления общественными финансами.

С 1 января 2015 года введен в промышленную эксплуатацию Единый портал бюджетной системы Российской Федерации, функционирование которого направлено на обеспечение освещения основных целей, задач, ориентиров и итогов реализации бюджетной политики в Российской Федерации, обоснование государственных расходов и их взаимосвязь с количественными и качественными показателями деятельности публично-правовых образований и организаций сектора государственного управления. В 2016-2018 годах на Едином портале должен быть расширен состав и содержание информации о бюджете и бюджетном процессе в Российской Федерации. К 2018 году планируется обеспечить публикацию бюджетных данных финансовыми органами всех публично-правовых образований Российской Федерации.

Актуальность рассматриваемого мероприятия заключается в том, что гражданский бюджет, как упрощенная версия бюджетного документа, использует неформальный язык и доступные форматы, чтобы облегчить для граждан понимание бюджета, объяснить им планы и действия правительства во время бюджетного года и показать формы их возможного взаимодействия с правительством по вопросам расходования общественных финансов [7].

Целью бюджета для граждан является предоставление гражданам актуальной информации о бюджете и отчете об его исполнении в объективной, заслуживающей доверия, доступной и простой для понимания форме.

Бюджет для граждан Российской Федерации был впервые опубликован в октябре 2013 года и представлял собой достаточно объемный документ. Особенностью, обусловившей его объем, является охват рассматриваемой информации. В нем представлены данные практически по всем направлениям расходования бюджетных средств

(в разрезе государственных программ), доходная часть, информация о государственном долге. Но при этом значительная часть данных была представлена в виде таблиц, что потенциально затрудняло их восприятие. В то же время успешно раскрыты теоретические основы бюджета и бюджетной системы. Наглядно и очень доступно объяснены коды классификации расходов бюджетов, различия межбюджетных трансфертов, рассмотрены виды бюджетов на примере бюджета семьи и организации, приведены сравнительные данные о расходах бюджета в натуральных единицах.

По мнению экспертов, первый федеральный Гражданский бюджет получился несовершенным: граждане не были удовлетворены его содержанием, набором целевых групп, низким уровнем визуализации и понятности, ограниченной доступностью, недостаточной вовлеченностью населения в процесс ознакомления с проектом, низкой посещаемостью бюджетных порталов, отсутствием обратной связи и возможности повлиять на бюджетный процесс.

В декабре 2014 года был опубликован уже новый «Бюджет для граждан», который значительно сократился в объеме, почти в 4 раза. В соответствии с ним важной задачей бюджетной политики на предстоящий период является обеспечение прозрачности и открытости управления государственными финансами.

Уже сейчас по данному направлению достигнут значительный прогресс: Российская Федерация улучшила свое положение по такому показателю как Индекс открытости бюджета, который рассчитывается Международным бюджетным партнерством, с 60 баллов в 2010 году до 74 баллов в 2012 и 2015 годах и заняла 11 место из 102 исследуемых стран при среднем индексе в 45 из 100 баллов по результатам исследования 2015 года. В результате, в соответствии с методологией исследования, в 2015 году Россия сохранила свое положение в группе стран, предоставляющих «значительный объем информации о бюджетном процессе для общественности» [8].

Таблица 1 - Показатель индекса открытости бюджета для России

Год	2006	2008	2010	2012	2015
Балл в России	47	58	60	74	74
Позиция России в рейтинге	27	22	21	10	11
Количество государств, включенных в обзор	59	85	94	100	102

Таблица 2 - Место России в рейтинге стран по открытости бюджета

Место в рейтинге	Страна	Балл
1	Новая Зеландия	88
5	США	81
6	Бразилия	77
8	Великобритания	75
11	Россия	74
22	Польша	64
41	Казахстан	51
42	Азербайджан	51
53	Индия	46
56	Украина	46

Рейтинг открытости включен в список целевых показателей Государственной программы РФ «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков», поставлена амбициозная цель довести этот индекс до 85 к

2020 г. и войти в пятерку стран с самым открытым бюджетом.

Кроме того, Международный валютный фонд в своем докладе об оценке налогово-бюджетной прозрачности в Российской Федерации, опубликованном в 2014 году, признал существенный про-

гресс, достигнутый Россией в улучшении раскрытия бюджетной информации в течение последних 15 лет, который привел бюджетную отчетность и бюджетную практику нашей страны в соответствие с мировыми стандартами.

В результате данных преобразований важно выстроить целостную систему открытости деятельности государственных органов, к важнейшим направлениям которой относятся:

- повышение информационной открытости и понятности действий органов власти;
- предоставление органами власти открытых данных;
- обеспечение прозрачности и подотчетности государственных расходов, закупок и инвестиций;
- реализация эффективной системы общественного контроля [2].

В бюджете для граждан к федеральному закону «О федеральном бюджете на 2016 год», опубликованном в декабре 2015 года акцент делается на условиях повышенной неопределенности в бюджетной политике и необходимости сосредоточения ресурсов на поддержке наиболее уязвимых слоев населения, стимулирования процессов импортозамещения, развития негосударственного сектора экономики [2].

Следует отметить, что единых норм и требований к составлению, представлению и распространению гражданского бюджета в настоящее время не существует, что серьезно затрудняет сравнительный анализ. Тем не менее, на основе проведенных исследований, специалистам уже удалось сформулировать некоторые общие рекомендации к «гражданским руководствам по бюджету»[7].

Практика формирования гражданских бюджетов на субфедеральном уровне сложилась следующим образом. В 2013 г. 46 субъектов РФ разработали Бюджет для граждан в виде брошюр и презентационных материалов или в формате порталов информационно-телекоммуникационной сети Интернет. Надо сказать, что в ряде субъектов РФ уже существует многолетний опыт представления информации о бюджете в доступной для граждан форме, в частности, в Краснодарском крае – с 2005 г., в Красноярском крае – с 2008 г., в Алтайском крае – с 2010 г.

В 2014 г. количество субъектов РФ, подготовивших Бюджеты для граждан, возросло до 77, из них 64 субъекта представили брошюры и презентационные материалы, 13 – ссылки на функционирующие порталы.

В РФ с 2013 года составляется рейтинг субъектов по уровню открытости бюджетных данных. В его основу положена методология, используемая Международным бюджетным партнерством (International Budget Partnership) при расчете Индекса открытости бюджета (Open Budget Index) для стран мира. При этом учтены особенности бюджетного законодательства Российской Федерации. Данный рейтинг является своеобразным ориентиром для субъектов Российской Федерации, а также стимулом для повышения открытости бюджетных данных и активного использования механизмов общественного участия и контроля.

Важно отметить, что Алтайский край по итогам 2015 года занял 20 место из 85 по уровню открытости бюджетных данных, повысив свой показатель 2014 года на 18,5 пунктов и поднявшись на 7 позиций.

Таблица 3 - Лидеры рейтинга субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных за 2015 год

Наименование субъекта Российской Федерации	Место по Российской Федерации	Итого за 2015 год
Краснодарский край	1	185
Оренбургская область	2	184
Омская область	3	182,5
Красноярский край	4	178
Мурманская область	5	164
...		
Алтайский край	20	102,5

Благодаря возможности оценки и сравнения деятельности субъектов Российской Федерации создается стимул для органов государственной власти к повышению уровня открытости бюджетных данных и вовлечения граждан в бюджетный процесс. Очевидно, что регулярность публикации Гражданского бюджета и его соответствие требованиям будут влиять на оценку качества управления региональными финансами в субъектах РФ.

Развитие проекта «Бюджет для граждан» на муниципальном уровне тоже набирает силу. В докладе Минфина «О лучших практиках в области федерального, региональных и местных бюджетов для граждан» отмечены тенденции к увеличению числа органов местного самоуправления, вовлеченных в процесс подготовки и публикации гражданских бюджетов. Особенно выделен опыт формирования бюджетов для граждан в муниципальных образованиях Свердловской и Тульской областей, Краснодарского, Хабаровского, Алтайского и Приморского краев.

Важными принципами для обеспечения открытости бюджетных данных являются: предвари-

тельное санкционирование, доступность для общества, единство представления бюджетной информации, полнота (целостность), регулярность и своевременность, качество, понятность, публичность [5].

Непрерывно ведется работа по совершенствованию «Бюджета для граждан», в том числе за счет проведения различного рода конкурсов, общественных обсуждений. Одним из ключевых событий в сфере гражданского бюджета в России является проведение ежегодного конкурса разработчиков идей и готовых решений по интересному и понятному представлению «Бюджета для граждан». Впервые такой конкурс прошел в 2013 г., на него было подано 95 заявок. В 2014 г. конкурс проектов по представлению Бюджета для граждан проводился в два этапа (на федеральном и региональном уровнях), на каждый из которых было подано по 72 заявки. В результате данного конкурса выделяется наиболее успешная региональная практика публикации Бюджетов для граждан, а также предложения физических и юридических лиц в этой области. Один из проектов-победителей

этого конкурса в 2013 году – «Бюджетный калькулятор для граждан» получил грант Президента РФ и был реализован в четырех регионах (для бюджета региона, городского округа, муниципального района и городского поселения)[11].

Комитет администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике ежегодно, начиная с 2014 года, проводит конкурс «Бюджет для граждан» в целях выявления и распространения лучших практик представления бюджетов публично-правовых образований в формате, который бы обеспечил открытость и доступность для граждан информации о процессе управления государственными и муниципальными финансами. Финансовый университет при Правительстве РФ проводит данный конкурс в рамках совместной работы Минфина, Открытого правительства и Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации в целях повышения бюджетной грамотности россиян. На региональном уровне проекты принимаются на примере бюджетов муниципальных образований, субъектов Российской Федерации и Российской Федерации.

В 2015 году на конкурс в Министерство финансов было подано 119 заявок. Конкурс, как и в 2014 году, проводился в два этапа по семи номинациям: «Лучший макет "Бюджета для граждан"», «Визитная карточка бюджетной системы Российской Федерации», «Интерактивный "Бюджет для граждан"», «Разработка рейтинга понятности бюджета», «Лучшие высказывания о бюджете», «Бюджет моего муниципального образования в сравнении с бюджетами других муниципальных образований», «Бюджет и гражданские инициативы». В каждой номинации определено по 3 победителя среди физических и юридических лиц.

«Итоги конкурса показывают, что проект "Бюджет для граждан" становится важной частью бюджетного процесса не только на федеральном уровне, но и на уровне регионов и муниципалите-

тов. Это очень важно, потому что именно местные бюджеты больше всего интересуют россиян. Конкурс подтвердил свою полезность: работы победителей нацелены на повышение информированности граждан об особенностях бюджетной системы, о возможности общественного контроля за расходованием средств. Уверен, что эти проекты будут востребованы гражданами», — отмечает министр РФ по вопросам Открытого правительства Михаил Абызов [6].

Также в Алтайском крае в рамках повышения открытости и прозрачности бюджета осуществляется:

1. Публикация «Бюджета для граждан»: по проекту закона о бюджете на очередной финансовый год и плановый период, по закону о бюджете на очередной финансовый год и плановый период, по отчету об исполнении краевого бюджета за отчетный период;

2. Вовлечение муниципальных образований посредством:

- ежемесячной публикации информации. Муниципальные районы и городские округа ежемесячно публикуют информацию об исполнении местных бюджетов в районных газетах. Городские и сельские поселения размещают сведения о принятых бюджетах на информационных стендах;
- создания сайтов или разделов на официальных сайтах финансовых органов;
- публикации «Бюджета для граждан», проведение регионального конкурса.

3. Усиление позиций в рейтинге субъектов РФ по уровню открытости бюджетных данных. На основании рейтинга субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных за 2015 год Алтайский край находится на 20-м месте по РФ и 4-м по Сибирскому федеральному округу [12]. Поставлена цель на повышение места в рейтинге за счет изучения практик лучших регионов и улучшения показателей.

Таблица 4 - Лидеры рейтинга субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных за 2015 год по Сибирскому федеральному округу

Наименование субъекта Российской Федерации	Место по Сибирскому федеральному округу	Итого за 2015 год
<i>единица измерения</i>	<i>место</i>	<i>баллы</i>
Омская область	1	182,5
Красноярский край	2	178
Иркутская область	3	130
Алтайский край	4	102,5
Республика Алтай	5	94

4. Совершенствование сайта. Регулярная публикация информации о бюджетном процессе. Систематическая работа по созданию новых информационных блоков.

5. Взаимодействие с общественностью. Проведение публичных слушаний, круглых столов, опросов, форумов. Создан Общественный совет при Комитете по финансам, налоговой и кредитной политике.

Целесообразность дальнейшей нормотворческой деятельности по совершенствованию Бюджета для граждан была продиктована необходимостью повышения рейтинга РФ по Индексу открытости бюджета, а также вовлечения граждан в бюджетный процесс и повышения прозрачности управления государственными и муниципальными финансами.

Так, в сентябре 2015 года в целях реализации принципа прозрачности (открытости) бюджетной системы РФ путем обеспечения информирова-

ния граждан (заинтересованных пользователей) о бюджетах субъектов РФ и местных бюджетах в доступной форме были разработаны новые Методические рекомендации по представлению бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов и отчетов об их исполнении в доступной для граждан форме. [10]

Указанный документ по-новому определяет состав и структуру, порядок составления и публикации основных положения проекта бюджета, информации об исполнении бюджета за отчетный год субъекта РФ и муниципального образования в понятной для широкого круга граждан форме - бюджет для граждан.

Таким образом, открытый бюджет позволяет повысить качество управления бюджетными средствами, наладить взаимодействие с гражданами по такому сложному вопросу, как бюджет, повысить эффективность использования бюджетных средств, обеспечить прозрачность и достоверность

отчетов об исполнении бюджета. Население, в свою очередь, получает полный доступ к информации о бюджете территории и деятельности бюджетного сектора, кроме того, значительно повышается уровень бюджетного и общественного контроля.

На данном этапе развития российской бюджетной системы формирование «Бюджета для

граждан» представляет собой один из главных приоритетов в сфере повышения бюджетной открытости. Изложенное позволяет подчеркнуть, что процесс разработки и дальнейшего совершенствования Бюджета для граждан на всех уровнях государственной власти и управления является актуальным.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=200976#0>
2. Бюджет для граждан к федеральному закону «О федеральном бюджете на 2016 год» от 14.12.2015г. [Электронный ресурс]. – URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=94700
3. Бюджетное послание Президента России о бюджетной политике в 2012–2014 годах. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/11779>
4. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 годах <http://www.kremlin.ru/acts/news/15786>
5. Методика проведения мониторинга и составления рейтинга субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных в 2015 году. [Электронный ресурс]. – URL: <http://gosman.ru/?news=35363>
6. Награждены победители третьего конкурса «Бюджет для граждан». 24 декабря 2015. [Электронный ресурс]. – URL: <http://budget.open.gov.ru/budget/news/5514768/>
7. Обзор лучших международных практик по формированию бюджета для граждан [Электронный ресурс]. – URL: <http://budget.open.gov.ru/upload/iblock/df5/df5fb9cc7da6f475c53342100bb8f631.pdf>
8. Обзор открытости бюджета за 2015 год. Основные факты и выводы: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/OBS2015-Executive-Summary-Russian.pdf>
9. Об утверждении Методических рекомендаций по представлению бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов и отчетов об их исполнении в доступной для граждан форме: приказ Минфина России N 86н, Минрегиона России N 357, Минэкономразвития России N 468 от 22.08.2013 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=154729#0>
10. Об утверждении Методических рекомендаций по представлению бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов и отчетов об их исполнении в доступной для граждан форме: приказ Минфина России от 22.09.2015 N 145н [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=186396#0>
11. Определены победители конкурса проектов «Бюджет для граждан», 4 марта 2015, Открытое правительство. [Электронный ресурс]. – URL: <http://open.gov.ru/events/5512236>
12. Рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных за 2015 год. [Электронный ресурс]. – URL: <https://regnum.ru/news/2061190.html>
13. Яговкина В.А. Официальные сайты для открытости бюджета. // Бюджет. - №5, май 2013. [Электронный ресурс]. – URL: <http://bujet.ru/article/227480.php>

References

1. Byudzhetniy kodeks Rossijskoj Federacii" ot 31.07.1998 N 145-FZ (red. ot 03.07.2016) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.09.2016) [EHlektronnyj resurs]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=200976#0>
2. Byudzhets dlya grazhdan k federal'nomu zakonu «O federal'nom byudzhete na 2016 god» ot 14.12.2015g. [EHlektronnyj resurs]. – URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=94700
3. Byudzhetnoe poslanie Prezidenta Rossii o byudzhetnoj politike v 2012–2014 godah. [EHlektronnyj resurs]. – URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/11779>
4. Byudzhetnoe poslanie Prezidenta Rossijskoj Federacii o byudzhetnoj politike v 2013–2015 godah <http://www.kremlin.ru/acts/news/15786>
5. Metodika provedeniya monitoringa i sostavleniya rejtinga sub"ektov Rossijskoj Federacii po urovnyu otkrytosti byudzhetnyh dannyh v 2015 godu. [EHlektronnyj resurs]. – URL: <http://gosman.ru/?news=35363>
6. Nagrazhdeny pobediteli tret'ego konkursa «Byudzhets dlya grazhdan». 24 dekabrya 2015. [EHlektronnyj resurs]. – URL: <http://budget.open.gov.ru/budget/news/5514768/>
7. Obzor luchshih mezhdunarodnyh praktik po formirovaniyu byudzheta dlya grazhdan [EHlektronnyj resurs]. – URL: <http://budget.open.gov.ru/upload/iblock/df5/df5fb9cc7da6f475c53342100bb8f631.pdf>
8. Obzor otkrytosti byudzheta za 2015 god. Osnovnye fakty i vyvody: [EHlektronnyj resurs]. – URL: <http://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/OBS2015-Executive-Summary-Russian.pdf>
9. Ob utverzhdenii Metodicheskikh rekomendacij po predstavleniyu byudzhetov sub"ektov Rossijskoj Federacii i mestnyh byudzhetov i otchetov ob ih ispolnenii v dostupnoj dlya grazhdan forme: prikaz Minfina Rossii N 86n, Minregiona Rossii N 357, Minekonomrazvitiya Rossii N 468 ot 22.08.2013 [EHlektronnyj resurs]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=154729#0>
10. Ob utverzhdenii Metodicheskikh rekomendacij po predstavleniyu byudzhetov sub"ektov Rossijskoj Federacii i mestnyh byudzhetov i otchetov ob ih ispolnenii v dostupnoj dlya grazhdan forme: prikaz Minfina Rossii ot 22.09.2015 N 145n [EHlektronnyj resurs]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=186396#0>
11. Opredeleny pobediteli konkursa proektov «Byudzhets dlya grazhdan», 4 marta 2015, Otkrytoe pravitel'stvo. [EHlektronnyj resurs]. – URL: <http://open.gov.ru/events/5512236>

12. Rejting sub"ektov Rossijskoj Federacii po urovnyu otkrytosti byudzhetnyh dannyh za 2015 god. [EHlektronnyj resurs]. – URL: <https://regnum.ru/news/2061190.html>
13. YAgovkina V.A. Oficial'nye sajty dlya otkrytosti byudzheta. // Byudzheta. - №5, maj 2013. [EHlektronnyj resurs]. – URL: <http://bujet.ru/article/227480.php>.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СВЕТОТЕХНИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ИДЕИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

Сысоева Е.А., д.э.н., профессор, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва»

Аннотация: В рамках реализации в России государственной политики энергосбережения и повышения энергетической эффективности в части вытеснения низкоэффективных энергоёмких светотехнических изделий и стимулирования внедрения новых технологий освещения для светотехнических предприятий наиболее актуальными являются задачи создания инновационной энергоэффективной конкурентоспособной светотехнической продукции. Опираясь на данные, полученные в ходе мониторинга деятельности отечественных светотехнических предприятий, выявлены основные сегменты отечественного светотехнического рынка, определены ключевые игроки в каждом из них, изучены количественные показатели состояния рынка светотехнической продукции. Полученные результаты свидетельствуют о необходимости преобразования российского светотехнического рынка за счет перехода к энергосберегающим осветительным технологиям и системам.

Ключевые слова: светотехнический рынок, светотехнические предприятия, энергетическая эффективность, энергосбережение, системы освещения, конкурентоспособность, источник света, лампа накаливания, светодиод, осветительные приборы.

Abstract: Nowadays, Russia is implementing the state policy of energy conservation and energy efficiency as related to the displacement of inefficient energy-intensive lighting products and stimulation of the introduction of new lighting technologies for lighting companies. The most urgent task is creating innovative energy-efficient competitive lighting products. Based on the data obtained in the course of monitoring the activities of the domestic lighting enterprises, a comprehensive analysis of the market position of these manufacturers has been carried out. The research has identified the main segments of the domestic lighting market and the key players in each of the segments; the quantitative indicators of the market conditions of lighting products have been studied. The results indicate the necessity of transformation of the Russian lighting market by switching to energy-efficient lighting technologies and systems.

Keywords: lighting market, lighting enterprises, energy efficiency, energy conservation, lighting systems, competitiveness, light source, incandescent lamp, light diode, lighting products.

Энергетическая эффективность и энергосбережение в настоящее время входят в число стратегических направлений приоритетного инновационного и технологического развития России. В результате приоритетным направлением деятельности светотехнических предприятий становится создание современной конкурентоспособной продукции, отвечающей требованиям энергоэффективности, безопасности, экологичности, эстетичности и доступности.

Основной тенденцией, определяющей развитие мирового светотехнического рынка, является технологическая трансформация в направлении перехода от производства и использования энергоёмких светотехнических изделий к инновационным энергосберегающим, энергоэффективным светотехническим решениям. Современные отечественные светотехнические предприятия, действующие в условиях глобализации мировой экономики и присоединения России к Всемирной торговой организации, оказались вовлечёнными в общемировые процессы развития рынка светотехнической продукции.

В результате в России была выдвинута идея отказа от неэффективной энергоёмкой светотехнической продукции в пользу энергосберегающих источников света и световых приборов на их основе. Главной причиной такого отказа явилась реализация стратегической цели Правительства РФ по переходу страны к нетопливной энергетике до 2030 года, для чего был утвержден ряд документов в направлении повышения эффективности использования энергии.

Энергетическая стратегия России на период до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 13 ноября 2009 года № 1715-р [10], формирует новые ориентиры развития энергетического сектора страны в рамках перехода российской экономики на инновационный путь

развития, предусмотренный Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года [3]. Цель этой стратегии определяется основными положениями сценария базового инновационного развития экономики страны, содержащегося в указанной Концепции, и состоит в создании «инновационного и эффективного энергетического сектора, адекватного как потребностям растущей экономики в энергоресурсах, так и внешнеэкономическим интересам России, обеспечивающего необходимый вклад в социально ориентированное инновационное развитие страны».

Одним из направлений Энергетической стратегии России на период до 2030 года является «Электроэнергетика», основные стратегические цели развития которой состоят в:

- обеспечении энергетической безопасности страны и регионов;
- удовлетворении потребностей экономики и населения страны в электрической энергии по доступным конкурентоспособным ценам, обеспечивающим окупаемость инвестиций в электроэнергетику;
- обеспечении надежности и безопасности работы системы электроснабжения России в нормальных и чрезвычайных ситуациях;
- инвестиционно-инновационном обновлении отрасли, направленном на обеспечение высокой энергетической, экономической и экологической эффективности производства, транспорта, распределения и использования электроэнергии.

Требования к созданию правовых, экономических и организационных основ стимулирования энергосбережения и повышения энергетической эффективности определены Федеральным законом РФ № 261-ФЗ от 23 ноября 2009 года «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные

законодательные акты РФ» [6]. В данном законе установлено государственное регулирование в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности продукции, предусматривающее запрет или ограничение производства и оборота в РФ товаров, имеющих низкую энергетическую эффективность, при условии наличия в обороте или введения в оборот аналогичных по цели использования товаров, имеющих высокую энергетическую эффективность, в количестве, удовлетворяющем спрос населения. В соответствии с этим законом энергетическая эффективность – это «характеристики, отражающие отношение полезного эффекта от использования энергетических ресурсов к затратам энергетических ресурсов, произведенным в целях получения такого эффекта применительно к продукции, технологическому процессу».

Федеральный закон РФ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» стал основным фактором для развития цивилизованного российского рынка энергосберегающего освещения, согласно которому «с 1 января 2011 года к обороту на территории Российской Федерации не допускаются электрические лампы накаливания мощностью 100 Вт и более, которые могут быть использованы в цепях переменного тока в целях освещения. С 1 января 2012 года не допускается размещение заказов на поставки электрических ламп накаливания для государственных и муниципальных нужд, которые могут быть использованы в цепях переменного тока в целях освещения. В целях последовательной реализации требований о сокращении оборота электрических ламп накаливания с 1 января 2013 года планировался запрет на оборот на территории Российской Федерации электрических ламп накаливания мощностью 75 Вт и более, которые могут быть использованы в цепях переменного тока в целях освещения, а с 1 января 2014 года – электрических ламп накаливания мощностью 25 Вт и более, которые могут быть использованы в цепях переменного тока в целях освещения». Впоследствии для корректировки действий по обеспечению вытеснения с отечественного светотехнического рынка осветительных устройств и электрических ламп низкой эффективности Правительством РФ было принято распоряжение от 28 октября 2013 года № 1973-р, утверждающее план мероприятий по ограничению оборота на территории Российской Федерации ламп накаливания и обеспечению системы действий в направлении стимулирования спроса на энергоэффективные источники света [7].

Для действенного преобразования структуры производства светотехнической продукции в части увеличения доли выпуска энергосберегающих источников света и ограждения российского рынка от энергоемких неперспективных отечественных и импортных изделий Правительством РФ утвержден документ «Мероприятия по созданию производства эффективных источников освещения „Новый свет“» [9, 149]. Данным проектом установлено, что внедрение энергосберегающих изделий и организация их производства в России будет реализовываться в три этапа:

1-й этап: 2009 – 2012 гг. – начало изъятия ламп накаливания и внедрения компактных люминесцентных ламп;

2-й этап: 2013 – 2016 гг. – пик продаж на рынке компактных люминесцентных ламп;

3-й этап: 2017 – 2020 гг. – активное внедрение светодиодной техники освещения.

Учитывая влияние основных общемировых тенденций развития рынка светотехнической продукции на состояние отечественной светотехнической отрасли, следует констатировать, что компактные люминесцентные лампы станут промежуточным этапом развития энергоэффективных технологий, предшествующим переходу к светодиодному освещению. Это связано с необходимостью решения вопросов экологической безопасности, поскольку принцип работы компактных люминесцентных ламп предусматривает присутствие в них значительного количества (2 – 7 мг) ртути. Пары ртути, а также металлическая ртуть очень ядовиты, по классу опасности ртуть относится к первому классу – чрезвычайно опасное химическое вещество, является опасным загрязнителем окружающей среды. В настоящее время в стране полностью отсутствует необходимая инфраструктура по централизованному сбору и переработке или утилизации компактных люминесцентных ламп. Кроме того, из-за плохой информированности населения отработанные лампы этой группы выбрасываются вместе с обычным мусором с последующим размещением на полигонах твердых бытовых отходов, что является недопустимым.

Опасность представляет не только процесс утилизации отработанных компактных люминесцентных ламп, но и неаккуратное обращение с ними. Разрушенная или поврежденная колба лампы высвобождает пары ртути, которые могут вызвать тяжелое отравление. Проникновение ртути в организм человека, как правило, происходит при вдыхании ее паров, не имеющих запаха, с последующим поражением нервной системы, печени, почек, желудочно-кишечного тракта.

Все это дает основание заключить, что наиболее перспективным энергосберегающим решением является переход к производству и использованию светодиодных источников света как наиболее эффективных, экономичных и безопасных. Следовательно, реализация указанных мероприятий проекта «Новый свет» должна обеспечить системное обновление парка светотехнических изделий в России за счет развития производства энергоэффективной светотехнической продукции.

В мировой практике важным инструментом энергосберегающей политики является информирование потребителей об энергоэффективности продукции путем ее маркирования. В России в рамках реализации государственной политики в области энергосбережения и в целях исполнения Федерального закона РФ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» разработаны и утверждены государственные стандарты: ГОСТ Р 54992-2012 «Лампы бытовые. Методы определения энергетического эффективности» [4] и ГОСТ Р 54993-2012 «Лампы бытовые. Показатели энергетической эффективности» [5]. При разработке данных стандартов учтены основные нормативные положения Директивы 98/11/ЕС от 27 января 1998 года [1], методики расчета уровня энергоэффективности источников света и требования национальных стандартов профиля «Энергосбережение» – ГОСТ Р 51380-99 [12], ГОСТ Р 51387-99 [13], ГОСТ Р 51388-99 [11], ГОСТ Р 51541-99 [14], устанавливающие состав и классификацию показателей, методы подтверждения соответствия показателей энергетической эффективности энергопотребляющей продукции их нормативным значениям.

Следовательно, принятые законодательные меры значительно расширяют перспективы отечественного производства эффективных светотехнических изделий и области их применения, поскольку всеобщему внедрению будет способствовать не только их энергоэкономичность, но и административный ресурс. Кроме того, на государственном уровне принято решение о проведении социальной рекламы в области энергосбережения систем освещения.

В начале 1990-х годов прекращение существования СССР привело к тяжелым последствиям для отечественной светотехнической промышленности. В этих условиях с целью прекращения спада производства светотехнической продукции в 1993 году была организована ассоциация производителей светотехнических изделий «Российский свет». На сегодняшний день в ассоциацию входит более 50 предприятий и организаций из России и стран СНГ. Это крупнейшие светотехнические предприятия, электроламповые заводы, научно-исследовательские институты, предприятия – производители основных материалов для источников света, предприятия электровакуумного машиностроения, высшие учебные заведения, операторы рынка и другие объединения.

В настоящее время основными направлениями деятельности ассоциации «Российский свет» являются координация деятельности и оказание поддержки отечественным производителям светотехнических изделий, участие в разработке и реализации мероприятий программ развития светотехники в России, проведение анализа деятельности предприятий – членов ассоциации, взаимодействие с федеральными и региональными органами управления, участие в международном сотрудничестве.

Для активного формирования рынка светодиодной продукции, обеспечивающего развитие светодиодной индустрии в России, создано Некоммерческое Партнерство Производителей Светодиодов и Систем на их основе (НП ПСС), которое является единственной профессиональной ассоциацией в светодиодной отрасли. НП ПСС выступило управляющим органом при создании технологической платформы «Развитие российских светодиодных технологий», образованной в соответствии с протоколом президиума Правительственной комиссии по инновациям от 3 марта 2011 года. Основными целями работы данной технологической платформы являются: создание в России отрасли по производству светодиодной продукции и ряда смежных отраслей; обеспечение конкурентоспособного мирового уровня НИОКР в сфере светодиодного освещения; объединение усилий органов государственной власти, научных и производственных учреждений для обеспечения технологической, правовой, финансовой, административной и информационной основы развития светодиодной промышленности; развитие спроса на светодиодные технологии и формирование цивилизованного рынка; наращивание объемов экспорта светодиодной продукции.

На территории Республики Мордовия создан инновационный кластер «Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением», являющийся единственным светотехническим кластером в России. Фактически данный кластер был сформирован в 1950-х годах XX века, когда было создано Саранское производственное объединение «Светотехника». В настоя-

щее время светотехнический кластер представляет собой специализированную территориально-производственную систему с горизонтальными производственно-хозяйственными связями, в состав которой входят 19 компаний, работающих в сфере производства, фундаментальных исследований, образования и R&D-секторе. Основной продукцией кластера являются источники света и световые приборы различных видов, электронные компоненты и автоматизированные системы управления освещением [2, 67].

Одной из общемировых тенденций развития рынка светотехнической продукции является использование метода «дорожных карт», применяемого для планирования развития высокотехнологичной промышленности. Дорожная карта представляет собой согласованный план развития отрасли, позволяющий эффективно взаимодействовать между собой различным участникам процесса: бизнесменам, инвестиционным институтам, государственным органам, а также правильно ориентироваться им в текущих тенденциях. В России в 2008 году группа «РОСНАНО» разработала документ – дорожную карту «Развитие светодиодной промышленности и общего освещения». Однако эта попытка привлечь к созданию дорожной карты для светодиодов широкие научные круги оказалась безуспешной. После этого работа по дорожной карте «Развитие российских светодиодных технологий» была передана в Некоммерческое Партнерство Производителей Светодиодов и Систем на их основе, что стало базой для создания указанной выше технологической платформы развития светодиодных технологий, поддержанной научным сообществом и светотехнической отраслью.

Цель создания дорожной карты по светодиодам состоит в обеспечении развития в России нового направления промышленности, основанного на нанотехнологиях – массового производства светодиодов и светотехнических устройств на их основе. Основными вопросами, рассматриваемыми в дорожной карте, являются характеристика рынков конечной продукции, современный объем ее использования и ожидаемый в будущем; технологические аспекты, актуальные для развития светодиодных устройств; ресурсная база, необходимая для организации их производства.

В целом основные отличия в подходах к решению проблемы энергосбережения в системах освещения в ряде стран мира и в России представлены в таблице 1 [9, 154].

Следовательно, можно констатировать, что в отечественной светотехнической отрасли в настоящее время происходит технологическая революция, связанная с переходом от производства традиционной светотехнической продукции к энергоэкономичным решениям.

Как показывают исследования, в структуре производства светотехнической продукции следует выделять источники света и световые приборы, представляющие собой одну из групп непродовольственных товаров с весьма разнообразным ассортиментом. Отечественное производство источников света сосредоточено на 23 крупнейших светотехнических предприятиях. Кроме того, функционируют небольшие предприятия, выпускающие источники света различного назначения в небольших объемах. Светильники и осветительные приборы в России производятся около 50-ю светотехническими предприятиями.

Таблица 1 - Основные отличия мероприятий по энергосбережению в системах освещения в странах мира и в Российской Федерации

В странах мира	В Российской Федерации
Конкретные мероприятия по энергосбережению в системах освещения предпринимаются на протяжении многих десятилетий: 1. Приоритетные направления: использование в осветительных установках ламп с высокими значениями световой отдачи, световых приборов с высоким коэффициентом полезного действия, а также пускорегулирующих аппаратов (для разрядных ламп) с пониженной мощностью 2. Огромную роль в повышении энергетической эффективности систем освещения играет законодательная система контроля энергоэффективности и привлечения к ответственности за ее нарушение 3. Для поощрения внедрения энергосберегающего светотехнического оборудования используется комплекс подходов, учитывающих экономические интересы собственников жилья, владельцев и арендаторов торговых и производственных помещений 4. В ряде стран отказу от ламп накаливания и переходу к компактным люминесцентным лампам предшествовала значительная просветительская работа, продажа ламп за полцены или просто их раздача малоимущим слоям населения	Основные факторы, сдерживающие проведение мероприятий по энергосбережению в системах освещения: 1. Низкая информированность населения, предпринимателей и государственных служб о достоинствах и особенностях энергосберегающего светотехнического оборудования и технологий 2. Отсутствие государственных стимулирующих программ по энергосбережению в системах освещения 3. Низкая покупательная способность основной массы квартировладельцев, не готовых к вложениям в будущую экономичность 4. Отсутствие механизмов контроля и привлечения к ответственности за несоблюдение стандартов энергоэффективности систем освещения Деятельность по энергосбережению в системах освещения: 1. Использование государством преимущественно административных рычагов воздействия – федеральных и региональных законов, указов, постановлений об энергоэффективности 2. В последние годы государством предприняты попытки предоставить бюджетные субсидии юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, разрабатывающим и внедряющим энергосберегающие технологии

Следуя одной из важнейших тенденций развития мирового рынка светотехнической продукции – внедрение высоких технологий в области светодиодных источников света и световых приборов на их основе, отдельные отечественные светотехнические предприятия освоили производство и начали выпуск светодиодных источников света на базе неорганических гетероструктур (Light-Emitting Diode – LED). Следует отметить, что технологию производства светодиодов по полному циклу в России имеют только ЗАО «Оптоган» и ЗАО «Светлана-Оптоэлектроника» в Санкт-Петербурге. По конструкции и технологическому исполнению российские светодиоды, выпускаемые данными предприятиями, не уступают зарубежным аналогам. Остальные производители светодиодной продукции используют импортные светодиоды, как правило, китайского производства, или готовые кристаллы. Технология производства светодиодов на основе органических компонентов (Organic Light-Emitting Diode – OLED) развивается в России крайне медленно, отсутствует не только серийное

производство устройств освещения с использованием органических светодиодов, но и производственная и технологическая базы. В целом можно констатировать, что отечественными производителями светодиодной продукции упущены крупные рынки сбыта, существует преимущество дешевых технологических решений над более дорогими энергоэффективными.

Как показывают исследования, на отечественном светотехническом рынке произошли значительные изменения в структуре, номенклатуре, объемах производства, экспорта и импорта по основным наиболее массовым группам ламп. Особо необходимо отметить существенный рост на российском светотехническом рынке доли присутствия импортных ламп, которая составила в 2009 году 43,5 %, в 2010 году – 47,2 %, в 2011 году – 50,3 %, в 2012 году – 57,1 %, в 2013 году – 57,2 % и в 2014 году – 62,1 %, а по отдельным группам источников света рост этой доли значительно выше (таблица 2).

Таблица 2 - Доли присутствия на российском светотехническом рынке основных групп импортных источников света в 2009 – 2014 гг., %

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Линейные люминесцентные лампы	51,5	51,1	42,2	38,5	37,4	40,1
Ртутные лампы высокого давления	58,9	55,9	45,5	58,5	63,3	63,9
Натриевые лампы высокого давления	83,6	81,9	69,6	76,5	72,8	68,3
Металлогалогенные лампы	65,6	87,0	96,3	92,8	94,4	Около 100
Лампы накаливания общего назначения мощностью до 200 Вт на напряжение более 100 В	26,6	29,0	33,0	34,1	35,5	40,3

Доля присутствия импортных компактных люминесцентных ламп на российском рынке за весь анализируемый период составляла около 100 %. Подавляющая доля этих ламп в настоящее время в Россию поставляется китайскими производителями под известными брендами осветительной техники:

«Camelion», «ComtechDuralamp», «Ecola», «ЭРА», «Favor», «Feron», «Kanlux», «Legrand», «Lezard», «Megaman», «Muller-Licht», «Narva», «Navigator», «Paulmann», «PhoenixLight», «Pila», «Polux», «Sun-Ergy ESL», «Sylvania», «Tungsram», «Wolta», а также фирмами из Юго-Восточной Азии. Кроме

того, отечественный рынок освоен ведущими зарубежными фирмами «Osram», «Philips» и «General Electric». Представленные на рынке модели компактных люминесцентных ламп различаются по мощности, световым характеристикам, срокам службы, формам, размеру и цене.

В целом основными поставщиками различных групп источников света в Россию в натуральном и стоимостном выражении являются Китай и страны Юго-Восточной Азии. Наиболее значительная доля на рынке принадлежит дистрибьюторам, работающим с китайскими производителями на условиях OEM (Original Equipment Manufacturers). Модель OEM предусматривает, что продукция под определенным брендом может выпускаться несколькими различными производителями. Ключевая роль в модели OEM обычно принадлежит дистрибьютору, который одновременно является владельцем бренда. При этом дистрибьютор имеет только очень ограниченные возможности контроля за качеством производимой продукции, так как она поставляется различными, часто совершенно не связанными между собой производителями, по принципу «кто дешевле» [8, 30].

Значительные объемы импорта электрических ламп на территорию России сказались на снижении объемов их отечественного производства за исследуемые период на 17,3 %. Практически не выпускаются компактные люминесцентные лампы, что связано в первую очередь с высокой конкурентоспособностью импортных ламп данной группы из-за низких цен у многих зарубежных производителей и российских компаний-импортеров. Также следует заметить, что национального производства ламп данного типа по полному циклу в России не существует.

Сокращение объемов производства ламп накаливания на российских электроламповых заводах связано с выполнением отечественными предприятиями Федерального закона РФ «Об энер-

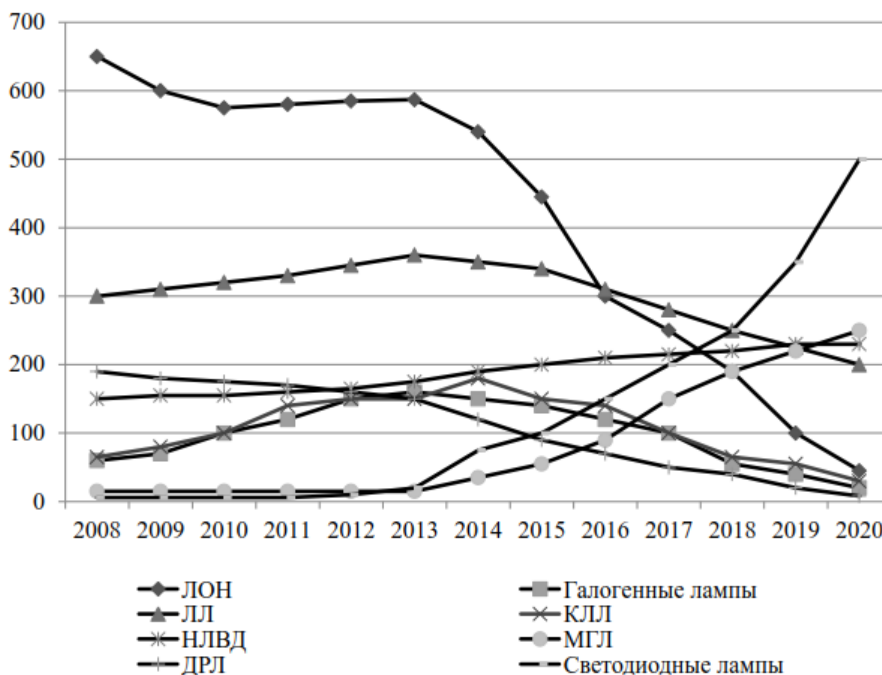
госбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ».

Необходимо отметить, что доля отечественных энергоэффективных источников света и осветительных приборов на их основе на российском светотехническом рынке постепенно увеличивается, но еще крайне мала и не соответствует мировым тенденциям по долевого соотношению с эксплуатируемыми неэффективными лампами. Объемы отечественного выпуска светодиодных ламп составляют не более 60 тысяч штук в год.

Объемы производства светотехнических изделий бытового и аналогичного назначения, к которым относились 4 группы продукции – «люстры и подвесы», «бра», «торшеры», «электрические лампы настольные», в 2005 году в РФ составили 1,5 млн шт., в 2006 году – 2,0 млн шт., в 2007 году – 2,2 млн шт., в 2008 году – 1,8 млн шт., в 2009 году – 1,1 млн шт. В 2010 году изменились наименования учитываемых групп выпускаемой продукции, вместо 4 указанных групп светотехнических изделий бытового и аналогичного назначения введена группа товаров с наименованием «Светильники и устройства осветительные». Объемы российского производства по этой группе составили в 2010 году 13,3 млн шт., в 2011 году – 18,2 млн шт., в 2012 году – 26,1 млн шт., в 2013 году – 29,2 млн шт., в 2014 году – 33,7 млн шт.

Реализация мер в области повышения энергетической эффективности и обеспечения энергосбережения в отечественной светотехнической отрасли должна привести к изменению основных характеристик систем освещения при использовании различных технологий освещения [9, 194 – 196].

1. Изменение количества световых точек в действующих системах освещения в России (рис. 1).



ЛОН – лампы накаливания общего назначения, ЛЛ – люминесцентные лампы, НЛВД – натриевые лампы высокого давления, ДРЛ – дуговые ртутные лампы, КЛЛ – компактные люминесцентные лампы, МГЛ – металлогалогенные лампы

Рисунок 1 - Динамика изменения количества световых точек в действующих системах освещения в Российской Федерации за 2008 – 2020 гг., млн шт.

За счет изменения конструкции осветительных приборов и их эффективности общее количество световых точек к 2020 году должно уменьшаться. В жилых домах и офисах будет видоизменяться конструкция светильников, в результате многоламповые системы и осветительные приборы должны будут уступить место светоизлучающим модулям с различными светопреломляющими оптическими системами. Разрядные лампы будут ис-

пользоваться в основном в осветительных установках большой мощности. В общественных зданиях вытеснение люминесцентного освещения будет происходить после 2020 года, когда большая часть парка светильников, установленных в 2010 – 2015 годах, отработает свой ресурс.

2. Изменение световой отдачи основных групп источников света в России (рис. 2).

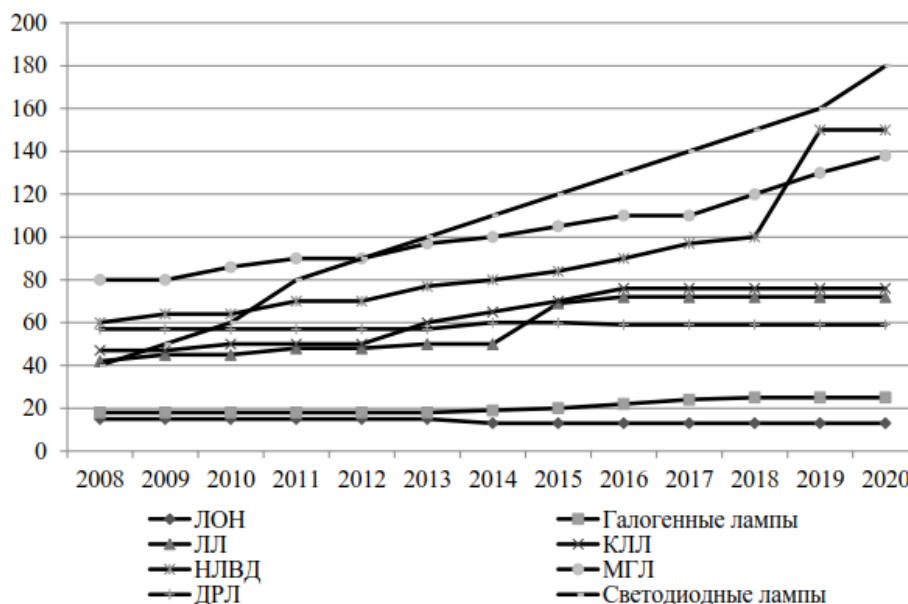


Рисунок 2 - Динамика изменения световой отдачи основных групп источников света в Российской Федерации за 2008 – 2020 гг., лм/Вт

Повышение световой отдачи будет происходить наиболее интенсивно у светодиодных источников света, поскольку уже сейчас в этой области существуют необходимые научно-технологические разработки. В настоящее время светодиодные светотехнические решения демонстрируют перспективно высокие значения световой отдачи. Продолжится совершенствование линейных люминес-

центных ламп третьего поколения, металлогалогенных ламп, натриевых ламп высокого давления. Исследования по ртутным лампам высокого давления типа ДРЛ и лампам накаливания фактически прекращены, поэтому данные источники света практически не будут развиваться.

3. Изменение энергопотребления в системах освещения в России (рис. 3).

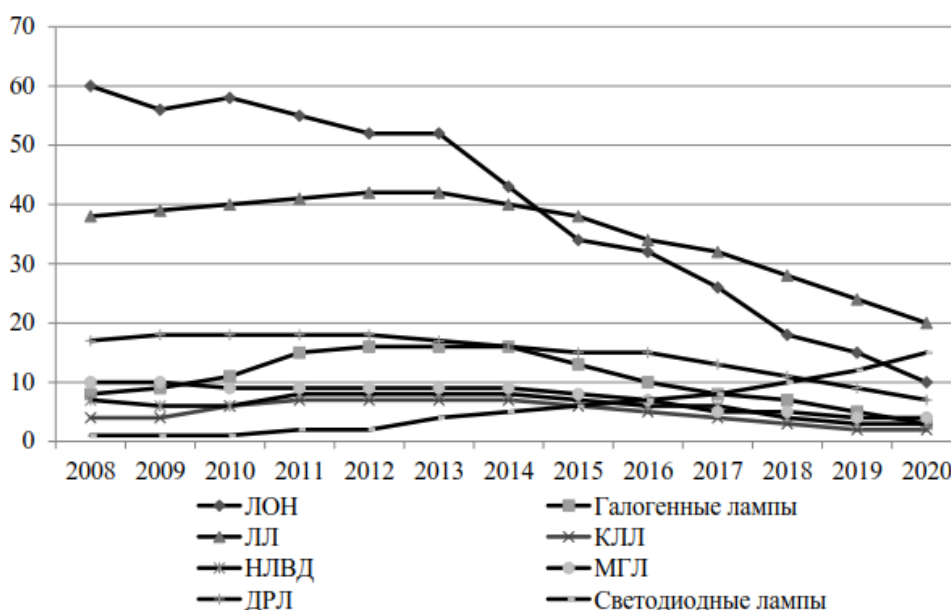


Рисунок 3 - Динамика изменения энергопотребления в системах освещения в Российской Федерации за 2008 – 2020 гг., млрд кВт·ч/год

Потенциально энергопотребление может значительно сократиться только при условии сохранения существующих количественных и качественных требований санитарных норм, принятых в России. Однако следует заметить, что в настоящее время одной из наиболее актуальных тем Международной электротехнической комиссии является пересмотр норм по количеству света искусственного освещения, что обусловлено снижением фактических значений инсоляции в крупных городах.

Таким образом, следует констатировать, что реализация мер в области повышения энергетиче-

ской эффективности и обеспечения энергосбережения в светотехнической отрасли обеспечит преобразование российского светотехнического рынка за счет постепенного вытеснения неэффективного энергоемкого освещения и перехода к энергосберегающим осветительным технологиям и системам. Это позволит сэкономить до 30 – 40 % от всей электроэнергии, потребляемой в осветительными установками, так как в настоящее время в России на освещение расходуется около 130 млрд кВт·ч электроэнергии в год, что соответствует более 14% от полного вырабатываемого в стране объема электроэнергии.

Библиографический список

1. Директива Комиссии 98/11/ЕС от 27 января 1998 г. по выполнению Директивы Совета 92/75/ЕЕС о маркировке этикеткой энергоэффективности бытовых ламп. Режим доступа: <http://gisee.ru/upload/98-11.pdf> (Дата обращения 12 мая 2010 г.).
2. Зинина Л. И., Понетайкина Л. А. Промышленные предприятия региона: перспективы инновационного развития / Проблемы теории и практики управления. 2011. № 1, с. 66 – 73.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (Дата обращения 15 апреля 2009 г.).
4. Лампы бытовые. Методы определения энергетической эффективности : ГОСТ Р 54992–2012. М. : Стандартинформ, 2012, 10 с.
5. Лампы бытовые. Показатели энергетической эффективности : ГОСТ Р 54993–2012. М. : Стандартинформ, 2012, 11 с.
6. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федеральный закон РФ от 23.11.2009 г. № 261-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (Дата обращения 20 июня 2010 г.).
7. План мероприятий, обеспечивающий ограничение оборота на территории Российской Федерации ламп накаливания и предусматривающий систему действий, направленных на стимулирование спроса на энергоэффективные источники света : Распоряжение Правительства РФ от 28.10.2013 г. № 1973-р. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (Дата обращения 15 января 2014 г.).
8. Сысоева Е. А. Современное состояние и тенденции рынка энергосберегающих источников света / Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 17, с. 28 – 32.
9. Сысоева Е. А. Стратегическое управление конкурентоспособностью светотехнических предприятий: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (стандартизация и управление качеством продукции). Саранск, 2015, 291 с.
10. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года : Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 г. № 1715-р. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант» (Дата обращения 22 марта 2010 г.).
11. Энергосбережение. Информирование потребителей об энергоэффективности изделий бытового и коммунального назначения. Общие требования : ГОСТ Р 51388–99. М. : Изд-во стандартов, 2000, 19 с.
12. Энергосбережение. Методы подтверждения соответствия показателей энергетической эффективности энергопотребляющей продукции их нормативным значениям. Общие требования : ГОСТ Р 51380–99. М. : Изд-во стандартов, 2000, 8 с.
13. Энергосбережение. Нормативно-методическое обеспечение. Основные положения : ГОСТ Р 51387–99. М. : Изд-во стандартов, 2000, 20 с.
14. Энергосбережение. Энергетическая эффективность. Состав показателей. Общие положения : ГОСТ Р 51541–99. М. : Изд-во стандартов, 2000, 12 с.

References

1. Direktiva Komissii 98/11/ES ot 27 yanvarya 1998 g. po vypolneniyu Direktivy Soveta 92/75/EEC o markirovke etiketkoj ehnergoehffektivnosti bytovyh lamp. Rezhim dostupa: <http://gisee.ru/upload/98-11.pdf> (Data obrashcheniya 12 maya 2010 g.).
2. Zinina L. I., Ponetajkina L. A. Promyshlennye predpriyatiya regiona: perspektivy innovacionnogo razvitiya / Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2011. № 1, s. 66 – 73.
3. Konceptiya dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda : Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 17.11.2008 g. № 1662-r. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Garant» (Data obrashcheniya 15 aprelya 2009 g.).
4. Lampy bytovye. Metody opredeleniya ehnergeticheskoy ehffektivnosti : GOST R 54992–2012. M. : Standartinform, 2012, 10 s.
5. Lampy bytovye. Pokazateli ehnergeticheskoy ehffektivnosti : GOST R 54993–2012. M. : Standartinform, 2012, 11 s.
6. Ob ehnergoberezenii i o povyshenii ehnergeticheskoy ehffektivnosti i o vnesenii iz-menenij v ot-del'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii : Federal'nyj zakon RF ot 23.11.2009 g. № 261-FZ. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Garant» (Data obrashcheniya 20 iyunya 2010 g.).
7. Plan meropriyatij, obespechivayushchij ogranichenie oborota na territorii Rossijskoj Federacii lamp nakalivaniya i predusmatrivayushchij sistemu dejstvij, napravlennyh na stimulirovanie sprosa na ehnergoehffektivnye istochniki sveta : Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 28.10.2013 g. № 1973-r. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Garant» (Data obra-shcheniya 15 yanvarya 2014 g.).

8. Sysoeva E. A. Sovremennoe sostoyanie i tendencii rynka ehnergoberegayushchih istochnikov sveta / Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'. 2012. № 17, s. 28 – 32.
9. Sysoeva E. A. Strategicheskoe upravlenie konkurentosposobnost'yu svetotekhnicheskikh predpriyatij: dis. ... doktora ehkon. nauk: 08.00.05 – EHkonomika i upravlenie narodnym ho-zyajstvom (standartizaciya i upravlenie kachestvom produkcii). Saransk, 2015, 291 s.
10. EHnergeticheskaya strategiya Rossii na period do 2030 goda : Rasporyazhenie Pravitel'-stva RF ot 13.11.2009 g. № 1715-r. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Garant» (Data obra-shcheniya 22 marta 2010 g.).
11. EHnergoberezhenie. Informirovanie potrebitel'ev ob ehnergoehffektivnosti izdelij bytovogo i kommunal'nogo naznacheniya. Obshchie trebovaniya : GOST R 51388–99. M. : Izd-vo standartov, 2000, 19 s.
12. EHnergoberezhenie. Metody podtverzhdeniya sootvetstviya pokazatelej ehnergeticheskoy ehffektivnosti ehnergopotreblayushchej produkcii ih normativnym znacheniyam. Obshchie trebovaniya : GOST R 51380–99. M. : Izd-vo standartov, 2000, 8 s.
13. EHnergoberezhenie. Normativno-metodicheskoe obespechenie. Osnovnye polozeniya : GOST R 51387–99. M. : Izd-vo standartov, 2000, 20 s.
14. EHnergoberezhenie. EHnergeticheskaya ehffektivnost'. Sostav pokazatelej. Obshchie polo-zheniya : GOST R 51541–99. M. : Izd-vo standartov, 2000, 12 s.

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Тактарова С.В., к.э.н., Пензенский государственный университет

Пронина Ю.Ю., к.э.н., доцент, Пензенский государственный университет

Сенаторов Д.В., к.э.н., доцент, Пензенский государственный университет

Аннотация: В статье авторами обоснована роль трудовых ресурсов в деятельности субъектов аграрного предпринимательства. Дана оценка динамики и структуры трудовых ресурсов, задействованных в агропромышленном комплексе Пензенской области. Представлен критический анализ подходов к оценке трудового потенциала в аграрном секторе экономики. Приведена оценка трудового потенциала в разрезе регионального агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, трудовой потенциал, методы оценки трудового потенциала.

Abstract: In the article the authors justified the role of labor in activity of subjects of agrarian entrepreneurship. Estimation of dynamics and structure of the labour force involved in the agricultural sector of the Penza region. A critical analysis of approaches to the assessment of labor potential in the agricultural sector. The assessment of labor potential in the context of regional agro-industrial complex.

Keywords: labor resources, labor potential, methods of assessment of labour potential.

Пристальное внимание экономической науки к проблемам эффективного использования всех видов ресурсов обусловлено основным противоречием экономики, заключающемся в том, что ресурсы ограничены, а потребности людей безграничны. В отношении агропромышленного комплекса это противоречие проявляется особенно остро, так как отрасли, входящие в комплекс, призваны удовлетворять то, что составляет основание пирамиды человеческих потребностей – потребность в питании. Доступность продовольствия по стоимостным характеристикам во многом обусловлена стоимостью используемых ресурсов. При этом в аграрном производстве существенную долю в структуре ресурсного потенциала составляют трудовые ресурсы.

Экономическая теория определяет трудовые ресурсы как совокупность людей, обладающих способностью трудиться, то есть это часть населения, способная заниматься общественно полезной деятельностью (мужчины от 16 до 60 лет, женщины от 16 до 55 лет) [1]. Кроме этого, сюда включают лиц, работающих в нетрудоспособном возрасте. При этом различают такие категории как:

- экономически активное население – лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые считаются занятыми или безработными;

- занятые в экономике – лица, которые выполняют работу по найму за вознаграждение деньгами или натурой, а также не по найму для получения прибыли или семейного дохода, работу в качестве помогающего на семейном предприятии, занятые выполнением работ по производству в домашнем хозяйстве продукции для реализации;

- безработные – лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые либо не имели работы, либо занимались поиском работы, используя при этом любые способы, либо были готовы приступить к работе.

Согласно данным Росстата численность экономически активного населения в период с 2000 по 2015 гг. в целом по Российской Федерации выросла на 3,8 млн человек, или на 5,2%. Однако следует заметить, что данный рост произошел в основном за счет Московской и Ленинградской областей, а также городов Москва и Санкт-Петербург. Большинство же остальных регионов характеризовались спадом трудового потенциала. Так, численность экономически активного населения ПФО за рассматриваемый период снизилась на 283,2 тыс. человек, в том числе в Пензенской области на 53 тыс. Если численность занятых в экономике за 15 последних лет выросла на 7,3 млн. чел (11%), то в ПФО и в Пензенской

области, в частности, эти показатели составили соответственно 516 тыс. чел. (3,6%) и 0,7 тыс. чел. (0,1 %). В сельском хозяйстве данные показатели имеют устойчивую тенденцию к спаду. Число занятых в отрасли с 2000 по 2015 гг. сократилось в целом по России на 2,8млн. чел., или более, чем на 30%, в ПФО и Пензенской области этот спад за рассматриваемый период составил соответственно 29 и 32%.

В сельском хозяйстве формирование трудового потенциала и использование рабочей силы находятся под воздействием территориальных и отраслевых факторов. Региональный аспект проблемы вытекает из особенностей сложившейся демографической ситуации на территории, а экономические характеристики потенциала зависят от уровня развития производительных сил региона. Поэтому оценка потенциала трудовых ресурсов, то есть производительной способности человеческого фактора в зависимости от уровня развития научно-технического фактора и конкретных условий производства имеет большое практическое значение [2; 32].

В экономической литературе и практике решению этого вопроса уделяется довольно значительное место. Проведя анализ научных подходов к данной проблеме, мы определили, что ученые-экономисты и практики в зависимости от своих взглядов относительно данного вопроса разделяются на три основные группы:

Первая группа исследователей считает, что для денежной оценки трудовых ресурсов можно использовать фонд оплаты труда предприятий. Если абстрактно предположим, что распределение массы валового дохода не находится под воздействием субъективного фактора, то данная методика может быть применима [6]. Однако, в силу того, что сельскохозяйственные предприятия находятся в разных почвенно-климатических условиях с неодинаковой специализацией производства и доходностью выращиваемых сельскохозяйственных культур, обеспеченностью материально-техническими ресурсами, а в результате и с разным финансово-экономическим положением, масса валового дохода (чистого продукта) в одном хозяйстве распределяется в пользу фонда оплаты труда (необходимого продукта), а в другом же – чистого дохода (прибавочного продукта). Это приводит к несопоставимости оценки трудового потенциала на разных уровнях хозяйственного звена. С другой стороны, речь идет не о текущих затратах живого труда, а потенциальной возможности трудовых ресурсов при данном уровне ведения и интенсивности производства.

Вторая группа ученых предлагает «продуктовый» метод исчисления стоимости трудового потенциала. При этом предлагается оценивать трудовые ресурсы по двум критериям - первый показывает потенциальную возможность производства продукции, равную потенциальной производительности труда всего трудоспособного населения региона, а второй основывается на необходимости компенсации общественного труда, затраченного каждым работником за счет производимого им прибавочного продукта. На основе первого определяется возможность региона в увеличении производства продукции, а на базе второго - нормативный уровень производительности труда[4; 39].

Третья группа исследователей рекомендует рассчитать трудовой потенциал населения как произведение численности населения трудоспособного возраста на коэффициент занятости одного человека и на среднюю продолжительность его трудовой жизни [5; 103].

В целом же, считаем, что для более достоверной денежной оценки трудовых ресурсов целесообразно применять «продуктовый» метод исчисления стоимости трудового потенциала, так как он ориентируется на высокий уровень заработной платы, близкой к массе необходимого продукта работников аграрного производства (как результат эффективного использования достижений научно-технического прогресса) и на коэффициент эффективности капитальных вложений в новую технику. Данный метод предполагает установление границы, за пределами которой не оправдана с экономической точки зрения замена живого труда овеществленным, пусть и высокопроизводительным с технико-технологической точки зрения. При определении границы мы ориентируемся на среднемесячную заработную плату работников АПК и коэффициента эффективности инвестиций в новую технику (в среднем с нормой амортизации, равной 15%, и нормативным сроком окупаемости 6,67 года). Результаты такой оценки производим в таблице.

Таблица – Результаты оценки трудового потенциала сельского хозяйства Пензенской области, 2015 год

№ п/п	Район	Среднемесячная зарплата одного работника, руб.	Фондовый эк- вивалент одно- го работника, руб.	Среднегодовая численность работников, чел.	Потенциал трудовых ре- сурсов	
					тыс. руб.	в % к итогу
1	Башмаковский	25276,49	2023122,38	1413	2 859 316,61	6,04
2	Спасский	18478,03	1479068,32	423	626 142,29	1,32
3	Бековский	30269,01	2422660,93	1009	2 444 076,94	5,16
4	Белинский	17607,13	1409388,14	1111	1 565 360,47	3,31
5	Бессоновский	56480,54	4520702,36	1229	5 558 043,81	11,74
6	Вадинский	22424,11	1794744,78	418	749 626,42	1,58
7	Городищенский	16169,12	1294176,69	232	300 169,90	0,63
8	Земетчинский	27862,2	2229982,59	553	1 234 178,66	2,61
9	Иссинский	14076,25	1126728,06	296	333 570,18	0,70
10	Каменский	26852,9	2149292,45	2238	4 810 771,04	10,16
11	Камешкирский	18994,5	1520398,22	884	1 344 617,17	2,84
12	Колышлейский	29644,52	2372779,72	1427	3 387 051,17	7,15
13	Кузнецкий	14241,66	1139931,88	843	960 848,42	2,03
14	Лопатинский	13438,26	1075617,52	731	785 955,63	1,66
15	Лунинский	22687,41	1815773,11	600	1 088 822,68	2,30
16	Малосердобинский	14889,77	1191769,22	883	1 052 859,00	2,22
17	Мокшанский	24976,06	1999159,84	1625	3 247 665,24	6,86
18	Наровчатский	19200,41	1536774,04	362	556 390,49	1,18
19	Неверкинский	15885,57	1271467,81	813	1 033 358,69	2,18
20	Нижнеломовский	19298,31	1544598,51	475	733 980,64	1,55
21	Никольский	13769,07	1102025,21	227	250 407,33	0,53
22	Пачелмский	23676,46	1894996,19	624	1 182 782,22	2,50
23	Пензенский	33951,78	2717546,80	2464	6 695 066,59	14,14
24	Сердобский	26015,75	2082295,17	573	1 193 670,14	2,52
25	Сосновоборский	15213,83	1217687,89	450	547 637,05	1,16
26	Тамалинский	19500,84	1560736,54	1274	1 988 032,17	4,20
27	Шемышейский	18478,03	1479068,32	553	818 586,91	1,73
Итого		20692,43	1656348,93	23731	47348988	100

Как видно из таблицы, чем выше уровень среднемесячной заработной платы, тем выше стоимостная оценка одного сельскохозяйственного работника. Так, наибольший удельный вес в потенциале трудовых ресурсов области в целом занимает Пензенский район - 14,14%, менее - Бессоновский и Каменский районы (соответственно 11,74% и 10,16%), оценка трудового потенциала в Пензенском районе в 22 раза выше, чем в Городищенском районе, в 12 раз - чем Наровчатском и Сосновоборском и в 10,7 раз, чем в Спасском районе.

Преимущество данного методического подхода в том, что, во-первых, он может учитывать инфляционный процесс и, соответственно, индексацию дохода работника; во-вторых, на основе учета уровня

производительности труда позволяет оценить стоимость создания одного рабочего места, так как в стоимость создания одного рабочего места входят затраты на вовлечение в производство каждого нового работника, а также на повышение квалификации действующих сотрудников; в-третьих, делает производство более восприимчивым к внедрению достижений научно-технического прогресса.

Заслуживает внимания также принятая в настоящее время концепция участия в трудовой деятельности и концепция недоиспользования рабочей силы ставшие основой официальной статистической методологии формирования системы показателей трудовой деятельности, занятости и недоиспользования рабочей силы. Данная методика была разработана в

целях формирования показателей, наилучшим образом характеризующих трудовой потенциал предприятий, регионов и отраслей [3].

В данной методике в Системе национальных счетов выделены рыночные и нерыночные экономические единицы, что существенно лучшим образом будет характеризовать трудовой потенциал сельского хозяйства, так как учет будет вестись только в разрезе рыночных единиц, то есть предприятий, производящих продукцию отрасли, исключая сектор госслужащих и некоммерческих структур, обслуживающих домохозяйства. Также отдельно ведется учет нетоварных личных подсобных хозяйств, производящих продукцию только для собственного потребления. Новая методика включает разделения трудового потенциала по формам трудовой деятельности, вынося в отдельные категории работников, трудящихся на себя, в обмен на зарплату или получение прибыли, стажеров, волонтеров, прочих лиц, выполняющих неоплачиваемые работы.

Кроме того, национальная система статистики трудовой деятельности подразумевает классификацию возрастных ограничений. То есть для решения различных задач в области политики занятости ведется отдельная статистика населения трудоспособного возраста, где предусмотрены нижний и верхний возрастной пределы с учетом минимального возраста приема на работу и максимально полного охвата трудовой деятельностью взрослого населения. В России эти пределы установлены в возрасте 15-72 лет.

Методика предусматривает также расчет недоиспользования рабочей силы как несоответствие между предложением и спросом на неё, благодаря чему остается неудовлетворённой потребность в рабочих местах. При этом также классифицируется неполная занятость с учетом продолжительности рабочего времени, безработица и потенциальную рабочую силу, то есть работников, заинтересованных в занятости, но ограниченных сложившимися условиями в её осуществлении. Отдельно планируется учитывать показатели недоиспользования ра-

бочей силы в краткосрочном (4 недели) и долгосрочном периодах (год).

В статистическое измерение должны также включаться показатели неформальной экономики (неформальную занятость), действия, предпринимаемые «в поисках работы» занятыми лицами, что дает некоторый перекося в показателях и оказывает некоторое давление на рынок труда, ситуации чрезмерной занятости, невостребованная трудовая деятельность самозанятого населения.

Предполагается сбор данной информации на уровне рабочих мест (то есть предоставление более подробного отчета в органы статистики производственно-хозяйственными единицами). Аналитические показатели будут исчисляться теперь не только по полу, возрасту, сферам деятельности и регионам, но и по достигнутым уровням образования, группам профессий и специальностей с учетом основного и дополнительно полученного образования и профессионального обучения, городской и сельской местности, занятиям.

Еще один показатель новой методики, полезный для определения трудового потенциала сельского хозяйства – доля натуральных производителей продуктов питания, который определяется отношением числа лиц, занимающихся натуральным производством продуктов питания к численности населения. Таким образом, можно будет определить роль занятого населения в формировании продовольственной безопасности страны, отслеживать динамику производительности по данному направлению.

Вышеуказанная методика применяется с 2016 года, поэтому о её результатах можно будет судить по окончании отчетного периода (года). Однако уже сейчас можно сказать, что она сможет дать более детальные представления о показателях и структуре трудового потенциала по отраслям и группам трудоспособного населения, так как предполагает более подробную детализацию показателей, необходимых для принятия эффективных управленческих решений в области политики занятости.

Библиографический список

1. Большая Российская энциклопедия, т.18. – М.: Изд-во БРЭ, 2005. – 1008 с.
2. Давыдкина О.А. Инновационное развитие ресурсного потенциала сельского хозяйства региона: монография. – Пенза: Приволжский Дом знаний, 2015. – 110 с.
3. Приказ Росстата от 31.12.2015 N 680 «Об утверждении Официальной статистической методологии формирования системы показателей трудовой деятельности, занятости и недоиспользования рабочей силы, рекомендованных 19-ой Международной конференцией статистиков труда»
4. Свободин В.А. Методологические вопросы определения эффективности организационно-экономического механизма сельского хозяйства // АПК: экономика, управление. – 2013. – № 2. – С. 38-42
5. Частухина Ю.Ю., Заявляк И.Н. Перспективы наращивания ресурсного потенциала Аграрного сектора (региональный аспект) // Эффективный менеджмент: Тезисы докладов всероссийской научно-практической конференции. – Пенза. – 2006. – С.102-109.
6. Частухина Ю.Ю. Механизм управления трудовыми ресурсами сельского хозяйства / <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2028.htm>.

References

1. Bol'shaya Rossijskaya ehnciklopediya, t.18. – М.: Izd-vo BREH, 2005. – 1008 s.
2. Davydkina O.A. Innovacionnoe razvitie resursnogo potencijala sel'skogo hozyajstva regiona: monografiya. – Penza: Privolzhsckij Dom znaniy, 2015. – 110 s.
3. Prikaz Rosstat'a ot 31.12.2015 N 680 «Ob utverzhdenii Oficial'noj statisticheskoy metodologii formirovaniya sistemy pokazatelej trudovoj deyatel'nosti, zanyatosti i nedoispol'zovaniya rabochej sily, rekomendovannyh 19-oj Mezhdunarodnoj konferenciej statistikov truda»
4. Svobodin V.A. Metodologicheskie voprosy opredeleniya ehffektivnosti organizacionno-ehkonomicheskogo mekhanizma sel'skogo hozyajstva // APK: ehkonomika, upravlenie. – 2013. – № 2. – S. 38-42
5. CHastuhina YU.YU., Zavyalik I.N. Perspektivy narashchivaniya resursnogo potencijala Agrarnogo sektora (regional'nyj aspekt) // EHffektivnyj menedzhment: Tezisy dokladov vserossiyskoj nauchno-prakticheskoy konferencii. – Penza. – 2006. – S.102-109.
6. CHastuhina YU.YU. Mekhanizm upravleniya trudovymi resursami sel'skogo hozyajstva / <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2028.htm>.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Тезина Л.Е., аспирантка, ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский университет им. Н.П. Огарёва»

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические аспекты инновационного потенциала предприятий агропромышленного комплекса. Предложена модель оценки инновационного потенциала предприятий агропромышленного комплекса. По представленной модели осуществлён расчёт элементов инновационного потенциала на примере регионов Приволжского федерального округа.

Ключевые слова: инновационный потенциал, агропромышленный комплекс, рейтинг.

Abstract: The article deals with the theoretical aspects of the innovation potential of the agroindustrial enterprises. A model of an estimation of innovative potential of the enterprises of agroindustrial complex. According to the presented model Implemented calculation of elements of innovative potential on the example of the Volga Federal District.

Keywords: innovative potential, the agro-industrial complex rating.

В последние годы внедрение инноваций является одним из важнейших факторов активизации производителей продукции, укрепления их экономической самостоятельности и позиций на рынке. Для этого они должны постоянно улучшать производимую продукцию, совершенствовать технологические, управленческие и организационные процессы. Иными словами, они должны вести непрерывную инновационную деятельность.

Переход к инновационной модели экономического роста (или формирование экономики инновационного типа) остается важнейшей стратегической задачей экономического развития России, без решения которой невозможно восстановление и развитие современного экономического потенциала страны и формирование конкурентоспособного национального хозяйства. В конечном счете, от успешности решения этой задачи зависит и уровень международной экономической и политической субъектности РФ в быстро изменяющемся мире.

Инновационный сценарий развития как стратегический курс закреплён в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., в которой сформулированы серьезные задачи в плане повышения темпов экономического роста, расширения позиций на мировых высокотехнологичных рынках, увеличения инновационной активности российских предприятий. В 2011 г. разработана Стратегия инновационного развития России до 2020 г., призванная конкретизировать сценарий перехода российской экономики на инновационный путь развития.

Республика Мордовия является индустриально-аграрным регионом с высокоспециализированным производством и располагает значительным производственно-экономическим потенциалом. Соответственно основным источником формирования продовольственных ресурсов является агропромышленный комплекс региона, который в силу особой производственной значимости и специфики отраслевой структуры играет роль стабилизатора социально-экономической ситуации, способствует созданию собственного потенциала и условий для расширенного воспроизводства в большинстве секторов народного хозяйства [1].

В конце 1980-х – начале 1990-х гг. стремительно набравший обороты процесс экологизации и технологизации АПК России должен был приобрести ускорение в ходе реализации новой аграрно-экономической реформы, которая основывалась на принципах свободы собственности и предпринимательства. Однако выбранные методы госу-

дарственного регулирования жизнедеятельности села не дали желаемых практических результатов. Большинство аграриев не смогли воспользоваться продекларированными свободами из-за неразвитости инфраструктуры рынка, отсутствия первоначального капитала, нерешенности проблем кредитования, неупорядоченности земельных отношений. Государство же, придерживаясь тактики одномоментного разрушения старой системы, фактически устранилось от решения этих проблем на волне идеологии рыночного саморегулирования экономики. Многократно сократился размер бюджетной поддержки отрасли, не приобрели нужных масштабов объемы кредитования производственных и инвестиционных затрат. Проводившаяся ценовая политика оказалась разрушительной для большинства сельхозорганизаций. Увеличилось воздействие других негативных факторов, особенно связанных с социальной политикой на селе. Все это привело к значительным общественным потерям [6].

На сегодняшний день в агропромышленном комплексе Республики Мордовия наблюдаются следующие тенденции:

1) в растениеводстве отмечено сокращение площадей продуктивных сельскохозяйственных угодий всех категорий землепользователей, при стабильном уменьшении которого валовые сборы дают значительные колебания, в то время как достижение максимальных и минимальных значений урожайности не соответствует аналогичному соотношению по показателю валового сбора. Это еще раз подтверждает нестабильность сельскохозяйственного производства и существенное влияние агрометеорологических условий на выращивание различных видов культур. Заметно сокращение количества внесенных минеральных удобрений, а также значительный износ сельскохозяйственной техники.

2) в животноводстве при огромной и своевременной государственной поддержке в целом сохраняется положительная динамика роста основных показателей, однако без должного внимания не должны оставаться свиноводство и овцеводство;

3) отмечено увеличение объемов производства на предприятиях по производству пищевой продукции в связи с их модернизацией, однако, затраты на производство продукции растут, что может привести к потере прибыли. Необходимо отметить, что сокращается степень износа основных производственных фондов. Однако имеются негативные тенденции в финансовой независимо-

сти, устойчивости и платежеспособности предприятий агропромышленного комплекса.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что агропромышленным предприятиям республики Мордовия необходимо внедрение инноваций и эффективное управление ими, чтобы сохранить положительные тенденции их развития и нейтрализовать отрицательные последствия их работы. При использовании эффективных нововведений без особо крупных капитальных затрат можно добиться высоких результатов, что свидетельствует о больших резервах развития агропромышленного комплекса.

Основной движущей силой инновационного процесса в АПК выступает инновационный потенциал. Он отражает степень готовности предприятий выполнять цель и задачи инновационных проектов, а также внедрять инновации в производство. Вопросы формирования и развития инновационного потенциала широко освещены в работах российских и зарубежных авторов. Однако отсутствие однозначной трактовки термина, комплексного анализа его структуры затрудняет выработку конкретной системы его анализа и в связи с этим определение практических рекомендаций по его использованию в процессе стимулирования инновационной активности предприятий [2].

В целях проводимого исследования мы дадим трактовку понятия «инновационный потенциал», определяющую основные направления для его оценки. Так, мы считаем, что инновационный потенциал региона должен рассматриваться как совокупность научно-технического, кадрового, финансово-экономического и информационно-коммуникационного потенциала, которые обеспечивают инновационную деятельность предприятий и повышают конкурентоспособность экономики.

Для осуществления инновационной деятельности предприятия агропромышленного комплекса региона должны обладать высокой величиной инновационного потенциала. В связи с этим крайне важным является выбор методов его оценки.

Большинство методик оценки инновационного потенциала предлагают использовать достаточно

ограниченный ряд показателей, в состав которых входят:

1) макроэкономические (объем валового внутреннего продукта или валового регионального продукта, численность экономически активного населения, среднедушевые доходы и др.);

2) инфраструктурные (количество организаций, использующих коммуникационные и информационные технологии, число страховых организаций и др.);

3) правовые (местные законы, регулирующие инновационную деятельность, предоставляющие налоговые и иные льготы субъектам инновационной деятельности);

4) кадровые (численность работников, занятых в сфере науки, НИР, численность учащихся вузов и др.);

5) экономические (объем инновационной продукции по степени новизны; внутренние текущие затраты на исследования и разработки, поступление патентных заявок и выдача охранных документов, затраты на технологические инновации и т. п.) [7].

Однако в связи с тем, что описанный выше механизм оценки инновационного потенциала использует ограниченный круг показателей, не учитывающих достаточно важные характеристики инновационного потенциала (такие как интеллектуально-профессиональный потенциал, основной капитал и т.д.), мы предлагаем систему показателей оценки инновационного потенциала предприятий региона и методику их расчета, которая позволит оценить величину инновационного потенциала предприятий АПК региона и выявить направления его развития.

Необходимо отметить, что серьезным препятствием при оценке инновационного потенциала является отсутствие необходимой статистической информации, поэтому отдельные показатели, используемые в расчете (среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, объем инвестиций в основной капитал на одного занятого в экономике), характеризуют общие направления развития региона.

Таблица 1 – Система показателей оценки инновационного потенциала предприятий АПК региона

Группа	Показатель
Интеллектуально-профессиональный (человеческий) потенциал (ЧП)	Численность занятых на предприятиях АПК, в % от общей численности занятых в экономике; Выпуск из аспирантуры и докторантуры с защитой диссертации в отчетном году по специальности «Сельскохозяйственные науки», человек; Численность исследователей, выполняющих научные исследования и разработки; Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, рублей.
Научно-технологический потенциал (НТП)	Коэффициент изобретательской активности, ед.; Объем инновационных товаров, работ, услуг, тыс. рублей; Внесение минеральных удобрений на 1 гектар посева сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных организациях, кг; Внесение органических удобрений на 1 гектар посева сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных организациях, т; Расход кормов в расчете на одну условную голову крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях, центнеров кормовых единиц.
Финансово-экономический потенциал (ФЭП)	Сальдированный финансовый результат организаций растениеводства, млн. рублей; Сальдированный финансовый результат организаций животноводства, млн. рублей; Объем инвестиций в основной капитал на одного занятого в экономике.
Информационно-коммуникационный потенциал (ИКП)	Число персональных компьютеров с доступом к сети Интернет на 100 работников, ед.; Доля организаций, использовавших глобальные информационные сети в общем числе обследованных организаций, %.

Предложенная нами система показателей оценки инновационного потенциала региона позволяет проанализировать инновационную деятельность предприятий АПК регионов, определить величину их инновационного потенциала, охарактеризовать его основные направления и разработать основные направления государственного стимулирования инноваций.

С целью повышения объективности оценки инновационного потенциала каждому наилучшему показателю среди регионов в каждом году присваивается максимальное значение –1; в то время как значения остальных рассчитываются как доля от наилучшего. Тем самым мы привели анализируемые показатели в сопоставимый вид. Далее производится расчёт количественных значений отдельных групп потенциалов как сумма входящих в группу нормированных значений показателей. Для комплексной оценки инновационного потенциала региона рассчитаем интегральный показатель, который представляет собой корень четвертой степени из произведения всех потенциалов:

$$ИП = \sqrt[4]{ЧП * НТП * ФЭП * ИКП}$$

Тем самым, используемый подход представляет собой не просто сумму составляющих его элементов, а их комплекс со сложными и многогранными взаимосвязями. Его преимуществом является то, что он охватывает основные потенциалы, приведенные максимально в сопоставимый вид.

По данной методике произведён расчёт инновационного потенциала предприятий агропромышленного комплекса и его элементов по регионам Приволжского федерального округа в 2010 – 2014 гг. с целью определения инновационного потенциала Республики Мордовия, её места в системе инновационной деятельности округа и выработки основных направлений дальнейшего развития [3; 4].

Так, произведённые расчеты показали, что наиболее высоким интеллектуально-профессиональным потенциалом обладает Нижегородская область (значение превышает уровень в ПФО и в Российской Федерации). Низким потенциалом в анализируемом периоде обладает Оренбургская область, при этом его значения ежегодно

уменьшалось (до 2013 г.). По данному показателю Республика Мордовия значительно отстаёт от регионов ПФО, однако, если в 2010 г. регион занимал 10 место в рейтинге регионов ПФО по человеческому потенциалу, то в 2011 г. и далее он поднялся на 9 место. Значение интеллектуально-профессионального потенциала в Республике Мордовия заметно отстают от уровня ПФО и РФ.

Научно-технологический потенциал Республики Мордовия достаточно высок (в 2011 г. регион лидировал в рейтинге субъектов ПФО, а также превышал среднероссийский показатель и средний показатель по округу). В 2010 г. и 2013 г. Мордовия находилась на 4 месте, а в 2012 г. – на 6, в конце анализируемого периода регион снова поднялся на 2 место. Лидерами рейтинга наряду с Республикой Мордовия в 2014 г. стали Пермский край и Саратовская область, отстающими – Республика Татарстан, Кировская и Ульяновская области.

Финансово-экономический потенциал Республики Мордовия за последние годы ухудшился. Если в 2010 г. регион находился на 2 месте в рейтинге субъектов, то в 2014 г. он опустился на 5 место, однако, его значение превышает потенциал в целом по РФ и ПФО. По итогам 2014 г. наиболее высоким потенциалом обладали Нижегородская и Самарская области, Республика Татарстан, низким – Оренбургская область, Удмуртская Республика и Республика Марий Эл.

Характеризуя информационно-коммуникационный потенциал регионов Приволжского федерального округа, необходимо отметить, что Республика Мордовия находится на самых низких позициях проведенного рейтинга. При этом в 2013 г. регион опустился на последнее место. По последним анализируемым данным лидерами рейтинга стали Пермский край, Самарская область и Республика Татарстан. К отстающим наряду с Мордовией относятся Республика Марий Эл и Кировская область.

Рассмотрим, как сложилось итоговое значение инновационного потенциала агропромышленного комплекса в регионах ПФО в 2010 – 2014 гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Интегральный показатель оценки инновационного потенциала предприятий агропромышленного комплекса регионов Приволжского федерального округа в 2010 – 2014 гг., в условных единицах

Регион	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	1,92	1,72	1,69	1,71	1,77
Приволжский федеральный округ	1,50	1,54	1,54	1,59	1,54
Республика Башкортостан	1,31	1,36	1,38	1,37	1,36
Республика Марий Эл	1,07	1,09	0,99	1,10	1,06
Республика Мордовия	1,53	1,57	1,48	1,53	1,53
Республика Татарстан	1,72	1,72	1,75	1,83	1,75
Удмуртская Республика	1,18	1,18	1,18	1,17	1,18
Чувашская Республика	1,31	1,28	1,47	1,34	1,36
Пермский край	1,50	1,44	1,45	1,61	1,51
Кировская область	1,08	1,15	1,10	1,18	1,13
Нижегородская область	1,87	2,06	1,97	2,07	2,00
Оренбургская область	1,14	1,14	1,05	0,98	1,08
Пензенская область	1,28	1,42	1,52	1,42	1,42
Самарская область	1,67	1,73	1,71	1,76	1,72
Саратовская область	1,31	1,25	1,30	1,31	1,29
Ульяновская область	1,54	1,71	1,55	1,64	1,61

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что среди регионов ПФО наблюдаются существенные различия по показателю инновационного потенциала. Необходимо отметить, что Республика Мордо-

вия за исследуемый период занимала 5 место (за исключением 2012, 2013 гг. – 6 место). В целом инновационный потенциал Мордовии соответствует изучаемому показателю по Приволжскому фе-

деральному округу, но отстаёт от среднероссийского. Лидерами рейтинга стали Нижегородская область, Республика Татарстан и Самарская область, отстающими Оренбургская область, Республика Марий Эл и Кировская область.

Для систематизации имеющихся данных используем метод статистической группировки [5], результаты которого представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Статистическая группировка регионов Приволжского федерального округа по уровню инновационного потенциала предприятий агропромышленного комплекса в 2014 г.

Уровень инновационного потенциала	Значение инновационного потенциала	Количество регионов в группе	Регионы
Низкий	1,06 – 1,29	5	Республика Марий Эл, Оренбургская область, Кировская область, Удмуртская Республика, Саратовская область
Средний	1,30 – 1,53	5	Чувашская Республика, Республика Башкортостан, Пензенская область, Пермский край, Республика Мордовия
Высокий	1,54 – 1,77	3	Ульяновская область, Самарская область, Республика Татарстан
Очень высокий	1,78 – 2,01	1	Нижегородская область

Так, данные таблицы 3 свидетельствуют о среднем уровне инновационного потенциала предприятий агропромышленного комплекса Республики Мордовия (наряду с Чувашской Республикой, Республикой Башкортостан, Пензенской областью и Пермским краем). Необходимо отметить, что в группу регионов с очень высоким уровнем инновационного потенциала предприятий АПК вошла

лишь Нижегородская область, на опыт управления инновационной деятельностью которой нужно обратить пристальное внимание.

Для более детального изучения того, как менялось значение инновационного потенциала и его компонентов в исследуемом периоде (2010 – 2014 гг.), обратимся к таблице 4.

Таблица 4 – Средние темпы роста потенциалов агропромышленного комплекса регионов ПФО за 2010 – 2014 гг., в %

Регионы	ИП	ЧП	НТП	ФЭП	ИКП
Российская Федерация	97,96	99,70	99,22	92,78	100,34
Приволжский федеральный округ	100,67	99,93	98,54	104,03	100,27
Республика Башкортостан	100,92	100,54	99,47	102,77	100,91
Республика Марий Эл	99,97	99,80	97,30	101,81	101,02
Республика Мордовия	100,05	100,32	99,17	99,93	100,77
Республика Татарстан	100,51	100,72	99,05	101,91	100,36
Удмуртская Республика	99,88	99,37	97,96	101,54	100,70
Чувашская Республика	100,92	98,93	98,51	105,60	100,79
Пермский край	100,03	100,40	98,29	100,36	101,10
Кировская область	101,02	100,19	99,18	102,52	102,22
Нижегородская область	101,72	99,92	97,19	109,29	100,87
Оренбургская область	98,79	99,82	95,79	98,74	100,90
Пензенская область	102,60	100,15	98,77	109,38	102,43
Самарская область	100,75	98,70	97,81	107,34	99,41
Саратовская область	99,73	99,79	100,28	97,76	101,12
Ульяновская область	101,19	99,08	101,27	104,00	100,48

По данным таблицы 4 в 2010 – 2014 гг. отмечено снижение уровня инновационного потенциала предприятий АПК в Республике Марий Эл, Удмуртской Республике, Оренбургской и Саратовской областях, причем наибольшее сокращение зафиксировано в Оренбургской области (на 1,2%) за счет спада всех элементов инновационного потенциала за исключением информационно-коммуникационного. В остальных регионах наблюдается рост уровня инновационного потенциала, при этом наибольшее увеличение характерно для Пензенской области (на 2,6%), обеспеченное ростом научно-технологического, информационно-коммуникационного и финансово-экономического потенциалов. Необходимо отметить, что за исследуемый период инновационный потенциал предприятий АПК в целом по стране сокращался в среднем ежегодно на 2,0 %. В это же время в среднем ежегодно инновационный по-

тенциал предприятий АПК Приволжского федерального округа рос на 0,7%.

Кроме того, в 2010 – 2014 гг. в среднем ежегодно инновационный потенциал предприятий АПК Республики Мордовия увеличивался на 0,05%; интеллектуально-профессиональный – на 0,32%; информационно-коммуникационный – на 0,77 % и лишь финансово-экономический потенциал предприятий АПК региона ежегодно сокращался на 0,07%.

Таким образом, учитывая оценку инновационного потенциала предприятий агропромышленного комплекса регионов ПФО, следует отметить, что в Республике Мордовия имеются существенные возможности для осуществления инновационной политики. При этом проведенный анализ указал на основные направления инновационного потенциала Мордовии, выделив его сильные и слабые стороны. Поэтому необходимо эффективно использовать имеющиеся ресурсы, а также ориентировать

ся на поиск внутренних резервов для обеспечения ускоренного внедрения новшеств в целях успешного инновационного развития.

Так, мы считаем, что важнейшими направлениями развития АПК Республики Мордовия на сегодняшний день являются активизация научно-инновационной деятельности предприятий, рост объемов производства, прежде всего, наукоемкой

продукции, насыщение рынка современными конкурентоспособными товарами, повышение научно-технического потенциала предприятий, создание экспортоориентированных и импортозамещающих производств, укрепление материально-технической базы всех отраслей хозяйственного комплекса.

Библиографический список

16. Зинина Л.И. Производство конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции: формирование стратегии развития / Л.И. Зинина, О.А. Бурлакова // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – №8. – С. 112 – 122.
17. Какаева Е.А., Дуненкова Е.А. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием: учебное пособие / Е.А. Какаева, Е.Н. Дуненкова. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014. – 176 С.
18. Мордовия: Стат. ежегодник. / Мордовиястат. – Саранск, 2015. – 449 с.
19. Регионы России: Стат. сборник. / Росстат. – Москва, 2015. – 1266 с.
20. Теория статистики : Учебник / [Р.А. Шмойлова, В.Г. Минашкин, Н.А.Садовникова и др.] ; под ред. Р.А. Шмойловой. – М: Финансы и статистика, 2006. – 464 с.
21. Ускова, Т.В. Агропромышленный комплекс региона: состояние, тенденции, перспективы: монография / Т.В. Ускова, Р.Ю. Селименков, А.Н. Чекавинский. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 136 с.
22. Шабалтина Л.В. Формирование инновационной среды региона / Л.В. Шабалтина // Вестник УГАТУ.– 2013. – №1. – С. 170 -176.

References

1. Zinina L.I. Proizvodstvo konkurentosposobnoj sel'skohozyajstvennoj produkcii: formirovanie strategii razvitiya / L.I. Zinina, O.A. Burlakova // Problemy teorii i praktiki upravleniya. – 2010. – №8. – S. 112 – 122.
2. Kakaeva E.A., Dunenkova E.A. Innovacionnyj biznes: strategicheskoe upravlenie raz-vitiem: uchebnoe posobie / E.A. Kakaeva, E.N. Dunenkova. – M.: Izdatel'skij dom «Delo» RANHiGS, 2014. – 176 S.
3. Mordoviya: Stat. ezhegodnik. / Mordoviyastat. – Saransk, 2015. – 449 s.
4. Regiony Rossii: Stat. sbornik. / Rosstat. – Moskva, 2015. – 1266 s.
5. Teoriya statistiki : Uchebnik / [R.A. SHmojllova, V.G. Minashkin, N.A.Sadovnikova i dr.] ; pod red. R.A. SHmojlovoj. – M: Finansy i statistika, 2006. – 464 s.
6. Uskova, T.V. Agropromyshlennyj kompleks regiona: sostoyanie, tendencii, perspektivy: monografiya / T.V. Uskova, R.YU. Selimenkov, A.N. CHekavinskij. – Vologda: ISEHRT RAN, 2013. – 136 s.
7. SHabaltina L.V. Formirovanie innovacionnoj sredy regiona / L.V. SHabaltina // Vestnik UGATU.–2013. – №1. – S. 170 -176.

УПРАВЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Титова О.В., к.э.н., доцент, АНОО ВО «Алтайская академия экономики и права»

Аннотация: В статье показаны методические аспекты по анализу себестоимостью продукции с использованием результатов анализа безубыточности для совершенствования финансовой политики предприятия. Проведение анализа безубыточности на предприятиях является одним из наиболее эффективных средств планирования и прогнозирования. Результаты анализа безубыточности по предприятию используются в качестве одного из направлений оптимизации результатов деятельности по выполнению экономических показателей, доведенных до подразделений с учетом проведенной оптимизации. Это дает возможность оздоровить финансовое состояние на предприятии.

Ключевые слова: себестоимость продукции, анализ безубыточности, финансовая политика предприятия, структура затрат.

Abstract: The article shows the methodological aspects of the analysis of production costs with a break-even analysis to improve the financial policy of the enterprise. Conducting breakeven analysis in enterprises is one of the most effective means of planning and forecasting. The results of the analysis of break-even in the enterprise are used as one of the areas of optimization of the results of the implementation of economic indicators reported to units based on the optimization performed. This makes it possible to improve the financial condition of the company.

Keywords: cost of production, break-even analysis, the financial policy of the enterprise, cost structure.

Анализ себестоимости продукции, а также экономических показателей, характеризующих результаты деятельности любого предприятия возможно проводить только в тесной взаимосвязи с суммарными затратами в течение всего года, которые свидетельствуют или об увеличении, или о снижении оборотов деятельности предприятия, которые включают в себя:

- ухудшение или улучшение финансового состояния;
- сокращение или расширение позиций на рынке;
- снижение или увеличение спроса на продукцию;

- снижение или увеличение риска осуществления предпринимательской деятельности. В этом случае основными ориентирами для совершенствования финансовой политики предприятия и сохранения его конкурентоспособности на рынке в перспективе должны стать оптимизация показателей, характеризующих ухудшение деятельности по направлениям, а также снижение уровня себестоимости продукции [1]. Проводя анализ экономических показателей необходимо прежде всего решать вопросы по планированию деятельности предприятия. Для этого проводят расчеты, которые необходимы для того, чтобы получить информацию для дальнейшего проведения маржинального анализа. При этом составляются мероприятия и рекомендации по совершенствованию финансовой политики предприятия, которые обеспечат:

- повышение качества информации, предоставляемой руководству;
- расчет данных для нужд внутренних пользователей, которые составляются планово-экономическим отделом и используются в управлении себестоимостью;
- проведение анализа безубыточности.

Используя данные экономического анализа, просчитывается производственная программа с учетом всех статей затрат, включая затраты на рекламу.

Проводя анализ безубыточности, не следует забывать о том, что максимальный уровень прибыли не является единственной целью предприятия. Применение такого анализа позволяет обос-

новать широкий спектр показателей, влияющих на конечную эффективность деятельности предприятия.

Результаты анализа безубыточности можно использовать предприятию в качестве одного из направлений оптимизации результатов деятельности с учетом выполняемых экономических показателей [2].

Анализируя структуру затрат, подойдем к тому, что наибольшее влияние на снижение себестоимости оказывает снижение затрат по каждому виду изделий. Это в первую очередь связано с тем, что в производство оперативно должны внедряться новые виды продукции, изготовленные из других материалов по современным технологиям обработки, которые позволяют снизить трудоемкость изготовления продукции, при этом качество продукции должно только улучшаться.

В современных условиях на предприятиях проводят маржинальный анализ, с помощью которого выявляются наиболее оптимальные соотношения между переменными и постоянными затратами, при этом экономисту предприятия постоянно необходимо отслеживать экономию по переменным затратам. Особое внимание обращается на формирование фонда оплаты труда с учетом изменения в большую сторону минимальной оплаты труда. Ежеквартально составляются мероприятия по оптимизации материальных затрат. Регулируя и контролируя расходы на каждую единицу продукции, любое предприятие может получить хорошие результаты [3].

Анализ безубыточности является одним из наиболее эффективных средств планирования и прогнозирования деятельности предприятия. Результаты анализа безубыточности по предприятию используются в качестве одного из направлений оптимизации результатов деятельности по выполнению экономических показателей, доведенных до подразделений с учетом проведенной оптимизации [4].

В современных условиях работы предприятия снижение себестоимости в большей степени зависит от технического прогресса, который включает в себя:

- индустриализацию оборудования;
- передовые технологии;

- организацию рабочих мест с загрузкой работников на 100% [6];
- работу по нормированным заданиям;
- оптимизацию административно-управленческого персонала.

В настоящее время практически на всех предприятиях Алтайского края стоит вопрос о техническом состоянии основных производственных фондов. Техническое состояние основных средств оценивается через возрастной ценз оборудования, причем в первую очередь – их активной части. Средний возраст основных фондов по предприятиям региона составляет 17,7 лет. Исходя из представленных данных сделаем вывод, что оборудование на предприятиях уже подходит к критическому состоянию морально и физически изношенному или устаревшему. Износ оборудования на предприятиях Алтайского края ниже среднего [5]. Однако средний возраст для станков, которые непосредственно являются собственностью предприятия и определяются как активная часть производственного оборудования, составляет 19,5 лет, где более 80% станков имеют высокий износ. Производственная мощность оборудования предприятий Алтайского края

используется примерно на 60 - 70%, это низкий показатель, исходя из этого можно сделать вывод, что:

- инвестиционная политика предприятий региона не подразумевает долгосрочных инвестиций производственного назначения, а, следовательно, и приобретения оборудования за счет данных источников;
- приобретение основных средств осуществляется за счет кредитов;
- реализация программы по приобретению и замене активных производственных фондов, а также по их капитальному ремонту;
- приобретение современного высокоточного оборудования для изготовления новых видов продукции, которое позволит производить качественную продукцию и ускорит производственный процесс.

Таким образом, проведение анализа безубыточности и реализация мероприятий по оптимизации переменных позволяет снизить себестоимость продукции, что в конечном итоге дает возможность оздоровить финансовое состояние на предприятии.

Библиографический список

1. Вукович Г.Г., Строителева Т.Г. Особенности организации социально-экономической деятельности в корпоративном секторе промышленности / Экономика устойчивого развития. 2015. № 1 (21), с. 160-164.
2. Межов С.И., Строителева Т.Г. Реализация инновационных решений в современных корпоративных структурах / Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы. Барнаул, 2014, с. 181-189.
3. Строителева Е.В. Совершенствование управления промышленными предприятиями на основе идентификации экономического состояния : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Алтайский государственный университет. Барнаул, 2011.
4. Строителева Е.В. Учет региональных особенностей в планировании конечных результатов промышленных предприятий / Вестник алтайской науки. 2015. № 2 (24), с. 271-273.
5. Строителева Т.Г. Формирование профиля хозяйственного риска предприятий корпоративного сектора промышленности / Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы : материалы Международной научно-практической конференции. Барнаул, 2014, с. 190-145.
6. Титова О.В. Разработка модели формирования трудового потенциала в регионе / Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. № 9, с. 108-112.

References

1. Vukovich G.G., Stroiteleva T.G. Osobennosti organizacii social'no-ehkonomicheskoy deyatel'nosti v korporativnom sektore promyshlennosti / EHkonomika ustojchivogo razvitiya. 2015. № 1 (21), s. 160-164.
2. Mezhev S.I., Stroiteleva T.G. Realizaciya innovacionnyh reshenij v sovremennyh korporativnyh strukturah / Modernizaciya sovremennoj ehkonomiki: tendencii i perspektivy. Barnaul, 2014, s. 181-189.
3. Stroiteleva E.V. Sovershenstvovanie upravleniya promyshlennymi predpriyatiyami na osnove identifikacii ehkonomicheskogo sostoyaniya : dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk / Altajskij gosudarstvennyj universitet. Barnaul, 2011.
4. Stroiteleva E.V. Uchet regional'nyh osobennostej v planirovanii konechnyh rezul'tatov promyshlennyh predpriyatij / Vestnik altajskoj nauki. 2015. № 2 (24), s. 271-273.
5. Stroiteleva T.G. Formirovanie profilya hozyajstvennogo riska predpriyatij korporativnogo sektora promyshlennosti / Modernizaciya sovremennoj ehkonomiki: tendencii i perspektivy : materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. Barnaul, 2014, s. 190-145.
6. Titova O.V. Razrabotka modeli formirovaniya trudovogo potentsiala v regione / EHkonomika i upravlenie: analiz tendencij i perspektiv razvitiya. 2013. № 9, s. 108-112.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

Убоженко Е.В., к.э.н., доцент, Сибирский государственный университет геосистем и технологий, Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В России не в полной мере сформирован логистический рынок, имеющий достаточное количество проблем. В статье рассматривается порядок формирования системы логистических услуг, виды работ в области логистического обслуживания и критерии его оценки, а также классификация логистических операторов, виды грузоперевозок. Дана оценка состояния рынка логистических услуг и перспективы его развития в России.

Ключевые слова: рынок, логистика, логистические услуги, грузоперевозки, автоперевозки, морские перевозки, железнодорожные авто-и авиаперевозки.

Abstract: In Russia is not fully formed a logistics market with a sufficient number of problems. The article considers the order of formation of system of logistics services, the types of work in the field of logistics services and criteria for its evaluation, and classification of logistics operators, passenger and cargo transportation. The evaluation of the status of the logistics market and its development prospects in Russia.

Keywords: market, logistics, logistics services, freight, trucking, shipping, rail, car and air travel.

Логистическими услугами принято считать комплекс услуг, которые способствуют эффективной организации транспортных и товарных потоков (экспедиторские услуги, таможенно-брокерское обслуживание, консалтинговые услуги).

Этапы формирования системы логистических услуг можно представить в следующем виде:

- определение адресности услуги (кому, и какие услуги следует оказывать, для чего проводится опрос и анализ потребностей потребителей);
- проведение анализа видов услуг, предлагаемых конкурентами, и формирование ранжированного списка услуг, которые планирует оказывать фирма (для чего определяется перечень наиболее важных услуг, концентрируются ресурсы);
- формирование уровня предлагаемого сервиса потенциальным клиентам. Потребителей интересуют не только определенные услуги сами по себе, но и их объем и качество;
- оценка влияния сервиса на стоимость оказываемых услуг;
- осуществление постоянного контроля качества оказываемых услуг, налаживание постоянной обратной связи с покупателями для обеспечения соответствия услуг их потребностям и дальнейшей корректировки.

Сложившаяся практика выделяет следующие виды работ в области логистического обслуживания:

- 1) предпродажные (сначала определяют политику фирмы, затем создают структуру системы логистического обслуживания и проводят анализ ресурсов, и потом уже формируют саму систему оказания логистических услуг);
- 2) работы по оказанию логистических услуг, осуществляемые в процессе продажи товаров (наличие запасов на складе, надежность поставки мониторинг заказа, исполнение заказа);
- 3) послепродажный логистический сервис (оказание гарантийного обслуживания);
- 4) информационное обслуживание (предоставление информации о продукции);
- 5) финансово-кредитное обслуживание (все возможные варианты оплаты продукции).

Для оценки качества логистического обслуживания применяют следующие критерии:

- надежность поставки (сроки поставки, обязательства в договоре);
- время от получения заказа до поставки партии товаров;

- гибкость поставки – способность учитывать пожелания клиентов;
- наличие запасов на складе поставщика;
- возможность предоставления кредитов;
- номенклатура и количество;
- качество продукции (высокое, конкурентоспособное, пониженного, низкого);
- время;
- цена – рассматривает количество потребительских отказов в связи с отклонением цен от среднерыночных. В Российской Федерации высокое значение имеет предоставление кредитов, а в странах с развитой рыночной экономикой наиболее значимым показателем является надежность поставки.

Рассматривая структуру логистических услуг, нужно остановиться на классификации логистических операторов, среди которых выделяют следующие:

- 1PL – все операции выполняет сам грузо-владелец;
- 2PL – оказание услуг по транспортировке и управлению складскими помещениями;
- 3PL – расширение стандартного перечня услуг нестандартными (складирование, перегрузка, обработка грузов, дополнительные услуги со значительной добавленной стоимостью), использование субподрядчиков (выполняет чьи-то обязательства);
- 4PL – объединение всех компаний, вовлеченных в цепь поставок;
- 5PL – управление всеми компонентами, составляющими единую цепь поставки грузов, с помощью электронных средств информации.

Логистические операторы 3PL, 4PL, 5PL – это интеграторы логистических процессов высокого уровня, когда вся цепочка поставок управляется одним высококвалифицированным логистическим провайдером. Обычно такого типа операторы востребованы на высоко конкурентных рынках. Их услугами пользуются транснациональные корпорации производящие высокотехнологичные продукты при непрерывном производственном цикле.

Транснациональные корпорации, пользующиеся услугами 4PL-операторов. Их огромное количество, в частности, это SONY, TOSHIBA, автомобильные концерны FORD, CHRYSLER и другие.

В области логистических услуг применяют следующие виды грузоперевозок.

Автоперевозки. Основное их преимущество – удобство, большая маневренность и возможность

доставить груз непосредственно к получателю. Автотранспортом можно перевозить любые виды груза. Современные грузовые автомобили позволяют перевозить груз весом до 25 тонн.

Существует несколько основных типов грузовых автомобилей. *Тентовые полуприцепы (универсальные)* предназначены для недорогой транспортировки разнообразных грузов, существуют также тентованные сцепки из автомобиля и прицепа, которые позволяют увеличить перевозимый объем.

Для перевозки продуктов питания или товаров, требующих хранения при низкой температуре, существуют *автомобили-рефрижераторы*, прицеп которых является холодильником, также существуют прицепы с открытой платформой для перевозки контейнеров, автовозы, автоцистерны.

Авиаперевозка (самый дорогостоящий способ) - это доставка прямым рейсом (транзит), комбинированная (мультимодальная) с использованием дополнительных видов транспорта. Наиболее эффективный способ авиаперевозок - перевозка сборных грузов, когда товары «подгружаются» на самолет, который одновременно задействован сразу в нескольких заказах.

Морские перевозки (самый древний способ). Основной объем грузов в международной торговле доставляется именно по морю. В большинстве случаев являются основой для мультимодальных перевозок. В морских перевозках используются сухогрузы (для перевозки грузов в сыпучем состоянии); Танкеры осуществляют перевозку нефти, газа, для транспортировки массовых грузов могут использоваться балкеры, паромные, в основном для перевозки грузов используют контейнеровозы.

Согласно международным стандартам, применяются 20-футовые и 40-футовые контейнеры. Один контейнер может вмещать до 25 тонн груза. Контейнеровозы могут вмещать до 6000 контейнеров, обеспечивая возможность транспортировки до 150 тысяч тонн грузов. К преимуществам морских перевозкам относят низкую стоимость транспортировки, высокую надежность, низкую вероятность порчи перевозимых товаров, к минусам относят - низкую скорость доставки, зависимость от погодных условий.

Железнодорожные перевозки. Их преимуществом считается огромная протяженность железнодорожных магистралей, которая предоставляет возможность доставки груза из одного конца страны в другой с минимальными затратами; они не зависят от погодных условий; легко отслеживать движение груза; универсальность (широкий выбор вагонов для его транспортировки) и высокая грузоподъемность. Эксплуатация одного вагона заменяет несколько крупногабаритных автомобильных фур. К недостаткам можно отнести низкую скорость перевозки на небольших расстояниях, ограниченное число перевозчиков - монополистов (за счет чего высока вероятность повышения тарифов), риски хищений и потерь грузов в основном из-за технологических процессов (сцепка грузов); изношенность вагонного парка и их несвоевременный ремонт.

Целесообразность выбора вида транспортного средства при перевозке грузов зависит от многих факторов: вида груза, расстояния перевозки, сроков доставки, стоимости, состояния экономики в целом и т.д.

Так, например, экономический кризис в мире и в отдельно взятом государстве также сказываются на состоянии рынка логистических услуг. Для понимания степени такого влияния следует прове-

сти анализ нынешнего состояния рынка логистических услуг в России.

Современный рынок логистических услуг претерпел серьезные изменения за последние несколько лет. За 5 лет с 2011 по 2016гг. логистический автопарк увеличился в 1,8 раза (в основном за счет ввоза подержанных грузовиков). Средний возраст грузовиков с 16 лет уменьшился до 14, но российский автопарк по-прежнему считается одним из самых изношенных автопарков мира. Дорожная и логистическая инфраструктура по введенным площадям дорожного полотна и другим показателям увеличилась всего на 15% и так и осталась недостаточно развитой по сравнению, например, с европейскими странами; качество дорог в отдельных регионах России неудовлетворительное, количество складов увеличилось незначительно (в основном в городах федерального значения, Москве и Санкт-Петербурге).

Чтобы обеспечить гарантию получения чистой прибыли пробег грузовиков должен быть в год - 150-200 тыс. км, а это более 600 км в сутки, без выходных, технических осмотров (ТО) и ремонтов.

Цена на дизельное топливо с 2010 года возросла на 42%, а стоимость перевозок лишь на 3-4%. Рентабельность перевозчиков с 20% снизилась до 8%, экспедиционных компаний - с 8% до 2-4%. Перевозчики и экспедиторы не могут существенно поднять стоимость своих услуг, т.к. это приведет к снижению спроса. Однако увеличиваются прямые и косвенные налоги, растет стоимость электричества, аренды земли, помещений, стоянок и прочего, без чего логистический бизнес существовать не может.

Сокращается число мелких и средних участников логистического рынка; тот, кто еще «держится на плаву», работает без прибыли, иногда даже в убыток себе. Санкции, на поставки продуктов питания из стран Европы, вызвали 30-40 - процентное падение объемов перевозок у российских перевозчиков, и особенно это сказалось на рефрижераторных перевозчиках.

Российский рынок практически полностью насыщен товарами длительного пользования.

Усиливается темп падения промышленного производства, рост инфляции с начала 2015 составляет 10,39%. С 15 ноября 2015 г. в России запустили систему «Платон», которая предполагает платный проезд по федеральным дорогам для грузовиков с массой больше 12 тонн. «Дальнобойщики» встретили нововведение крайне неодобрительно. По стране прошли протестные акции водителей. В ответ на волну недовольства среди автоперевозчиков правительство приняло решение о снижении сбора с тяжелых фур с 3,06 руб. до 1,53 руб. за километр пути. Мера временная и уже с марта 2016 года стоимость проезда вновь повысилась. Для потребителей это грозит резким ростом цен в магазинах, а для перевозчиков - потерей доходов. Наиболее вероятным вариантом развития ситуации станет переход транспортных перевозок в теневой рынок.

Доля теневой экономики уже сейчас, по данным Росстата, составляет 35-40% от ВВП страны и, по данным Минтруда, в ней задействовано около 20 млн. человек из числа работоспособного населения. Большинство перевозчиков в РФ - индивидуальные предприниматели (80% автопарка России - ИП с 1-5 машинами). Они не имеют подушки финансовой безопасности, покрывающей стоимость перевозимого ими груза, плюс ко всему не пользуются страховкой.

Возрастает риск неплатежей со стороны заказчиков и, как следствие, банкротства транспортных и логистических компаний. В связи с чем сроки оплаты выполненных работ по перевозкам предположительно будут увеличиваться. Так, если еще в 2007 году 90% заказчиков логистических услуг производили оплату в течение 1–5 дней после получения счета, то в 2010 — 20% платили уже в течение 30 дней, а в 2013 – 30% перешли на платежи сроком в 60 дней, в настоящее время наметившаяся тенденция, к сожалению, сохраняется. Снижается покупательная способность населения и доходы компаний.

Все вышеизложенное позволяет определить дальнейшие перспективы на 2017 год. Можно предположить, что произойдет общее снижение качества услуг и надежности работы логистических компаний. Это связано с несовпадением желаний участников рынка. Заказчик желает максимально сократить свои расходы на доставке и складском сервисе, и поэтому не готов платить соответствующие деньги. Бизнес же, связанный с логистикой, желает выжить любым способом. Поэтому основным трендом в их взаимоотношениях будет ценовая борьба, а не достижение синергетического экономического эффекта.

Рыночная ситуация приведет к сокращению количества игроков среди логистических компаний, падению качества и снижению ответственности. На российский рынок устремятся не только российские перевозчики, работавшие на международных маршрутах, но и перевозчики и экспедиторы из Европы и стран бывшего СНГ, будет усиливаться конкуренция.

Планируется ужесточение контроля в области логистики, связанной с внешнеэкономической деятельностью (ВЭД), политические игры государства на экономическом и налоговом поле, валютные

игры с курсом рубля затормозят развитие международных поставок и работу участников ВЭД.

Ожидается, что произойдет сокращение количества таможенных представителей, брокеров и вырастет их концентрация в крупных городах с развитой логистической сетью и таможенной инфраструктурой. Подчиняясь логике кризисной ситуации, многие логистические компании будут брать на себя повышенные обязательства, которые не смогут выполнить.

Конкуренция среди логистов не приведет к снижению цен и повышению качества услуг. Эффект будет обратным, по крайней мере ближайшие два года. Виной тому огромное разнообразие перевозчиков, экспедиторов, брокеров, логистов, государственная и внутрикорпоративная коррупция. Поэтому в ближайшие два – три года предположительно выявят сильных игроков и, как следствие, возможно улучшат логистическую ситуацию в целом, если не вмешаются коррупция и теневая экономика.

Не сразу, постепенно, но содружество клиентов и логистических компаний начнется. Первостепенное значение приобретет осознание необходимости партнерства. Некоторым компаниям имеет смысл рекомендовать своим клиентам уходить от отсроченных платежей, поскольку в сложившейся ситуации любой день для компании-должника может стать последним.

Логистика в России, равно как и во всем мире, не раз и не два переживала фатальные удары и потрясения, каждый раз возрождаясь заново. Остается надеяться, что желание логистических компаний сохранить свой бизнес и приумножить уже достигнутое на настоящий момент, позволит им преодолеть все трудности, не утратив качество предоставляемых услуг.

Библиографический список

1. Аникин Б.А., Родкина Т.А. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. М., 2011, с. 276
2. Нагапет'янц Н.А. Коммерческая логистика. М., 2014, с.202.
3. Новиков В.И. Информационное обеспечение логистической деятельности торговых компаний: Учебное пособие. М., 2014, с.76.
4. [Электронный ресурс] <http://www.logisterra.ru/news/view/rynok-logistiki-bydetperestraivatsya>

References

1. Anikin B.A., Rodkina T.A. Logistika i upravlenie cepyami postavok. Teoriya i praktika. M., 2011, s. 276
2. Nagapet'yanc N.A. Kommercheskaya logistika. M., 2014, s.202.
3. Novikov V.I. Informacionnoe obespechenie logisticheskoy deyatel'nosti torgovyh kompanij: Uchebnoe posobie. M., 2014, s.76.
4. [Elektronnyj resurs] <http://www.logisterra.ru/news/view/rynok-logistiki-bydetperestraivatsya>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Увайсаева А.Г., старший преподаватель, ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Аннотация: в статье рассмотрен новый подход к проблеме финансирования развития региональной производственной инфраструктуры, поднятие уровня региональной инвестиционной привлекательности всех отраслей народного хозяйства, повышению конкурентоспособности региона и страны в целом на мировых рынках. Ключевые слова: региональная инфраструктура, инвестирование, частный бизнес, государственная поддержка, государственно-частное партнерство.

Abstract: in article new approach to a problem of development financing of a regional production infrastructure, a raising of level of regional investment appeal of all industries of the national economy, increase in competitiveness of the region and country in general in the world markets is considered.

Keywords: regional infrastructure, investment, private business, state support, public-private partnership.

В народном хозяйстве каждого государства имеются незаменимые для нормальной жизнедеятельности населения сектора, инвестирование в которые для частного бизнеса особого интереса без государственной поддержки не вызывает, что происходит из-за большой стоимости проектов, сроков окупаемости.

Сегодня к таким проектам или отраслям относят проекты в инфраструктурных отраслях, которые традиционно находятся в ведении государства.

Традиционно сложившаяся практика финансирования развития региональной производственной инфраструктуры с ее неповоротливым механизмом стала давать сбои, а частный бизнес повсеместно отличается мобильностью, склонностью и готовностью к инновациям, высоким уровнем эффективности использования ресурсов.

Степень и уровень эффективности производственной инфраструктуры, обслуживающих региональное производство, напрямую влияет на региональную инвестиционную привлекательность всех отраслей народного хозяйства и способствует повышению конкурентоспособности региона и страны в целом на мировых рынках.

Именно состояние и уровень развития элементов инфраструктуры и характеризуют готовность страны и региона в частности к международной кооперации.

Именно вышеперечисленные причины вызвали необходимость делегирования части важных правомочий и полномочий в области формирования и функционирования отдельных объектов производственной и социальной инфраструктур частному бизнесу.

Хотя за государством сохраняется ответственность за бесперебойное предоставление благ и услуг, чем и вызвана необходимость сохранения части объектов региональной инфраструктуры и видов производств в государственной собственности.

Необходимость совместного использования преимуществ государства и частного бизнеса для обеспечения населения региона и страны в инфраструктурных услугах, привело в экономике ряда зарубежных стран к возникновению новой формы взаимодействия частного бизнеса и государства, своеобразного «симбионта», обозначенного «Public-Private Partnership», что в переводе на русский язык можно обозначить как «государственно-частное партнерство» (ГЧП).

Скачкообразное развитие и возникновение многообразных форм подобного альянса в развитых странах мира, их распространение и эффек-

тивное использование практически во всех отраслях экономики и социальной сферы позволяют характеризовать ГЧП как один из вариантов смешанной экономики 21 века.

Одним из вариантов ГЧП можно отметить модель Великобритании, где начала развиваться и получила повсеместное распространение «private financing initiative» или «частная финансовая инициатива», подразумевающая привлечение финансовых ресурсов частных инвесторов для строительных и реконструкций крупных инфраструктурных объектов.

Возмещение затрат инвестора предлагается в виде получения доходов от эксплуатации построенных объектов, за счет платежей из бюджета, сопровождающиеся налоговыми преференциями, организацией деятельности инфраструктурного объекта вплоть до найма персонала.

Объектами государственно-частного партнерства в основном выступают объекты инфраструктуры, как социального, так и производственного назначения: больницы, школы, автомобильные и железные дороги, спортивные и торговые комплексы и даже тюрьмы.

В результате подобных продуманных действий британского правительства, проекты частной финансовой инициативы обеспечили около 17% экономии бюджета страны и ежегодно темпы заключаемых соглашений нарастают.

Практика использования механизмов ГЧП в Великобритании показала, что целесообразнее их использовать в тех отраслях, которые традиционно закреплены за государством: объекты культуры и архитектуры, памятники, коммунальная, транспортная, социальная и производственная инфраструктура и т.д., а также т.н. публичные службы, ответственные за содержание, ремонт и реконструкция, уборку территорий, ЖКХ, здравоохранение и образование.

В конце второго тысячелетия, в связи вступлением в ЕС, в некоторых восточно-европейских странах возникла проблема несоответствия части инфраструктурных составляющих требованиям ЕС, особенно в части транспортной инфраструктуры.

Результатом активных поисков путей решения нарисовавшейся проблемы стало использование методов и механизмов ГЧП, призванных привлечь инвестиции в расширение и улучшение автомобильных и железнодорожных сетей, модернизацию и техническое переоснащение аэропортов, речных и морских портов.

При этом имели место, как и успешные, так и случаи проблемные, не всегда удачные.

Наглядным примером эффективного проекта, реализованного в рамках и с использованием принципов ГЧП – модернизация и реконструкция международного аэропорта в городе Варшава. Которым пользовались более $\frac{3}{4}$ всех пассажиров при международных перелетах, что, естественно, потребовало в кратчайшие сроки увеличить возможности аэропорта по грузо- и пассажирообороту практически в два раза.

Было признано, что без частного капитала и инноваций реализовать такой масштабный проект в столь короткие сроки невозможно и в результате конкурса в качестве частного партнера выступила немецкая фирма «Хохтиф АГ», предложившая принципиально новую модель финансирования проекта.

В качестве источника финансирования выступил консорциум банков, во главе с АО «Сити-банк», партнером государства по реализации проекта стало агентство «Польские аэропорты PPL».

Реализация проекта обошлась в 153,5 млн.евро, а около 80% финансовых средств предоставили частные компании, в качестве гарантий со стороны государства была предоставлена государственная авиакомпания LOT.

Успешный опыт реконструкции аэропорта в Варшаве, как одного из составляющих региональной инфраструктуры привело к тому, генеральный подрядчик был приглашен для реконструкции в рамках и на принципах ГЧП прочих инфраструктурных объектов многих европейских городов: Гамбург, Дюссельдорф, Сидней др.

Крайне удачной моделью ГЧП, хотя и несколько отличной от Варшавского опыта, был признан проект по реконструкции и модернизации самого крупного аэропорта во Франкфурте-на-Майне.

Отличительной чертой проекта явилась эмиссия ценных бумаг, 29% которых были реализованы в частные руки.

Остальные акции стали распределены следующим образом: 32,1% – Гессен, 20,5% – в муниципальной собственности (г. Франкфурт), 18,4% – в собственности государства.

Вновь образованное акционерное общество, названное «Фрапорт» специально оставило за собой контроль инвесторов, являясь при «частным» акционером прочих аэропортов, таким образом даже «частные» партнеры выступают системой с преимущественно государственным участием.

Примером неудачного использования принципов ГЧП по причине просчетов со стороны государства может выступать попытка реализации инфраструктурного проекта в Чехии, построенная на модели ЧФИ Великобритании. Чешский опыт предостерегает о возможной опасности и проблемах, с которыми может столкнуться неопытный и неподготовленный государственный партнер[1].

Суть чешского инфраструктурного проекта заключалась в постройке стратегически значимого отрезка автомагистрали D47 (80 км.), предложенный частным инвестором проект показался весьма привлекательным и получил тендер практически без конкурса[2].

Государственная составляющая ГЧП не сумела реально оценить намерения подрядчика, который при реализации проекта переложил на государство все риски. В конечном итоге правительство Чехии расторгло проект с выплатой достаточно крупной неустойки.

Результатом неудачного использования ГЧП стало то, что бюджетное финансирование отраслей инфраструктуры в Чехии осуществляется двумя вариантами:

1. Напрямую – для крупных проектов, например по реконструкции автобанов и аэропортов[1].;
2. Опосредованно – через государственный фонд развития инфраструктуры.

Во избежание подобных негативных моментов, разработаны несколько моделей ГЧП, из которых есть возможность выбора наиболее оптимального для данного проекта и которые предлагают различные варианты разделения ответственности и рисков между государством и частными партнерами в проектах ГЧП. Исходя из опыта стран, где механизмы ГЧП достаточно распространены, выделены следующие формы партнерства между государством и частными предпринимателями (таб. 1.).

Таблица 1 - Формы государственно-частного партнерства

Оригинальная трактовка	Российская трактовка
Buy Build Operate	Приобретение – строительство – эксплуатация
Build Own Operate	Строительство – владение – эксплуатация
Build Own Operate Transfer	Строительство – владение – эксплуатация
Build Operate Transfer	Строительство – эксплуатация – передача
Build Lease Operate Transfer	Строительство – аренда – эксплуатация – передача
Design Build Finance Operate	Проектирование – строительство – финансирование
Finance Only	Участие в финансировании
Operation& Maintenance	Контракт на эксплуатацию и обслуживание
Design Build	Проектирование – строительство
Operation License	Право на эксплуатацию

Практика использования разнообразных форм ГЧП в экономически развитых странах показала, что наибольшей проблемой является разделение правомочий и полномочий между государством и частными партнерами: право на управление объектом инфраструктуры, право контроля над целевым использованием объектов, право на прибыль, право на переоценку объектов, право на переуступку третьим лицам.

Вышеперечисленные проблемы обостряются еще и в связи с тем, что ГЧП это не простое слия-

ние части ресурсов, а определенный «симбиоз» интересов и полномочий партнеров.

Во-первых, государство выступает как один из партнеров созданной структуры, одновременно выполняя еще и контролирующие функции.

Во-вторых, являясь участником финансово-хозяйственной деятельности, заинтересовано в максимизации финансовых результатов.

Особую значимость инфраструктурные проекты с использованием моделей ГЧП приобретают на местном уровне, так как именно на муниципальный уровень приходится наибольшая нагрузка

ка по множеству проектов в области транспортной инфраструктуры, социальной инфраструктуры, энергетического хозяйства, охраны окружающей среды, строительства жилья, газообеспечения. При этом основной проблемой местных властей является недостаток финансовых средств, и повсеместное привлечение частного капитала на уровне муниципалитета является обычной практи-

кой по всему миру. Именно на местном (региональном или муниципальном) уровне зачастую возникает вопрос: приватизировать объекты ЖКХ или искать способы привлечения финансовых ресурсов, в том числе используя и модели ГЧП, удорожания стоимости коммунальных услуг, возникновение частной монополией на бытовые услуги.

Библиографический список

1. Айрапетян М.С.,/Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства (Часть 3) /<http://www.ppp-russia.ru/analytics/40-ajrapetyan-ms-zarubezhnyj-opyt-ispolzovaniya.html>
2. Климов П.Е. Государственно-частное партнерство как механизм финансирования модернизации инфраструктуры/ Инновации. Инвестиции. (35)УЭК 11/2011/ <http://uecs.ru/uecs> - 35-352011.

References

1. Ajrapetyan M.S.,/Zarubezhnyj opyt ispol'zovaniya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva (CHast' 3) /<http://www.ppp-russia.ru/analytics/40-ajrapetyan-ms-zarubezhnyj-opyt-ispolzovaniya.html>
2. Klimov P.E. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak mekhanizm finansirovaniya modernizacii infrastruktury/ Innovacii. Investicii. (35)UEHkS 11/2011/ <http://uecs.ru/uecs> - 35-352011.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ ПЯТИ СИЛ МАЙКЛА ПОРТЕРА В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ТОВАРНОГО РЫНКА (НА ПРИМЕРЕ РЫНКА МЕТАЛЛОЛОМА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Угренинов С.В., аспирант, Таганрогский институт экономики и управления

Аннотация: В статье затронут теоретико-методологический аспект исследования региональных рынков. Рассмотрена возможность исследования конкурентной среды региональных товарных рынков с использованием модели пяти сил М. Портера. Практические возможности модели проиллюстрированы на примере анализа рынка металлолома Ростовской области. Сделан вывод об эффективности модели и целесообразности ее использования в совокупности с другими инструментами, методами и подходами различных концепций функционирования региональных рынков.

Ключевые слова: исследование, региональный рынок, модель М. Портера, конкурентная среда, конкурентная сила, фактор, рынок металлолома Ростовской области.

Abstract: The article touches upon theoretical and methodological aspect of research of regional markets. The possibility of competitive business environment studies regional commodity markets using a model of five forces of M. Porter. The feasibility of the model is exemplified by the analysis of the market of scrap metal in Rostov region. The conclusion about the effectiveness of the model and the appropriateness of its use in conjunction with other tools, methods and approaches to different concepts of the functioning of regional markets.

Keywords: research, regional market, M. Porter's model, competitive environment, competitive power, factor, scrap metal market of the Rostov region.

ВВЕДЕНИЕ

Сложность пространственной организации и территориальные различия отечественной экономики предопределяют особую роль региональных товарных рынков в процессе формирования и развития рыночных отношений. Именно региональные товарные рынки, являясь важнейшим элементом территориальной организации народного хозяйства, выполняют функцию механизма товарообращения и обеспечивают непрерывность, сбалансированность хозяйственных отношений.

Вместе с тем, функционирование рынков на региональном уровне сопровождается большим количеством проблем. В настоящий момент большинство из них характеризуются высокой степенью монополизации, нестабильностью, низкой информационной обеспеченностью, противоречиями между бизнесом и государственными органами власти. Данные проблемы в свою очередь влекут за собой деформацию рыночных отношений, низкий уровень деловой активности, замедление темпов развития производства, снижение конкурентоспособности предприятий и нарушение воспроизводственного процесса в целом.

Очевидно, что разрешение этих проблемных вопросов невозможно без проведения исследований основ функционирования рынков, включая изучение их реального состояния, факторов формирования, основных участников, тенденций развития и т.д.

По мнению А.С. Новоселова «цель таких исследований состоит в том, чтобы на основе анализа закономерностей формирования региональных рынков, соответствующего зарубежного опыта и региональных особенностей развития и преобразования отечественной экономики разработать теоретические основы функционирования региональных рынков с учетом нового экономического механизма в условиях перехода к развитым рыночным отношениям» [4. С. 5].

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Исходной точкой таких исследований является формирование соответствующей теоретико-методологической основы. В этой связи, следует отметить, что до настоящего времени теоретико-методологический аспект исследования регио-

нальных рынков в отечественной экономической науке остается малоизученным. Нередко исследователи не отдают себе отчет в том, на какой из теоретико-методологических подходов они опираются, что непременно повышает риск использования методологии неадекватной поставленным задачам и получения некорректных результатов исследования.

Между тем, в мировой экономической науке в процессе развития научных направлений и школ сформировалось множество теорий функционирования и развития региональных рынков. К таким теориям относятся:

1. Теория размещения производства и сферы обращения;
2. Теория рыночных потенциалов и пространственного взаимодействия;
3. Теория центральных мест;
4. Теория геомаркетинга;
5. Концепция пространственного распределения потоков;
6. Институциональную концепция регионального рынка;
7. Теория пространственной конкуренции;
8. Концепция регионального воспроизводства.

Данное разнообразие концепций связано с многоаспектностью и многогранностью изучаемого явления, а также поставленных целей и задач исследования. В каждой из этих теории понятие «региональный рынок» характеризуется особым подходом, как к самому явлению, так и к его составляющим элементам и функциям. Поэтому изучению тех или иных сторон функционирования и развития региональных рынков должна сопутствовать проработка методологических подходов в рамках концепций в наибольшей степени соответствующих поставленным целям и задачам научного исследования.

Так, изучение проблем конкуренции региональных товарных рынков, в первую очередь, должно основываться на положениях теории пространственной конкуренции. В рамках которой вопросы конкуренции рассматриваются с учетом территориальных границ рынка реализации различных товаров и региональных особенностей сферы товарообращения и производства.

В данном аспекте можно выделить разработки современного представителя западной школы пространственной конкуренции американского экономиста М. Портера. В его работах регион со свойственными ему социально-экономическими условиями представлен как важнейший компонент конкурентоспособности. Регион трактуется им как внешняя среда функционирования предприятия. Географическое местоположение предприятий М. Портер рассматривает как важнейший фактор, определяющий уровень конкурентоспособности. Труды М. Портера носят в значительной степени прикладной характер, снабжая теорию универсальными методическими инструментами анализа, одновременно направленными на решение практических и теоретических задач.

В частности, описанные им модели, могут быть адаптированы и использованы в качестве теоретико-методологической базы для изучения конкурентной среды регионального рынка конкретного вида товара.

Как известно под конкурентной средой товарных региональных рынков принято понимать совокупность рыночных сил и факторов, определяющих функционирование хозяйствующих субъектов региональной экономики и их отношения в ходе конкуренции. Зачастую конкурентная среда товарных рынков определяется типом конкуренции и их рыночной институциональной структурой, а также характером государственного регулирования[2]. Однако, несмотря на разную интенсивность конкуренции в различных отраслевых сегментах и территориальных границах, основные элементы конкурентной среды одинаковы, что позволяет использовать общий подход для ее анализа.

Впервые эту идею озвучил американский экономист и ученый М. Портер. В 1980 г. М. Портер опубликовал книгу «Конкурентная стратегия», в которой были выделены пять основных конкурентных сил определяющих состояние конкуренции [5]:

1. соперничество среди присутствующих предприятий на рынке;
2. конкуренция среди товаров-заменителей (субститутов);
3. угроза появления новых конкурентов;
4. рыночное влияние поставщиков;
5. рыночное влияние покупателей.

Выраженность и интенсивность состояния каждой из вышеприведенных сил и их совместное действие на отдельно взятом рынке формируют не что иное, как конкурентную среду рынка.

Таким образом, применяя модель пяти сил М. Портера для анализа конкурентной среды регионального товарного рынка, необходимо выделить и оценить величину влияния на рынок наиболее значимых региональных факторов каждой из вышеперечисленных пяти конкурентных сил. Согласно модели доминирующие факторы формируют условия, в которых функционирует конкретный рынок и конкурирующие на нем предприятия и, в конечном счете, определяют уровень цен, величину расходов, размер капиталовложений, специфику сбыта товара, прибыльность предприятий. Величина влияния каждого из факторов разнится от рынка к рынку, поэтому последовательность анализа должна соответствовать специфике изучаемого объекта.

Для наглядности проиллюстрируем возможности модели М. Портера на примере краткого анализа регионального рынка лома и отходов черных металлов (металлолома) Ростовской области.

Приступая к анализу конкурентной среды данного регионального рынка, прежде всего, необходимо отметить, что Ростовская область по лому черных металлов относится к неттодефицитным регионам, так как потребности местных производств и экспорта значительно превышают ломообразование.

Оценка рыночного влияния покупателей показывает, что внутренний спрос на данном рынке формируется за счет двух крупных металлургических предприятий как: Таганрогский металлургический завод (ПАО ТАГМЕТ) и Ростовский электрометаллургический завод (ООО РЭМЗ). Общая проектная потребность металлолома данных предприятий составляет порядка 1950 млн. тн. в год.

Кроме того в Ростовской области существенное влияние на спрос оказывает экспорт через порты Азово-Донского бассейна. Приоритетным направлением является экспорт в Турцию. Объемы экспортных отправок изменяются в зависимости уровня спроса и закупочной цены на международном рынке.

В области наблюдается устойчивая тенденция увеличения спроса на металлолом, как за счет увеличения проектных мощностей действующих предприятий, так и введения в строй новых. В частности до конца 2016 года в Азовском районе Ростовской области запланирован запуск металлургического завода ЗАО «Донэлектросталь» с проектной потребностью металлолома порядка 300 тыс. тн.

Анализируя рыночную власть поставщиков, следует отметить, что в настоящий момент на территории Ростовской области действует порядка 250 независимых ломозаготовительных организаций. Большинство из них это небольшие предприятия, не имеющие собственной ломоперерабатывающей базы, и, как правило, выступающие в качестве промежуточного звена между ломосдатчиком и крупным ломозаготовителем.

В целях снизить зависимость от цен и условий поставки, а также в полном объеме обеспечить производство сырьем металлургии перешли на поставки лома через аффилированные ломозаготовительные компании. Для ПАО «ТАГМЕТ» таким поставщиком является ООО «ТМК ЧЕРМЕТ», для ООО «РЭМЗ» - ООО «ЛОМПРОМ». Данные заготовители располагают разветвленной сетью заготовительных участков и собственной перерабатывающей базой. Аффилированные структуры обеспечиваются со стороны заводов ценовым преимуществом, более благоприятными условиями приемки металлолома, имеют возможность оперировать «не кредитными» (беспроцентными) денежными средствами металлургических холдингов. Фактически на рынке сформировались вертикально - и горизонтально-интегрированные структуры между потребителями и поставщиками сырья.

Фактически в настоящий момент поставлять напрямую мелкому и среднему заготовителю стало фактически невозможно, а реальная рыночная власть концентрируется в руках крупных ломозаготовительных компаний.

Оценивая возможность появления новых крупных конкурентов необходимо отметить, что в последние годы металлургии существенно увеличили требования к качеству и глубине переработки заготавливаемого металлолома, что влечёт за собой необходимость значительных капитальных затрат в ломоперерабатывающее оборудование. Кроме того наметилась тенденция ужесточения лицензионных требований в части наличия и размера производственных площадей, ломоперераба-

тывающего оборудования, техники, квалификации специалистов и т.д. В таких условиях, в совокупности с давлением со стороны крупных компаний, мелким и средним предприятиям становится все труднее и труднее конкурировать на рынке. В результате среди мелких и средних заготовителей желающие развивать ломозаготовительный бизнес практически отсутствуют, поэтому возможность появления новых крупных участников рынка является минимальной.

Следует отметить, что на фоне увеличения дефицита металлолома происходит усиление конкурентной борьбы между основными участниками рынка. В этой связи одним из ключевых аспектов размещения ООО «РЭМЗ» в г. Шахты было географическое положение на перекрестке потоков металлолома из Москвы по федеральной трассе М4 и со стороны Волгограда к Черноморским портам, а также близость к морским и речным портам Ростова-на-Дону. В результате после запуска «РЭМЗ» переориентировал на себя часть потоков, которые ранее были направлены в сторону портов и ПАО «ТАГМЕТ». Такой же логикой руководствуются инвесторы выбрав площадку для строящегося в Азовском районе металлургического завода «ДонЭлектроСталь» рядом с Ростовскими и Азовским портами. По заявлению руководства ЗАО «ДонЭлектроСталь» после окончания строительства и запуска, компания планирует с помощью дочернего предприятия ООО «Донлом» перенаправить на нужды завода свыше 200 тыс. тн. экспортируемого металлолома.

На этом фоне происходит обострение конкурентной борьбы между металлургами и экспортерами металлолома. При этом учитывая значительные транспортные расходы, высокие требования к качеству металлолома, а также наличия проблем с оплатой товара, региональные металлурги нередко проигрывают конкурентную борьбу. Экспортные цены и условия оплаты со стороны экспортеров зачастую гораздо привлекательнее, чем условия, предлагаемые металлургическими заводами. В силу этих причин металлурги предпринимают попытки ограничить экспорт за счет введения заградительных пошлин.

Особую остроту борьбе придал фактор девальвации рубля. Учитывая, что цена закупки экспортерами привязана к мировым ценам, устанавливаемым в долларах США, начиная с 2014 года, девальвация рубля привела к резкому росту активности экспортеров. За счет разницы курсов, выросла цена металлолома в рублевом эквиваленте. В результате в Ростовских портах периодически выстраиваются очереди на экспортную погрузку российского лома. В этой связи в июне 2016 г. руководство ООО «РЭМЗ» обратилось в Общероссийский народный фронт с просьбой посодействовать в ограничении экспорта металлического лома из Ростовской области. Обращение было аргументировано тем, что сегодня завод работает только на 60–70% от своей мощности по причине недостатка сырья в донском регионе, который возник из-за неограниченного «серого» экспорта металлического лома в Турцию.

Оценка конкуренции со стороны товаров-заменителей (передельного чугуна, горячебрикетированного железа, железосодержащих окатышей и т. д.) показывает, что указанные субституты на данном региональном рынке в настоящий момент существенного влияния не оказывают, так как их применение ограничено стоимостью, специфическими условиями хранения, транспортировки, а также технологией производства электросталепла-

вильных производств, расположенных на территории Ростовской области.

Таким образом, анализ рынка металлолома Ростовской области с использованием модели пяти конкурентных сил позволил выделить следующие основные региональные факторы конкурентной среды:

1. рост спроса на фоне дефицита предложения;
2. региональный монополизм металлургических заводов;
3. формирование интегрированных структур между потребителями и поставщиками сырья;
4. скопление рыночной власти в руках крупных заготовителей на фоне общего укрупнения структуры участников рынка;
5. повышение входных барьеров, сопровождаемое повышением капиталоемкости заготовки, увеличением лицензионных требований и ограничением оптовых каналов распределения;
6. обострение конкуренции между металлургическими компаниями и экспортерами лома.

В совокупности доминирующие факторы указывают на то, что в данный момент рынок характеризуется высоким уровнем конкурентной борьбы под давлением растущего спроса и дефицита металлолома. Очевидно, что эти факторы должны быть приняты в расчет при входе на рынок, построении стратегии предприятий ломозаготовки, планировании и реализации инвестиционных проектов в сталеплавильном секторе производства, а также разработки концепции развития регионального рынка металлолома на территории Ростовской области.

Вышеприведенный пример показывает, что модель М. Портера действительно может использоваться как эффективный инструмент диагностики конкурентной среды регионального товарного рынка, раскрывая при этом степень влияния пяти сил конкуренции на функционирование фирм, работу рынка и всей региональной экономики в целом.

Вместе с тем, данная модель имеет ряд недостатков.

Как правило, к недостаткам модели относят отсутствие возможности проследить динамику факторов, игнорирование в качестве отдельных конкурентных сил регулирующего влияния государства и действий комплементоров, недостаточный учет значения человеческого фактора и институциональной структуры.

Кроме того критики модели указывают, что с момента публикации работ Портера экономические условия существенно изменились, в результате чего другие силы начали воздействовать и преобразовывать рынки, а также возникает все больше областей бизнеса, которые невозможно проанализировать «пятью силами». Так, например, сегодня глобальная информатизация и возросшая роль интернета как площадки для электронной коммерции оказывают серьезное влияние практически на все отрасли деловой деятельности.

Мелиховский В.М. отмечает, что для оценки конкурентной ситуации на вновь развивающихся рынках недостаточно применения пяти конкурентных сил, так как исследование сил конкуренции М. Портера в основном акцентируется на производственном секторе экономики как более приспособленном к оценке конкурентной ситуации. Тогда как в других сферах применить модель зачастую затруднительно. Тем самым силы конкуренции М. Портера не имеют универсального характера и имеют специфику в разных сферах деятельности,

в частности, в области образования, рынка знаний[3].

ВЫВОДЫ

В заключении, необходимо сказать, что применение модели М. Портера в целях исследования регионального товарного рынка наглядно показывает возможности взаимодействия и взаимовлияния отраслевого и регионального подходов. Наличие же недостатков модели не означает, что она

потеряла свою актуальность. Это означает, лишь то, что данная модель, как и любая другая обобщающая методика, не может предусмотреть и учесть всех исключений и частных случаев. Поэтому модель пяти конкурентных сил М. Портера необходимо использовать, сознавая ее ограничения и использовать ее в совокупности с другими методами и подходами в рамках различных концепций и теорий функционирования региональных рынков.

Библиографический список

1. Евтушенко Е.В., Рабинович И.В. Теоретические подходы к изучению региональных рынков в современных условиях // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2014. № 1. С. 54-59.
2. Красавина Р. А. Оценка структуры региональных товарных рынков. Соотношение конкуренции и монополии. // В кн.: Регион в период модернизации: стратегии развития: материалы Международной научно-практической конференции, 20 апреля 2012 г. / Науч. ред.: Д. А. Шпилев. Н. Новгород : Издательство НИСОЦ, 2012. С. 71-80.
3. Мелиховский В.М. Критика концепции сил конкуренции Майкла портера и оценка их функционирования на рынке знаний.// Журнал «Теоретическая экономика» 2014. №4. С. 50-53.
4. Новоселов А.С. Теоретические аспекты исследования региональных рынков // Регион: экономика и социология: сб. науч. тр. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2008. – С. 3-22
5. Портер М.Е. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов - М.: Альпина Пабlisher. 2011.
6. Ягунова Н.А., Смагина М.В., Иванов Д.А. Оценка конкурентного окружения предприятия с использованием модели пяти сил Майкла Портера // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. №4(53). С.70-73.
7. Реестр выданных, аннулированных и приостановленных лицензий на деятельность по заготовке, переработке и реализации лома черных металлов [Электронный ресурс] //Официальный сайт министерства промышленности и энергетики Ростовской области. URL: <http://minprom.donland.ru/Default.aspx?pageid=76314> (дата обращения: 15.09.2016).
8. Интервью руководителей [Электронный ресурс]//Официальный портал Правительства Ростовской области. URL: <http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?pageid=125269&mid=130586&ItemID=140> (дата обращения: 15.09.2016).

References

1. Evtushenko E.V., Rabinovich I.V. Teoreticheskie podhody k izucheniyu regional'nyh rynkov v sovremennyh usloviyah // EHkonomika i upravlenie: nauchno-prakticheskij zhurnal. 2014. № 1. S. 54-59.
2. Krasavina R. A. Ocenka struktury regional'nyh tovarnyh rynkov. Sootnoshenie konkurencii i monopolii. // V kn.: Region v period modernizacii: strategii razvitiya: materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii, 20 aprelya 2012 g. / Nauch. red.: D. A. SHpilev. N. Novgorod : Izdatel'stvo NISOC, 2012. S. 71-80.
3. Melihovskij V.M. Kritika koncepcii sil konkurencii Majkla portera i ocenka ih funkcionirovaniya na rynke znaniy.// ZHurnal «Teoreticheskaya ehkonomika» 2014. №4. S. 50-53.
4. Novoselov A.S. Teoreticheskie aspekty issledovaniya regional'nyh rynkov // Region: ehkonomika i sociologiya: sb. nauch. tr. – Novosibirsk: Izd-vo IEHOPP SO RAN, 2008. – S. 3-22
5. Porter M.E. Konkurentnaya strategiya. Metodika analiza otraslej konkurentov - M.: Al'pina Pablisher. 2011.
6. YAgunova N.A., Smagina M.V., Ivanov D.A. Ocenka konkurentnogo okruzheniya predpriyatiya s ispol'zovaniem modeli pyati sil Majkla Portera // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ehkonomicheskogo universiteta. 2014. №4(53). S.70-73.
7. Reestr vydannyh, annulirovannyh i priostanovlennyyh licenzij na deyatel'nost' po zagotovke, pererabotke i realizacii loma chernyyh metallov [EHlektronnyj resurs] //Oficial'nyj sajt ministerstva promyshlennosti i ehnergetiki Rostovskoj oblasti. URL: <http://minprom.donland.ru/Default.aspx?pageid=76314> (data obrashcheniya: 15.09.2016).
8. Interv'yu rukovoditelej [EHlektronnyj resurs]//Oficial'nyj portal Pravitel'stva Rostovskoj oblasti. URL: <http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?pageid=125269&mid=130586&ItemID=140> (data obrashcheniya: 15.09.2016).

ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Федин Д.А., Астраханский Государственный Университет

Аннотация: Факторы и условия конкурентоспособности малого предпринимательства на региональном уровне. Предметом исследования в данной статье является понятие конкурентоспособности и факторы влияющие на ее уровень, в статье рассмотрены предпосылки которые определяют развитие факторов конкурентоспособности на региональном уровне.

Ключевые слова: Конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, развитие конкурентоспособности.

Abstract: Факторы и условия конкурентоспособности малого предпринимательства на региональном уровне. Предметом исследования в данной статье является понятие конкурентоспособности и факторы влияющие на ее уровень, в статье рассмотрены предпосылки которые определяют развитие факторов конкурентоспособности на региональном уровне.

Keywords: competitiveness, competitive factors, development of competitiveness.

В широком смысле слова, конкурентоспособность - это характеристика объекта, отражающая его способность удовлетворять конкретные потребности по сравнению с таковой аналогичных объектов, представленных на данном рынке. Для потребителей повышение конкурентоспособности малых предприятий означает снижение стоимости производимых товаров и услуг, улучшение их качества, сохранение благоприятной, с экологической точки зрения, среды обитания и пр. Малые предприятия связывают укрепление своей конкурентной позиции главным образом с увеличением прибыли, с развитием материально-технической базы, с повышением отдачи от используемых ресурсов и т.п. Существует ряд факторов определяющих уровень конкурентоспособности хозяйственных субъектов. Факторы - это те явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в результате - изменение уровня конкурентоспособности самого предприятия, что и определяет актуальность данной статьи. Факторы - это то, что способствует превращению возможностей в действительность и определяет средства и способы использования резервов конкурентоспособности.

В условиях рыночной экономики исследование конкурентоспособности малого предпринимательства на региональном рынке способствует решению проблемы устойчивого развития регионов, что делает его наиболее привлекательными для реализации инвестиционных и инновационных проектов. Так, инвесторам данные об уровне конкурентоспособности тех или иных малых предприятий позволяют снизить риски невозврата средств и гарантировать получение прибыли, поставщикам - найти платежеспособных партнеров, заказчикам - в установленные сроки получить качественную, отвечающую современным требованиям продукцию и т.д. В конечном итоге развитие конкурентоспособности малых предприятий имеет особое значение для устойчивого развития регионов. Повышение конкурентоспособности помогает налаживанию экономических связей между предприятиями региона, формированию положительного его имиджа в стране и мире за счет расширения географических границ деятельности малых предприятий, создает условия для повышения качества жизни в регионе (обеспечение социальной устойчивости) и др.

Конкурентоспособность выступает важнейшим фактором обеспечения безопасности фирмы, т.е. ее выживания в "суровых условиях действи-

тельности" и последующего эффективного развития. Высокая конкурентоспособность малого бизнеса является гарантом получения высокой прибыли в рыночных условиях. При этом предприниматель имеет целью достижение такого уровня конкурентоспособности, который помог бы ему выживать на достаточно длительном временном отрезке. Заинтересованность предприятий в результатах своей деятельности усиливает необходимость повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, что требует совершенствования работы всех служб и подразделений хозяйствующего субъекта. В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждого предприятия становится повышение конкурентоспособности для закрепления его позиций на рынке в целях получения максимальной прибыли.

Региональное развитие можно считать устойчивым, если стабильно и динамично улучшаются значения показателей качества жизни населения, экономического, научно-технического потенциала региона и др. При этом показатели устойчивого развития региона, на улучшение которых влияет рост конкурентоспособности малых предприятий, можно условно разделить на три группы:

- экономические (доля малых предприятий, доля инвестиций в малые и средние предприятия в общем объеме инвестиций региона, степень износа основных производственных фондов малых предприятий региона и др.);

- научно-технические (количество инновационно-активных малых предприятий в регионе, численность занятых в науке и научном обслуживании, расходы на науку и др.);

- социальные - главным образом, показатели качества жизни населения (жилищные условия населения, демография, образование).

Как показывает опыт развитых стран, повышению инновационной активности малых предприятий в условиях рыночных отношений способствует развитие ассоциаций и союзов; наличие на предприятиях квалифицированных кадров; сотрудничество власти, крупного, малого и среднего бизнеса и др. В Астраханской области направления повышения инновационной активности малых предприятий реализуются в рамках союзов и ассоциаций предпринимателей города. На сайте Министерства экономического развития Астраханской области представлен перечень социально значимых и приоритетных рынков для содействия развитию конкуренции в области. Приоритетными рынками являются: рынок рыбной продукции, агропромышленный рынок, рынок пищевой промыш-

ленности, рынок судостроения, рынок туристских услуг. К основным задачам, которые выполняют эти рынки, относятся: продвижение продукции, производимой на малых предприятиях; подготовка и переподготовка квалифицированных кадров для привлечения к созданию и развитию собственного дела; осуществление взаимодействий предпринимателей и представителей государственной власти и др.

К важнейшим региональным факторам конкурентоспособности малых предприятий на региональном уровне относятся:

- факторы, связанные с производством продукции: инвестиционная активность в регионе; спрос и предложение на региональном рынке труда; количество конкурентов; количество поставщиков материально-технических ресурсов; наличие в регионе институтов подготовки и переподготовки кадров; наличие в регионе объединений предпринимателей; доступ к информационным ресурсам; использование новых материалов и технологий и др.;

- факторы, связанные с удовлетворением интересов потребителей продукции: платежеспособный спрос потребителей на продукцию, производимую малыми и средними предприятиями; демография (количественный состав семей, возрастная структура населения) и др.

Отмеченные факторы конкурентоспособности малых предприятий, анализ зарубежного опыта повышения их конкурентоспособности и направления государственной политики в области поддержки развития малого предпринимательства позволяют разработать ряд предложений по повышению конкурентоспособности региональных малых предприятий, а именно:

- развитие сотрудничества власти и инвесторов (включая банки) с малыми предприятиями, в первую очередь – осуществление поддержки инновационно - активных предпринимателей. Активное развитие в регионе форм государственно - частного партнерства;

- льготы на инвестиции, займы и дотации - что будет способствовать повышению конкурентоспособности малых предприятий, выводу их на внешний рынок и повышению престижа региона на внешнем рынке;

- стимулирование банковских инвестиций в основные производственные фонды, в том числе путем предоставления государственных гарантий; создание в регионе государственных лизинговых компаний;

- совершенствование нормативно-правовой базы регистрации и осуществления деятельности малого, а также среднего бизнеса.

Таким образом, решение проблемы развития конкурентоспособного малого и среднего предпринимательства должно быть связано с созданием общих благоприятных условий для осуществле-

ния экономической и хозяйственной деятельности для всех субъектов, определяемых в соответствии с критериями, установленными законодательством, независимо от их положения на рынке, финансового состояния, формы собственности, вида предпринимательской деятельности, отраслевой принадлежности. Сегодня предприятия сектора малого предпринимательства представляют собой сложные системы, функционирующие в быстро меняющейся окружающей среде с постоянными источниками новых возможностей и угроз, создающих сложную, неоднородную и трудно предсказуемую обстановку. Процесс устойчивого развития региональной экономики, в первую очередь, обусловлен выходом общества на новый виток научно-технического прогресса, появлением новых средств производства, новых источников сырья, новых технологий. Под влиянием этих изменений совершенствуются методы управления производством, организационная структура, развиваются специализация, кооперация и комбинирование производства.

Подводя итог следует отметить, что функционирование предприятий в рыночных условиях, происходит в форме постоянной конкуренции, непрерывного соперничества. Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда факторов, каждая из представленных в работе групп которых имеет право на существование, а их использование будет зависеть от цели проводимого исследования и от того принципа, который положен в ее основу.

Анализ конкурентоспособности очень важный и сложный процесс, требующий внимательного отслеживания происходящих в среде процессов, оценки факторов и установления связи между ними, сильными и слабыми сторонами, а также возможностями и угрозами, которые заключены во внешней среде.

Факторы могут воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности предприятия, так и в сторону уменьшения, при этом определяя средства и способы использования резервов конкурентоспособности. Но наличие самих факторов недостаточно для обеспечения конкурентоспособности. Получение конкурентного преимущества на их основе зависит от того, насколько эффективно они используются и где, в какой отрасли они применяются.

Таким образом, достижение конкурентных преимуществ на рынке во многом определяется конкурентоспособностью организации, природа которой обусловлена, прежде всего, наличием множества детерминирующих ее внутренних и внешних факторов. Очевидно, что чем шире у предпринимателя набор конкурентных преимуществ, тем более благоприятные предпосылки он имеет для успешной деятельности на рынке или отдельных сегментах этого рынка.

Библиографический список

1. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: учебное пособие Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В.
2. <https://minec.astrobl.ru>
3. www.astrastat.gks.ru
4. www.astrobl.ru

References

1. Ocenka konkurentosposobnosti predpriyatij (organizacij). Teoriya i metodologiya: uchebnoe posobie Carev V.V., Kantarovich A.A., Chernysh V.V.
2. <https://minec.astrobl.ru>
3. www.astrastat.gks.ru
4. www.astrobl.ru

СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ

Федотова Н.П., старший преподаватель, Восточно-сибирский государственный институт культуры

Аннотация: В статье рассматриваются экономические показатели действующих сельскохозяйственных производственных кооперативов в Республике Бурятия с целью рассмотреть современный уровень развития.

По нашему мнению, являясь основой коллективных форм хозяйствования в АПК, развитие сельскохозяйственных производственных кооперативов приведет к возрождению сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: сельскохозяйственные производственные кооперативы, экономические показатели, современный уровень развития.

Abstract: This paper examines the economic performance of existing agricultural production cooperatives in the Republic of Buryatia with a view to consider the current level of development. In our opinion, as a basis for collective forms of management in agriculture, the development of agricultural production cooperatives will lead to the revival of agricultural production.

Keywords: agricultural production cooperatives, economic indicators, the current level of development.

Постоянные реформы, в сельском хозяйстве начиная с 1990 года по настоящее время, привели к появлению различных видов сельскохозяйственных товаропроизводителей, отличающихся многообразием форм собственности и хозяйствования. К концу 2003 года в республике Бурятия из 217 бывших колхозов и совхозов 10 (8%), сохранили статус колхозов, совхозов, 10 (8%) преобразованы в открытые, 5 (4%) – в закрытые акционерные общества, 85 (65%) – в кооперативы, 20 (15%) – в товарищества и в другие коллективные сельскохозяйственные предприятия, остальные сельскохозяйственные предприятия ликвидированы.

Этот процесс происходит из-за того, что государство материально помогает и предлагает льготы в основном фермерским хозяйствам, таким образом, поддерживая только мелкого сельхозпроизводителя.

Для высокой товаропроизводительности в сельском хозяйстве должны преобладать крупные организации. В свою очередь на данный момент, как в России, так и в республике Бурятия, на рын-

ке производителей сельскохозяйственной продукции в силу различных экономических реформ, преобладают мелкие и средние производители. Все это привело к уменьшению количества продукции сельского хозяйства, увеличению закупок в других странах. После ввода экономических санкций западными странами стало видно истинное состояние дел в отечественном сельском хозяйстве. Многие политики и экономисты заговорили о возрождении отечественного сельского хозяйства, но развивая малые формы хозяйствования, быстрых и положительных результатов нужно будет ждать долго. Нами предлагается возрождение коллективных форм хозяйствования, и для начала постоянная государственная поддержка сельскохозяйственных производственных и потребительских кооперативов, что бы на их основе строить и возрождать крупные сельскохозяйственные организации.

Рассмотрим изменение количества организаций с коллективными формами хозяйствования в Бурятии с 2010 по 2014 года.

Таблица 1 - Динамика и структура организаций коллективных форм хозяйствования в республике Бурятия за 2010-2014 гг.

Коллективные формы собственности	Количество по годам			Отклонения, %		
	2010	2012	2014	2012/2010	2014/2012	2014/2010
Общество с ограниченной ответственностью (ОАО)	10	8	5	-2	-3	-5
Закрытое акционерное общество (ЗАО)	8	7	7	-1	0	-1
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	64	74	70	10	-4	6
Сельские производственные кооперативы (СПК)	72	60	32	-12	-28	-40
Государственные унитарные предприятия (ГУП)	2	2	1	0	-1	-1
Прочие организации	7	3	3	-4	0	-4
Итого:	163	154	118	-9	-36	-45

Источник: Составлено автором на основании реализации соглашений о сотрудничестве в рамках реализации госпрограммы «Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий в Республике Бурятия» за период 2010-2015 гг.

Количество коллективных форм хозяйствования в сельском хозяйстве неуклонно уменьшается. Это касается всех форм хозяйствования, но особенно, это видно по СПК, поскольку с юридической точки зрения, кооперативом труднее управлять, руководитель несет ответственность перед

коллективом СПК, поэтому многие СПК сменили организационно-правовую форму или закрылись.

По данным Бурятстата, в 2013 году в республике Бурятия зарегистрировано и действуют 52 кооператива, в 2014 году их число уменьшилось до 32. Что на 60 % меньше чем в 2011 году. За 4 года количество сельскохозяйственных производ-

ственных кооперативов сократилось на 40 кооперативов. Несмотря на такое плачевное состояние сельскохозяйственных производственных кооперативов в республике по нашему мнению, эта форма является основой коллективных форм хозяйст-

вания и может достаточно быстро реорганизована в другие коллективные формы.

Теперь рассмотрим распределение сельскохозяйственных производственных кооперативов по районам республики Бурятия.

Таблица 2 - Распределение производственных кооперативов по районам республики Бурятия

Сельскохозяйственные производственные кооперативы	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	За 1 квартал 2015года
Баунтовский эвенкийский р-н (СХ)	4	2	2	2	2	1
Бичурский р-н (СХ)	6	5	5	3	2	2
Джидинский р-н (СХ)	2	2	2	2	1	1
Еравнинский р-н (СХ)	5	5	5	5	2	2
Заиграевский р-н (СХ)	3	3	2	2	-	-
Закаменский р-н (СХ)	6	6	5	5	5	5
Иволгинский р-н (СХ)	4	4	3	3	1	1
Кабанский р-н (СХ)	6	6	6	6	3	1
Кижингинский р-н (СХ)	1	1	1	1	-	-
Курумканский р-н (СХ)	5	4	4	3	3	2
Кяхтинский р-н (СХ)	12	11	10	4	3	3
Мухоршибирский р-н (СХ)	3	3	2	2	2	2
Прибайкальский р-н (СХ)	4	5	4	2	2	3
Селенгинский р-н (СХ)	1	1	1	1	1	1
Тарбагатайский р-н (СХ)	2	2	2	2	2	1
Тункинский р-н (СХ)	2	5	6	-	-	-
Хоринский р-н (СХ)	6	2	2	6	3	2
Итого:	72	65	60	48	32	27

Источник: Составлено автором на основании реализации соглашений о сотрудничестве в рамках реализации госпрограммы «Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий в Республике Бурятия» за период 2010-2015 гг.

Количество сельскохозяйственных производственных кооперативов с каждым годом уменьшается, эта проблема всех сельскохозяйственных производителей имеющих статус юридического лица. Мы связываем это с нестабильной ситуацией в отрасли, когда крупные сельхозпроизводители вынуждены уменьшать производство и постепенно уходить с рынка сельхозпроизводителей. При этом количество сельскохозяйственных производственных кооперативов за последние 5 лет уменьши-

лось более чем в 2 раза, если в 2010 году их количество составляло 72 кооператива, то в 2015 году их осталось всего 27. При этом реально работают и производят сельскохозяйственную продукцию только 12 кооперативов. Их хозяйственную деятельность мы будем рассматривать.

Объем произведенного зерна кооперативами республики Бурятия за 2010-2014 год представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Объем произведенного зерна производственных кооперативами республики Бурятия за 2010-2014 год (тонн)

Наименование организации	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение 2014-2010 гг
СПК «Михайловка»	990	1440	1510	1520	1535	545
СПК «Мыла»	951	953	954	1001	373	-578
СПК «Дабата»						0
СПК «Газар»						0
СПК «Твороговский»	1351	2365	2370	1741	777	-574
СПК «Ульдурга»	790	268	876	968	277	-513
СПК «Эрдэм»	2702	1652	4080	6721	228	-2474
СПК «Хуторхой»	3885	4500	2040	2271	730	-3155
СПК «Колхоз Искра»	8800	11500	12756	10115	8561,5	-238,5
СПК «Прибайкалец»				1160	228	228
СПК «Иро»	380	380	1210	1145	1141	761
СПК «Баян-Гол»						
Итого:	15964	23058	25796	26642	13850,5	-2113,5

Источник: Составлено автором на основании реализации соглашений о сотрудничестве в рамках реализации госпрограммы «Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий в Республике Бурятия» за период 2010-2015 гг. и «Характеристика сельского хозяйства республики, в таблицах, графиках, группировках» статистический сборник №10-07-19 за 2013, 2014 гг

Из 12 производственных кооперативов растениеводством (зерном) занимаются только 9. При этом СПК «Прибайкалец» начал заниматься выращи-

нием зерна с 2013 года. Из них 6 производственных кооперативов за 5 лет уменьшили объемы производства зерна, и только трем производствен-

ным кооперативам удалось увеличить производство зерна. Такие показатели связывают с тем что, последние 2014 и 2015 года отличались крайней засушливостью, даже для нашего резко континентального климата, что в свою очередь сказалось на урожае зерна. Общий объем произведенного

зерна всеми производственными кооперативами за исследуемые пять лет уменьшился на 2113,5 тонны. Теперь рассмотрим объем произведенного мяса производственными кооперативами республики Бурятия за 2010-2015год.

Таблица 4 - Объем произведенного мяса производственными кооперативами республики Бурятия за 2010-2014год (тонн)

Наименование организации	2010 год	2011год	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение 2014-2010 гг
СПК «Михайловка»	69,1	96,4	98	70	75	5,9
СПК «Мыла»	124	140	172	180	188	64
СПК «Дабата»	30,2	49,5	59,4	61,6	73,7	43,5
СПК «Газар»						0
СПК «Твороговский»	70,1	98	115	86	144	73,9
СПК «Ульдурга»	210	230	205	246	270	60
СПК «Эрдэм»	36	38	51	65	70	34
СПК «Хуторхой»	4	4,4	5,1	5,3	9,1	5,1
СПК «Колхоз Искра»	275	280	283	307	314,3	39,3
СПК «Прибайкалец»					7	7
СПК «Иро»	215	236	255	281,7	310	95
СПК «Баян-Гол»	89	99	51	55	55,7	-33,3
Итого:	1122,4	1271,3	1294,5	1357,6	1516,8	394,4

Источник: Составлено автором на основании реализации соглашений о сотрудничестве в рамках реализации госпрограммы «Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий в Республике Бурятия» за период 2010-2015 гг. и «Характеристика сельского хозяйства республики, в таблицах, графиках, группировках» статистический сборник №10-07-19 за 2014, 2015 гг.

Важное место в продуктовой корзине нашей республики занимает мясо. Количество произведенного мяса производственными кооперативами республики Бурятия за период 2010-2014 года в целом возрастает. Положительная динамика производства мяса наблюдается у таких производственных кооперативах таких как СПК «Иро» 90 тонн, СПК «Твороговский» 73,9 тонн, СПК «Мыла» 64 тонны, СПК «Ульдурга» 60 тонн и т.д. Резкий спад производства мяса наблюдается СПК «Баян-Гол» - 33,3 тонны, что связано с тем, что данная организация основной упор делает на переработку мяса и производство полуфабрикатов. По мне-

нию руководства СПК для этого мясо выгоднее покупать, а не производить. В СПК «Прибайкалец», в связи с появлением в 2013 году молочного стада в 2014 году появляется производство мяса. Конечно 7 тонн это не много, но для первого года это достаточно большие показатели.

В нашей республике молочная продукция широко применяется в питании. Молоко и молочная продукция является незаменимым продуктом для употребления разными слоями населения. В таблице 22 рассмотрим объемы выпускаемого молока в кооперативах республики Бурятия за 2010-2014 год.

Таблица 5 - Объем произведенного молока кооперативами республики Бурятия за 2010-2014год (тонн)

Наименование организации	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение 2014-2010 гг.	Темп роста, %
СПК «Михайловка»			30	32	33	33	
СПК «Мыла»						0	
СПК «Дабата»						0	
СПК «Газар»			290			0	
СПК «Твороговский»	944	1095	1260,1	1386	1391	447	
СПК «Ульдурга»			39	39	45	45	
СПК «Эрдэм»			67	78	84	84	
СПК «Хуторхой»			10	26		0	
СПК «Колхоз Искра»	1500	1697	1939,8	1998	2058,1	558,1	132,8
СПК «Прибайкалец»				71,1	176	104,9	
СПК «Иро»	205	30	60	70	80	-125	
СПК «Баян-Гол»						0	
Итого:	2649	2822	3695,9	3700,1	3867,1	1218,1	

Источник: Составлено автором на основании реализации соглашений о сотрудничестве в рамках реализации госпрограммы «Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий в Республике Бурятия» за период 2010-2015 гг. и «Характеристика сельского хозяйства республики, в таблицах, графиках, группировках» статистический сборник №10-07-19 за 2014, 2015 гг.

Согласно представленным данным можно констатировать, что наиболее стабильными кооперативами, имеющими положительную динамику за исследуемый период по производству молока являются СПК «Твороговский», СПК «Эрдэм», СПК

«Колхоз Искра», СПК «Прибайкалец». При этом наибольший темп прироста наблюдается в СПК «Колхоз Искра» - 32,8% в 2014 г. по отношению к 2010г.

СПК «Газар» в 2012 году произвел 290 тонн молока, но на собрании кооператива его производство было признано не рентабельным, и они остановились на производстве овощей. СПК «Прибайкалец» начал производство молока в 2013 году, с появлением у них молочного стада и в 2014 году увеличил свои показатели на 104,9 тонны, до 176 тонн.

В 2012 году у СПК «Михайловка», «Ульдурга», «Эрдэм», «Хуторхой» появились молочные стада и началось производство молочной продукции, но в 2014 году СПК «Хуторхой» в связи с не-

хваткой кормов и нерентабельностью производимой продукции молочное стадо ликвидировали.

Лидерами по производству молочной продукции среди кооперативов за исследуемый период СПК «Твороговский» и СПК «Колхоз Искра», которые постоянно наращивают объемы производства.

Немаловажным показателем для производства мяса и молока является

количество крупнорогатого скота в производственных кооперативах республики Бурятия за 2010-2014 год.

Таблица 5 - Количество крупнорогатого скота в производственных кооперативах республики Бурятия за 2010-2014 год (голов)

Наименование организации	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение 2014-2010 гг
СПК «Михайловка»	1055	1060	1092	1100	1232	177
СПК «Мыла»	2787	3059	3369	3500	1832	-955
СПК «Дабата»	620	681	710	735	746	126
СПК «Газар»						0
СПК «Твороговский»	1240	1245	1332	1372	1031	-209
СПК «Ульдурга»	1286	1302	1355	1447	1490	204
СПК «Эрдэм»	115	160	222	284	298	183
СПК «Хуторхой»	285	278	280	349	385	100
СПК «Колхоз Искра»	2805	3086	3108	3197	3304	499
СПК «Прибайкалец»				160	234	74
СПК «Иро»	1015	1117	1153	1190	1227	212
СПК «Баян-Гол»	29	48	55	55	55	26
Итого:	11237	12036	12676	13389	11834	177

Источник: Составлено автором на основании реализации соглашений о сотрудничестве в рамках реализации госпрограммы «Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий в Республике Бурятия» за период 2010-2015 гг. и «Характеристика сельского хозяйства республики, в таблицах, графиках, группировках» статистический сборник №10-07-19 за 2014, 2015 гг.

Практически все производственные кооперативы выращивают крупнорогатый скот. Хотелось бы отметить, что СПК «Газар» занимается только овощеводством, поэтому его показатели в нашей таблице нулевые. СПК «Прибайкалец» начал заниматься скотоводством в 2013 году и за год его стадо увеличилось, на 74 головы, и в 2014 году

составило 234. В 2014 году в связи с засухой некоторые производственные кооперативы такие как СПК «Мыла» и «Твороговский» сократили поголовье скота.

В таблице 6 представлена стоимость произведенной продукции кооперативами республики Бурятия за 2010-2014 год (тыс.рублей).

Таблица 6 - Стоимость произведенной продукции сельскохозяйственными производственными кооперативами республики Бурятия за 2010-2014 год (тыс.рублей)

Наименование организации	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение 2014-2010 гг	Отклонение 2014-2010 гг в %
СПК «Михайловка»	16620	20480	31240	28674	21095	4475	26,9
СПК «Мыла»	10950	15200	18340	20675	22794	11844	108,1
СПК «Дабата»					12083	12083	-
СПК «Газар»	31040	36800	38900	41520	34914	3874	12,4
СПК «Твороговский»	27900	30400	49330	57281	61042	33142	118,7
СПК «Ульдурга»	18230	19142	22397	36458	36800	18570	101,8
СПК «Эрдэм»	15500	25208	40101	63172	26566	11066	71,3
СПК «Хуторхой»	29050	35670	36513	28217	5017	-24033	-82,7
СПК «Колхоз Искра»	122008	142400	172400	176286	190653	68645	56,2
СПК «Прибайкалец»				19396,5	7802	7802	-
СПК «Иро»	20500	25335	25483	35602	40803	20303	99,3
СПК «Баян-Гол»	5300	6906	7100	7256	8641	3341	63
Итого:	11237	12036	12676	13389	11834	17112	5,3

Источник: Составлено автором на основании реализации соглашений о сотрудничестве в рамках реализации госпрограммы «Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий в Республике Бурятия» за период 2010-2015 гг. и «Характеристика сельского хозяйства республики, в таблицах, графиках, группировках» статистический сборник №10-07-19 за 2014, 2015 гг.

Стоимость произведенной продукции производственных кооперативами республики Бурятия за 2010-2014 год по всем производственным ко-

оперативам увеличилась на 5,3 %, что говорит о снижении количества произведенной продукции из-за засухи, и низкими закупочными ценами. Су-

дя по таблице 6, хуже всего дела обстоят у СПК «Хуторхой», у которого стоимость произведенной продукции за 4 года уменьшилась на 82,7%.

В СПК «Газар» занимаются в основном производством овощей, а цены на овощи за 4 года практически не изменились, поэтому стоимость произведенной продукции за исследуемый период увеличилась всего на 12,4 %.

За исследуемые 2010-2014 года в СПК «Михайловка» увеличилась стоимость произведенной продукции 26,9%. По динамике стоимости произведенной продукции данного кооператива видно, что за 2010-2012гг стоимость увеличивалась, но в 2013 - 2014 году виден спад производства и соответственно стоимости.

По СПК «Дабата» и «Прибайкалец» нет полных данных за исследуемый период.

У прочих СПК стоимость произведенной продукции увеличилась за 4 года более чем на 50%,

что говорит о том, что сельскохозяйственный производственный кооператив достаточно жизнеспособное объединение.

Выводы:

1. Современный уровень развития сельскохозяйственных производственных кооперативов в Республике Бурятия, судя по экономическим показателям можно считать удовлетворительным.

2. На 1 января 2015 года по данным Министерства сельского хозяйства республики Бурятия сельскохозяйственных производственных кооперативов осталось всего 27. При этом реально работают и производят сельскохозяйственную продукцию только 12 кооперативов.

3. Несмотря на тяжелое состояние сельского хозяйства в Республике Бурятия, сельскохозяйственные производственные кооперативы могут стать основой для возрождения коллективных форм хозяйствования и отрасли в целом.

Библиографический список

1. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Бурятия на 2016-2019 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://egov-buryatia.ru/index.php?id=4415> (дата обращения: 08.01.2016).
2. Маслов П. П. Основы кооперации и условия накопления кооперативного капитала. – М. ; Л. : Кооперативное изд-во, 1925. – 160 с.
3. <http://egov-buryatia.ru/index.php?id=4415> (дата обращения 05.03.2016)
4. http://mcx03.ru/gospodderzhka_apk , (дата обращения 13.08.2016г)
5. Федотова Н.П. Кооперация, как форма развития коллективного хозяйствования// Актуальные проблемы развития информационного общества. Сборник научных статей. 2013. Волгоград. Волгоградское научное издательство. С.76-80.
6. Федотова Н.П. Этапы развития организационных форм отечественной агропромышленной и межхозяйственной кооперации// Вопросы экономических наук. - 2014. - № 1. - С. 42-46.
7. Реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mcx03.ru/gospodderzhka_apk (дата обращения: 13.08.2016).

References

1. Doklad o rezul'tatah i osnovnyh napravleniyah deyatel'nosti Ministerstva sel'skogo hozyajstva i prodovol'stviya Respubliki Buryatiya na 2016-2019 gody [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://egov-buryatia.ru/index.php?id=4415> (data obrashcheniya: 08.01.2016).
2. Maslov P. P. Osnovy kooperacii i usloviya nakopleniya kooperativnogo kapitala. – М. ; L. : Kooperativnoe izd-vo, 1925. – 160 s.
3. <http://egov-buryatia.ru/index.php?id=4415> (data obrashcheniya 05.03.2016)
4. http://mcx03.ru/gospodderzhka_apk , (data obrashcheniya 13.08.2016g)
5. Fedotova N.P. Kooperaciya, kak forma razvitiya kollektivnogo hozyajstvovaniya// Aktual'nye problemy razvitiya informacionnogo obshchestva. Sbornik nauchnyh statej. 2013. Volgograd. Volgogradskoe nauchnoe izdatel'stvo. S.76-80.
6. Fedotova N.P. EHtapy razvitiya organizacionnyh form otechestvennoj agropromyshlennoj i mezhkhozyajstvennoj kooperacii// Voprosy ehkonomicheskikh nauk. - 2014. - № 1. - S. 42-46.
7. Reestr sub"ektov malogo i srednego predprinimatel'stva – poluchatelej podderzhki za 2015 god [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://mcx03.ru/gospodderzhka_apk (data obrashcheniya: 13.08.2016).

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ МОДЕЛЕЙ АВТОРЕГРЕССИИ

Филиппов А.И., аспирант, Санкт-Петербургский филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики"

Аннотация: В работе выполнена критико-конструктивная оценка метода построения авторегрессионной модели традиционным способом. Выявлены основные проблемы такого подхода. Рассчитаны ошибки аппроксимации моделей авторегрессии. Сделан вывод о том, что существующий сегодня метод не позволяет получить удовлетворительных результатов.

Ключевые слова: авторегрессия, лаг, временной ряд.

Abstract: The work carried out critical and constructive evaluation of the method of construction of AR model in the traditional way. Identified main problem of this approach. Calculated approximation errors autoregression models. It is concluded that the existing method can not get satisfactory results.

Keywords: autoregression, a lag, time series.

Методы экономического прогнозирования разнообразны, а причина этому – многообразие процессов, которые необходимо спрогнозировать. Немалую часть этих процессов составляют циклические процессы. Для их описания и дальнейшего прогнозирования применяются авторегрессионные модели. В них текущее значение ряда зависит от предыдущих значений. В настоящее время существует много видов и модификаций авторегрессионных моделей. Одна из наиболее часто используемых – модель авторегрессии со скользящим средним. Она объединяет в себе два типа моделей – модель авторегрессии и модель скользящего среднего. В зарубежной литературе такие модели обозначаются ARMA [1]. Изначально были предложены к использованию модели авторегрессии, а затем их расширили до более обширного класса, включив в совокупность модели скользящего среднего. В данной статье будут рассмотрены основные проблемы экономического прогнозирования с использованием моделей авторегрессий.

Во время исследования была выдвинута гипотеза: «если построить авторегрессионную модель по заранее заданной числовым рядом функции традиционным способом, то мы не получим с помощью этой модели исходный ряд». Для проверки этой гипотезы было проведено около 150 экспери-

ментов на условных примерах. Остановимся на результатах некоторых из них.

Детерминированный временной ряд функции косинуса

$$(1) y(t) = \cos(t/12).$$

Поскольку в предыдущих исследованиях было выявлено, что при наличии большого количества наблюдений довольно сложно определить величину лага [2], было решено остановиться на числе наблюдений, равном 200. Была построена автокорреляционная функция традиционным способом. Для этого был построен убывающий столбец из 200 значений ряда, затем он же, сдвинутый вниз на 1 лаг, затем на 2 лага и т.д. Между рядами вычислялись значения коэффициента парной корреляции, с последующим построением автокорреляционной функции. Казалось бы, от применения к этому ряду стандартного подхода – построение автокорреляционной функции и выявление по ней лагов с последующим формированием модели авторегрессии, следовало ожидать адекватных результатов, поскольку гармоническая функция имеет явно выраженный лаг в 2π . Но эти ожидания не оправдываются. График автокорреляционной функции, найденной по 200 точкам ряда значений модели (1), снятых по значениям функции в течение 2,6 периодов приведён на рис. 1.



Рисунок 1 - График автокорреляционной функции для модели (1)

На графике автокорреляционной функции явно просматриваются лаги в 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 наблюдений. Дальше коэффициент парной корреляции становится меньше 0,8. Поэтому, следуя формальным путём, необходимо построить авторегрессионную модель следующего вида:

$$(2) y(t) = a_0 y(t-1) + a_1 y(t-2) + a_2 y(t-3) + a_3 y(t-4) + a_4 y(t-5) + a_5 y(t-6) + a_6 y(t-7)$$

Коэффициенты этой авторегрессионной модели были найдены с помощью МНК по данным рассматриваемого ряда:

$$(3) y(t) = -1.055y(t-1) + 3.725y(t-2) - 0.695y(t-3) - 1.801y(t-4) + -2.367 \cdot 10^{-9} y(t-5) - 1.39y(t-6) + 2.141y(t-7)$$

Теоретически - эта модель должна хорошо описывать исходный ряд. А поскольку именно ап-

проксимационные свойства моделей показывают её адекватность, то по ним можно судить и о том, насколько ценна для прогнозирования полученная модель.

Сравним расчётные результаты с фактическими (рис. 2).

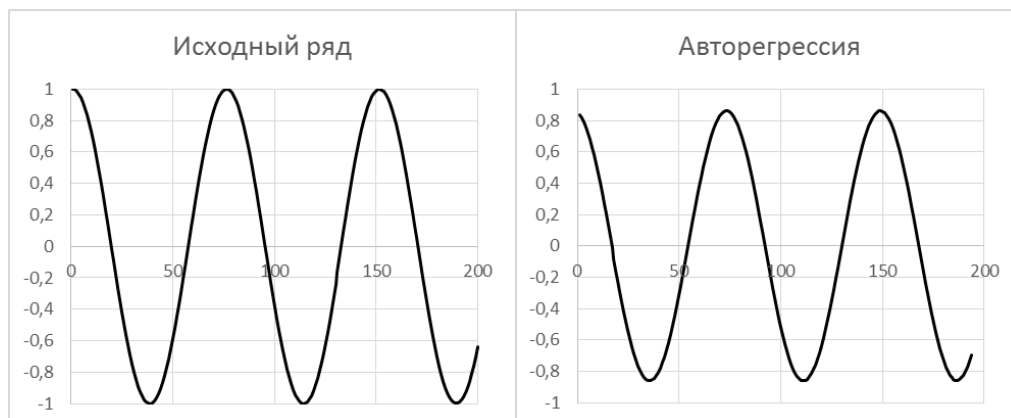


Рисунок 2 - График модели (1) и соответствующей ей модели авторегрессии (2)

Из графика видно, что авторегрессионная функция по внешнему виду повторяет исходный ряд, но амплитуда колебаний и их период уменьшился.

Для оценки качества модели была рассчитана относительная ошибка аппроксимации [3]:

$$\text{MAPE} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \left| \frac{e_t}{y_t} \right|.$$

(4)

Она составила 120%, что говорит о непригодности модели авторегрессии для моделирования косинусоиды.

Может быть, неточности модели вызваны сдвигом исходной модели по фазе? Тогда синусоида может быть описана лучше? Был сгенерирован детерминированный временной ряд функции синуса:

$$(5) \quad y(t) = \sin(t/12).$$

График автокорреляционной функции, найденной по 200 точкам ряда значений модели (5), снятых по значениям функции в течение 2,6 периодов приведён на рис. 3.



Рисунок 3 - График автокорреляционной функции для модели (5)

И вновь, как видно из этого рисунка, на коррелограмме выявляются следующие лаги: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7. Поэтому модель авторегрессии, описывающая данный ряд значений, должна иметь вид:

$$(6) \quad y(t) = a_0 y(t-1) + a_1 y(t-2) + a_2 y(t-3) + a_3 y(t-4) + a_4 y(t-5) + a_5 y(t-6) + a_6 y(t-7)$$

С помощью МНК были найдены коэффициенты этой модели по 200 точкам этой модели. Она имеет вид:

$$y(t) = -7.606y(t-1) + 7.724y(t-2) - 1.177y(t-3) - 1.458y(t-4) +$$

$$(7) \quad +10.545y(t-5) - 3.693y(t-6) + 0.749y(t-7)$$

Теперь посмотрим - как эта модель описывает исходный ряд. На рис.5 показан исходный ряд и моделируемая динамика.

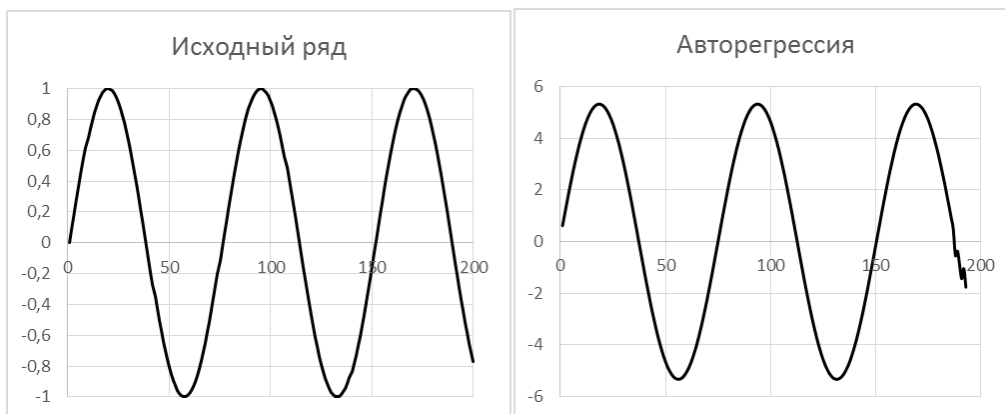


Рисунок 4 - График исходного ряда и модели авторегрессии (5)

Из этого графика (рис.4) можно заметить, что увеличилась амплитуда колебаний, а их период незначительно уменьшился. Модель оказалась совершенно неадекватной исходным данным - $MARE = 1075\%$.

То есть – адекватно подобрать модель авторегрессии классическим методом и здесь не получается.

Рассмотрим более простой пример, а именно, когда исходный ряд значений генерируется простой авторегрессионной моделью вида:

$$(8) \quad y(t) = a_1 y(t-1).$$

Будем при этом выполнять условия стационарности для моделей авторегрессии [3], коэффициент модели a_1 лежит в пределах $(-1; 1)$.

Сначала рассмотрим модель вида:

$$(9) \quad y(t) = -0.7y(t-1).$$

Ряд значений, сгенерированный этой функцией, приведён на рис. 5.

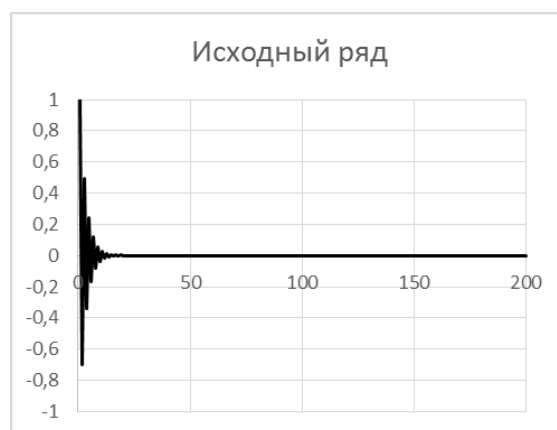


Рисунок 5 - График значений ряда, построенного по модели (9)

Если для этого ряда применить метод построения коррелограммы, то она будет иметь такой вид, представленный на рис.6.

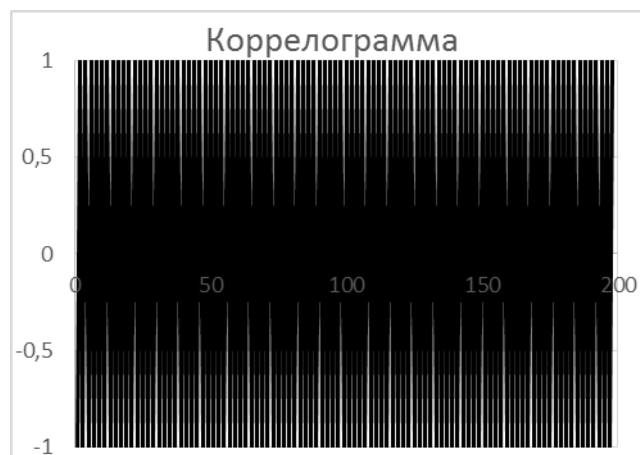


Рисунок 5 - График автокорреляционной функции для модели (9)

Здесь выявляются следующие лаги: 1,2...200, т.е. для построения авторегрессионной модели придётся взять все значения ряда генерирующей модели, а заданный сдвиг на 1 лаг не выявляется.

Теперь рассмотрим модель с положительным коэффициентом пропорциональности, например, такую:

$$(10) \quad y(t) = 0.6y(t-1).$$

Ряд значений, сгенерированный этой функцией, приведён на рис.10.

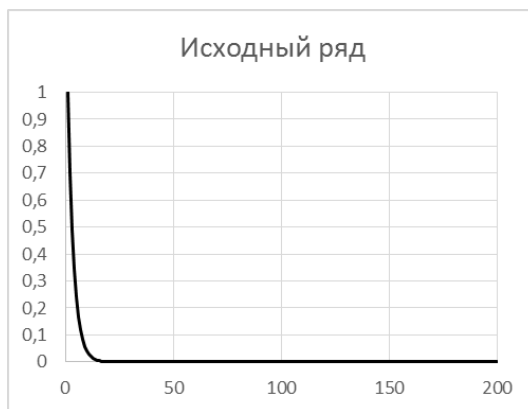


Рисунок 10 - График значений ряда, построенного по модели (10)

Коррелограмма, построенная для этого ряда представлена на рис.11.



Рисунок 11 - График автокорреляционной функции для модели (10)

Из графика следует, что для построения модели авторегрессии также необходимо брать все значения исходного ряда. Теперь введём в генерирующую модель a_0 , таким образом модель примет вид:

$$(11) \quad y(t) = a_0 + a_1y(t-1).$$

По условию стационарности для моделей авторегрессии [3], коэффициент модели a_1 лежит в пределах $(-1;1)$.

$$(12) \quad y(t) = 2 + 0.1y(t-1).$$

Ряд значений, сгенерированный этой функцией, приведён на рис. 12.

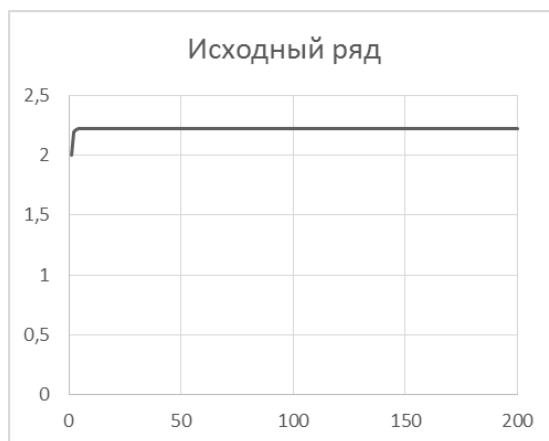


Рисунок 12 - График значений ряда, построенного по модели (12)

Коррелограмма, построенная традиционным способом представлена на рис.13.

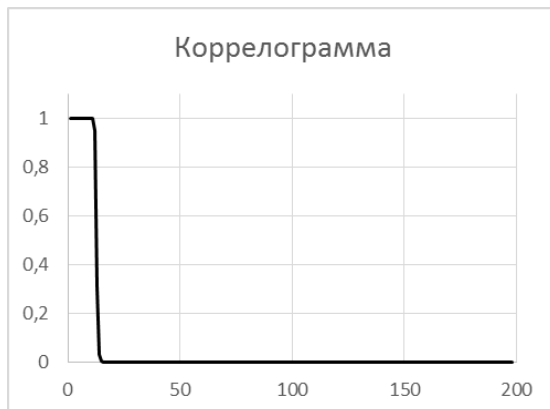


Рисунок 13 - График автокорреляционной функции для модели (12)

На коррелограмме выявляются следующие лаги: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12. Строим авторегрессионную модель вида:

$$(13) \quad y(t) = a_0 y(t-1) + a_1 y(t-2) + \dots + a_{11} y(t-12).$$

При попытке найти коэффициенты этой модели методом МНК мы сталкиваемся с проблемой – система уравнений не имеет решений, т.к. матрица несовместна. Тоже самое наблюдается и при попытке отцентрировать исходный ряд, относительно средней арифметической этого ряда.

Рассмотрим теперь условный стационарный ряд, заданный авторегрессией:

$$(14) \quad y(t) = 2 + a_1 \ln(y(t-1)) + a_2 y(t-2) + a_3 (1/y(t-3)) + a_4 \sin(y(t-4)).$$

По условию стационарности коэффициенты модели a_1, a_2, a_3, a_4 лежат в пределах $(-1; 1)$

График автокорреляционной функции, найденной по 200 точкам ряда значений модели (8), приведён на рис. 14.

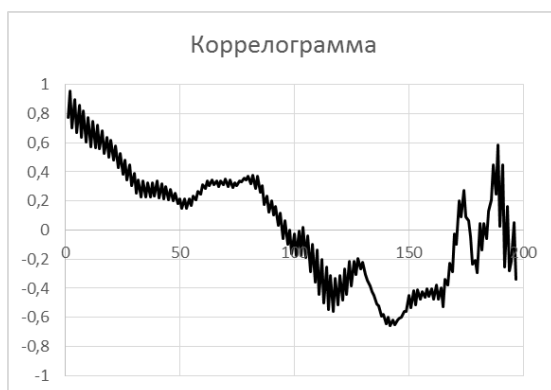


Рисунок 14 - График автокорреляционной функции для модели (14)

При анализе графика явно выделяются лаги в 2, 4, 6, 8 наблюдений. Таким образом, строим авторегрессионную модель следующего вида:

$$(15) \quad y(t) = a_0 y(t-2) + a_1 y(t-4) + a_2 y(t-6) + a_3 y(t-8).$$

Применяя МНК для вычисления коэффициентов, получаем модель:

$$(16) \quad y(t) = 0.669y(t-2) - 0.253y(t-4) + 1.603y(t-6) - 1.123y(t-8).$$

Сравнение исходного ряда и ряда, построенного по модели представлено на рис. 15.

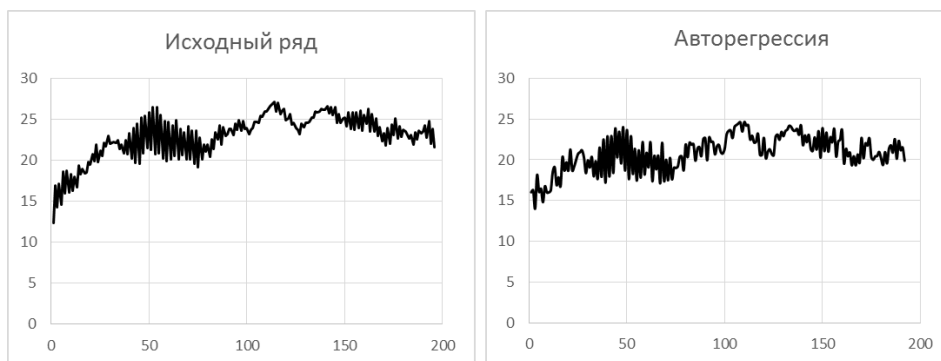


Рисунок 15 - График исходного ряда и ряда, построенного по модели (10)

В данном случае модель, построенная традиционным способом, достаточно точно описывает динамику исходного ряда, но при этом теряются пиковые значения, и общий вид становится более

сглаженным. Точность модели вполне удовлетворительная - MAPE = 10%.

Теперь сведём полученные результаты в таблицу (табл.1.).

Таблица 1 – результаты экспериментов

№	Вид генерирующей модели	Лаги на коррелограмме	Вид аппроксимирующей модели авторегрессии	MAPE
1	$y(t) = \cos(t/12)$	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	$y(t) = a_0 y(t-1) + a_1 y(t-2) + a_2 y(t-3) + a_3 y(t-4) + a_4 y(t-5) + a_5 y(t-6) + a_6 y(t-7)$	120%
2	$y(t) = \sin(t/12)$	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	$y(t) = a_0 y(t-1) + a_1 y(t-2) + a_2 y(t-3) + a_3 y(t-4) + a_4 y(t-5) + a_5 y(t-6) + a_6 y(t-7)$	1075%
3	$y(t) = -a_1 y(t-1)$	1, 2...200	$y(t) = -a_0 y(t-1) + a_1 y(t-2) - a_2 y(t-3) + \dots + a_{199} y(t-199)$	∞
4	$y(t) = a_1 y(t-1)$	1, 2...200	$y(t) = a_0 y(t-1) + a_1 y(t-2) + a_2 y(t-3) + \dots + a_{199} y(t-199)$	∞
5	$y(t) = a_0 + a_1 y(t-1)$	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12	$y(t) = a_0 y(t-1) + a_1 y(t-2) + a_2 y(t-3) + a_3 y(t-4) + \dots + a_{11} y(t-12)$	-
6	$y(t) = 2 + a_1 \ln(y(t-1)) + a_2 y(t-2) + a_3 (1/y(t-3)) + a_4 \sin(y(t-4))$	2, 4, 6, 8	$y(t) = a_0 y(t-2) + a_1 y(t-4) + a_2 y(t-6) + a_3 y(t-8)$	10%

Таким образом можно заключить, что существующий сегодня подход к построению авторегрессий не позволяет получить удовлетворитель-

ных результатов. Поэтому необходимо либо его модифицировать, либо от него отказаться вовсе.

Библиографический список

1. Светуных И.С., Светуных С.Г. Методы и модели социально-экономического прогнозирования: учебник и практикум для академического бакалавриата. В 2-х т. Т. 2. Модели и методы. - М.: Издательство Юрайт, 2014. С.185-251.
2. Светуных С. Г., Филиппов А. И. К вопросу о прогнозировании экономики с помощью моделей авторегрессии / Матеріали VII Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції "Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем" Бердянськ : Видавець Ткачук, 2015. С. 29.
3. Светуных И.С., Светуных С.Г. Методы и модели социально-экономического прогнозирования: учебник и практикум для академического бакалавриата. В 2-х т. Т. 1. Теория и методология прогнозирования. - М.: Издательство Юрайт, 2014. С.156.
4. Box George E.P., Jenkins Gwilym M. Time series analysis, forecasting and control. - Holden-day, Inc., 1970. С.70.

References

1. Svetun'kov I.S., Svetun'kov S.G. Metody i modeli social'no-ehkonomicheskogo prognozirovaniya: uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata. V 2-h t. T. 2. Modeli i metody. - M.: Izdatel'stvo YUrajt, 2014. S.185-251.
2. Svetun'kov S. G., Filippov A. I. K voprosu o prognozirovanii ehkonomiki s pomoshch'yu modelej avtoregressii / Materiali VII Mizhnarodnoi naukovo-praktichnoi Internet-konferencii "Suchasni problemi modelyuvaniya social'no-ekonomichnih sistem" Berdyansk : Vidavec' Tkachuk, 2015. S. 29.
3. Svetun'kov I.S., Svetun'kov S.G. Metody i modeli social'no-ehkonomicheskogo prognozirovaniya: uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata. V 2-h t. T. 1. Teoriya i metodologiya prognozirovaniya. - M.: Izda-tel'stvo YUrajt, 2014. C.156.
4. Box George E.P., Jenkins Gwilym M. Time series analysis, forecasting and control. - Holden-day, Inc., 1970. S.70.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Хадькова Л.Т., аспирант, Самарский Государственный экономический университет

Аннотация: В данной статье рассматривается человеческий капитал, как один из составляющих интеллектуального капитала, различные трактовки данного понятия, а также вопрос инвестиций и воспроизводства человеческого капитала.

Ключевые слова: интеллектуализация, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, инвестиции, воспроизводство.

Abstract: This article discusses human capital as one of the components of intellectual capital, different interpretations of this concept and the question of investment and reproduction of human capital.

Keywords: intellectualization, intellectual capital, human capital, investment, reproduction.

Наблюдающийся в последние 25-30 лет процесс интенсивного развития интеллектуализации экономики вносит множественные изменения в экономическую жизнь общества. Одно из изменений касается взаимодействия между факторами производства. Еще К. Маркс писал: «Экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда».[5, 190] Интеллектуализация, характеризующаяся активным созданием нового знания, повышением значимости интеллектуального труда, на первый план выходит такой фактор, как знания. В научных трудах его принято называть интеллектуальный капитал.

Интеллектуальный капитал – это вся совокупность знаний, базы данных, программное и техническое обеспечение, опыт и навыки конкретных людей, коммуникационные связи, которые используются в производственной деятельности для максимизации прибыли. С точки зрения теории Стюарта Т., одного из основоположников теории интеллектуального капитала, он включает в себя 3 основные составляющие – это человеческий, организационный и потребительский капиталы.

Человеческий капитал – это все то, что связано непосредственно с человеком: его опыт, навыки и знания, мыслительные способности, квалификация и образование. Человеческий капитал является наиважнейшей составляющей интеллектуального капитала.

Организационный капитал – представляет собой организационные возможности фирмы, его технологии, техническое и программное обеспечение, патенты, авторские права, компьютерные системы. Он отвечает за связь с человеческим капиталом в производственных и организационных процессах, являясь при этом собственностью предприятия.

Последняя составляющая – это потребительский капитал, который образуется из коммуникационных связей с потребителями, поставщиками товаров и услуг, а также в целом создает имидж компании в обществе.

Центральное место среди составляющих занимает человеческий капитал. Данное понятие в экономической теории является относительно новым. В основе теории человеческого капитала лежит способность «рабочей силы» мыслить и производить силой своего интеллекта специфические интеллектуальные продукты, а также, увеличивая багаж собственных знаний и навыков, грамотно управлять новейшими средствами производства. Человеческий капитал рассматривают через такие составляющие, как компетентность работника, его уровень квалификации, умение использовать знания и навыки.[4, 62] Впервые упоминание «человеческого капитала» можно встретить в трудах А.

Смита, Д. Рикардо и А. Маршалла, которые изучая факторы производства, рассматривали его как искусство, умение и сообразительность, с каким используется труд, отмечали, что расходы на образование человека, являются инвестициями, которые более эффективны, нежели инвестиции в вещественный капитал, при этом от образованности напрямую зависела и заработная плата работника, следовательно, чтобы сделать людей счастливее, необходимо улучшить систему управления и образования. Дальнейшее развитие теории человеческого капитала происходит в трудах таких теоретиков, как Т. Шульц, Г. Беккер, У. Боуэн, И. Бен-Порэт, М. Блауг, А. Тоффлер, Л.И. Абалкин, Е. Злобин, С.А. Дятлов, А.И. Добрынин, М. Критский, Т.Г. Мясоедова и многие другие.

В настоящее время в науке нет единства взглядов на содержание данной категории, существующие определения человеческого капитала можно подразделить на четыре основных подхода:

- деятельностный (Л. Тороу полагает, что человеческий капитал – способность производить предметы и услуги);

- доходный (Т. Шульц убежден, что человеческий капитал – это имеющийся у работника запас знаний, навыков, мотиваций, который позволяет производить экономические блага более высокого качества и получать более высокий доход);

- инвестиционный (по мнению А.И. Добрынина, С.А. Дятлова, Е.Д. Цыреновой, человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и производства и тем самым влияют на рост доходов данного человека);

- исторический (М.М. Критский определяет человеческий капитал как всеобщую конкретную форму жизнедеятельности, ассимилирующую предшествующие формы и осуществляющуюся как итог исторического движения человеческого общества к его современному состоянию).[7, 89]

Если объединить особенности понятия «человеческий капитал», которые выделяли в своих трудах крупнейшие представители основных школ экономической мысли, в одно определение, то получим следующее: человеческий капитал – одна из форм капитала, которая способна генерировать поток будущих доходов, посредством производства товаров и услуг, и включает в себя всю совокупность, приобретенных посредством инвестиций в обучение, качеств, знаний, навыков, опыта, мотивации к труду, способностей, а также здоровья физического и морально-психологического.

Кроме того, показатель «Человеческий капитал» в 1997 году по инициативе Всемирного банка

был включен в структуру показателей национального богатства.

На сегодняшний день «человеческий капитал» является одной из наиболее актуальных тем экономической теории. Разработкой данного направления занимаются такие авторы, как Чеботарев Н.Ф., Корчагин Ю.А., Багриновский К.А., Бендигов М.А., Хрусталева Е.Ю., Михайлов А.М., Капелюшников Р.И., Ложко В.В., Хоконовы М.З. и Т.М., Святодух Е.А., Таиров С.О. и многие другие.

Основные проблемы, рассматриваемые в их работах, это: формирование, накопление и воспроизводство человеческого капитала, его роль в общественном воспроизводстве, стоимость капитала и реализация экономических интересов его собственников, инвестиции в человеческий капитал, утчка умов, развитие интеллектуальных способностей человека, управление человеческим капиталом, взаимосвязь человеческого капитала с другими факторами производства.

Так, например, по мнению Корчагина Ю.А., человеческий капитал в широком смысле - это интенсивный производительный фактор развития экономики, общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития. Кратко: Человеческий капитал - это интеллект, знания, качественный и производительный труд и качество жизни. Он формируется за счет инвестиций в повышение уровня и качества жизни населения, в интеллектуальную деятельность. В том числе - в воспитание, образование, здоровье, знания (науку), предпринимательскую способность и климат, в информационное обеспечение труда, в формирование эффективной элиты, в безопасность граждан и бизнеса и экономическую свободу, а также в культуру, искусство и другие составляющие. Формируется человеческий капитал и за счет притока из других стран. Или убывает за счет его оттока, что и наблюдается пока в России.[3] Для его развития государства выделяют значительные денежные средства на образование, здравоохранение, социальное обеспечение.

По мнению ученых ЦЭМИ РАН, человеческий капитал, являясь ядром интеллектуального капитала, представляет собой способность предлагать нестандартные, неочевидные решения. Он — источник обновления и прогресса. Главное предназначение человеческого капитала — создание и распространение инноваций (продукта, технологии, системы или структуры управления), человеческий капитал образуется и проявляет себя в ситуациях, когда большая часть времени и способностей работников уходит на достижение новизны.[1, 340]

На наш взгляд, основными вопросами, рассматриваемыми в научной литературе, с точки зрения фирмы и государства, является управление человеческим капиталом, а с точки зрения отдельного индивида — воспроизводство и инвестиции в человеческий капитал, что в конечном итоге отражается на состоянии всего интеллектуального капитала общества и экономике государства.

Согласно определению С. Л. Брю и К. Л. Макконнелла: «Инвестиции в человеческий капитал — это любое действие, которое повышает квалификацию и способности, а также производительность труда рабочих. Расходы, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно

рассматривать как инвестиции, поскольку текущие расходы осуществляются с тем расчетом, что эти расходы будут многократно компенсированы в будущем».[6, 40-41]

Инвестиции в воспроизводство человеческого капитала включают в себя совокупность вложений в сохранение и укрепление здоровья человека, в получение образования, в приобретение и усовершенствование профессиональных знаний, в развитие человека как личности. Инвестиции в воспроизводство человеческого капитала способствуют росту производительности труда, повышению качества производимых товаров или услуг, приводят к росту заработной платы наемного работника, что, в свою очередь, повышает заинтересованность человека производить дальнейшие вложения в поддержание своего здоровья и повышение уровня образования.

Отсюда вытекает другой вопрос, тесно связанный с инвестициями, - вопрос доходов на фактор производства. Человеческий капитал выступает в хозяйственной жизни общества в лице домохозяйств, которые представлены отдельным лицом или группой лиц. Среди функций домохозяйств выделяют функцию воспроизводства человеческого капитала. Для его воспроизводства необходимы определенные доходы, которые формируются в результате продажи собственных ресурсов, а в данном случае фактора человеческого капитал. Низкий уровень доходов не позволяет в полной мере воспроизвести человеческий капитал, соответственно постепенно квалификация начнет падать, а здоровье ухудшится. Для воспроизводства капитала должного качества необходимы высокие доходы, позволяющие покрыть все потребности домохозяйств: приобрести материальные, духовные, культурные блага, поддерживать здоровье, повысить образовательный уровень.

Эффективность развития экономики любого государства в значительной степени зависит от того, сколько средств вложено в человеческий капитал. Современная эпоха отражает процессы изменения материально-технической базы производства и развитие информационного общества. Уровень развития человеческого капитала, расширение процесса его воспроизводства за счет дополнительных инвестиций определяют возможность государства занять соответствующее место в мировой экономике.[2, 49]

Таким образом, человеческий капитал становится одной из важнейших движущих сил общества, а соответственно на его формирование и развитие должно быть направлено пристальное внимание не только отдельных граждан, но и всего государства. Однако, наше государство не столько развивает, сколько тормозит развитие и накопление человеческого капитала в России, создавая ряд препятствий. Среди них такие, как отсутствие финансирования на образование и повышение квалификации работников со стороны предприятий, малое количество бюджетных мест в высших учебных заведениях, несоответствие предложения на рынке труда спросу со стороны предприятий на некоторые профессии, завышенные требования со стороны работодателей.[9, 54] Также еще одной большой проблемой является суженное воспроизводство человеческого капитала, которое характерно для Российской экономики, которое Петров Ю. А. в своей статье «Российская экономика в XIII-XIV пятилетках: от трансформационного шока к воспроизводственному коллапсу» обозначил как «воспроизводственный коллапс». Характерной чертой суженного воспроизводства

является последовательное сокращение величины человеческого капитала для приведения его в соответствие с имеющимся недостаточно развитым вещественным капиталом.

Однако для развития и процветания конкурентоспособной экономики необходимо инвестировать в квалификацию сотрудников, востребованную рынком труда. Необходимо понимать, что, несмотря на экономический кризис и необходимость снижения расходов, сокращение инвестиций в человеческий капитал приведет только к эконо-

мии в краткосрочном периоде, в долгосрочной же перспективе пренебрежение к человеческому капиталу может привести к снижению конкурентоспособности компании и экономики в целом. В связи с этим, инвестиции в человеческий капитал должны продолжаться, однако распределяться они должны строго в соответствии с приоритетами, основанными на четкой и грамотной системе требований к человеческому капиталу нужной квалификации.[10, 113].

Библиографический список

1. Багриновский К.А., Бендиков М.А., Хрусталев Е.Ю. Механизмы технологического развития экономики России: Макро- и мезоэкономические аспекты. – ЦЭМИ РАН. – М., 2003. – С. 340.
2. Вандышева О.П. Источники инвестиций в воспроизводство человеческого капитала // Современные проблемы развития экономических и социально-трудовых отношений предпринимательства Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией И.Т. Корогодина, В.Г. Дайнеко. 2016. – С. 49.
3. Корчагин Ю. А. Широкое понятие человеческого капитала. URL: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=22> (дата обращения 10.10.2016).
4. Левченко Л.В., Кузьмина О.Ю. Проблема трансформации факторов производства // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 2 (100). – С. 62
5. Маркс К. Капитал. Вторая книга. Процесс обращения капитала. // Соч. т.49., М.- 1974. – С. 190
6. Норкина Т.П. Инвестиции в человеческий капитал: теория и практика // Экономика строительства и городского хозяйства. 2016. Т. 12. №1. – С. 40-41.
7. Ощепкова Д.С. К вопросу об оценке человеческого капитала // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2016. – №2 (34). – С. 89
8. Петров Ю.А. Российская экономика в XIII – XIV пятилетках и от трансформационного шока к воспроизводственному коллапсу//Российский экономический журнал.1999, №7.
9. Хадькова Л.Т. Человеческий капитал – источник инновационного развития экономики. // ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА материалы 14-й Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. Часть 1: Воспроизводство ресурсов инновационного развития в условиях неравновесной экономики. Резервы повышения эффективности использования инновационно-инвестиционного потенциала предприятий промышленности. Стратегия инновационного развития промышленного производства. Развитие теории и практики менеджмента предприятий в условиях перехода к инновационной экономике. 2015. – С. 54
10. Шумар М.С. Требования к человеческому капиталу в современных условиях // Современный менеджмент: проблемы и перспективы Сборник статей: в двух частях. 2016. – С. 113.

References

1. Bagrinovskij K.A., Bendikov M.A., Hrustalev E.YU. Mekhanizmy tekhnologicheskogo razvitiya ehkonomiki Rossii: Makro- i mezoehkonomicheskie aspekty. – CEHMI RAN. – M., 2003. – S. 340.
2. Vandyшева O.P. Istochniki investitsij v vosproizvodstvo chelovecheskogo kapitala // Sovremennyye problemy razvitiya ehkonomicheskikh i social'no-trudovykh otnoshenij predprinimatel'stva Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Pod redakciej I.T. Korogodina, V.G. Dajneko. 2016. – S. 49.
3. Korchagin YU. A. SHirokoe ponyatie chelovecheskogo kapitala. URL: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=22> (data obrashcheniya 10.10.2016).
4. Levchenko L.V., Kuz'mina O.YU. Problema transformacii faktorov proizvodstva // Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta. 2013. № 2 (100). – S. 62
5. Marks K. Kapital. Vtoraya kniga. Process obrashcheniya kapitala. // Soch. t.49., M.- 1974. – S. 190
6. Norkina T.P. Investicii v chelovecheskij kapital: teoriya i praktika // EHkonomika stroitel'stva i gorodskogo hozyajstva. 2016. T. 12. №1. – S. 40-41.
7. Oshchepkova D.S. K voprosu ob ocenke chelovecheskogo kapitala // Vestnik Tomsogo gosudarstvennogo universiteta. EHkonomika. 2016. – №2 (34). – S. 89
8. Petrov YU.A. Rossijskaya ehkonomika v XIII – XIV pyatiletkah i ot transformacionnogo shoka k vosproizvodstvennomu kollapsu//Rossijskij ehkonomicheskij zhurnal.1999, №7.
9. Had'kova L.T. CHelovecheskij kapital – istochnik innovacionnogo razvitiya ehkonomiki. // PROBLEMY RAZVITIYA PREDPRIYATIY: TEORIYA I PRAKTIKA materialy 14-j Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 3-h chastyah. CHast' 1: Vosproizvodstvo resursov innovacionnogo razvitiya v usloviyah neravnesnoj ehkonomiki. Rezervy povysheniya ehffektivnosti ispol'zovaniya innovacionno-investicionnogo potentsiala predpriyatij promyshlennosti. Strategiya innovacionnogo razvitiya promyshlennogo proizvodstva. Razvitie teorii i praktiki menedzhmenta predpriyatij v usloviyah perekhoda k innovacionnoj ehnomike. 2015. – S. 54
10. SHumar M.S. Trebovaniya k chelovecheskomu kapitalu v sovremennyh usloviyah // Sovremennyy menedzhment: problemy i perspektivy Sbornik statej: v dvuh chastyah. 2016. – S. 113.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПО РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ – КАК ОДИН СПОСОБОВ ПО ПОВЫШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДАННОЙ ОТРАСЛИ АПК

Холодов П.П., к.э.н., доцент, Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт

Цой С.А., к.э.н., преподаватель, Кемеровский региональный институт повышения квалификации

Васильев К.А., к.э.н., доцент, Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы совершенствования механизма по распределению прибыли от реализации молочной продукции. С целью обоснования пропорций при распределении прибыли изучена динамика и определены тенденции в структуре розничных цен на основные виды молочных продуктов, проведен анализ изменения отношения рентабельности на разных этапах производства молока.

Ключевые слова: производства молока, рентабельность, распределение прибыли от реализации молочной продукции.

Abstract: Discusses how to improve the mechanism for the distribution of profits from the sale of dairy products. To validate the proportions with the profit distribution dynamics and identifies trends in the structure of retail prices for the main types of dairy products, the analysis of the changing attitudes of profitability at different stages of the production of milk.

Keywords: milk production, profitability, distribution of profits from the sale of dairy products.

Цены на молочную продукцию формируются в трех сферах: в производстве молока, его переработке и реализации молочной продукции. При этом, если сельскохозяйственная организация не входит в состав вертикально интегрированного холдинга или тому подобной группы компаний, объединяющих все сферы производства молочных продуктов, то отрасль производства молока не участвует в распределении прибыли от переработки и реализации молока и молочной продукции. Это значительно снижает эффективность производящих сырье сельскохозяйственных организаций первой сферы молочного подкомплекса.

Если сельскохозяйственная организация входит в состав такого интегрированного формирования, то вопрос распределения прибыли является одним из важных моментов управления финансами организации в целом.

С целью решения отмеченных вопросов мы предлагаем методику экономического обоснования распределения прибыли от реализации для всех участников товародвижения – сельскохозяйственных, промышленных и торговых организаций.

С целью обоснования пропорций при распределении прибыли необходимо изучить динамику и определить тенденции в структуре розничных цен на основные виды молочных продуктов, провести анализ изменения отношения рентабельности на этапах производства молока, его переработки и реализации молочных продуктов по тем группам молочных продуктов, по которым определены общие тенденции; рассчитать размер прибыли на 1

кг производства молока в перерасчете на молоко в зависимости от вида продукции; определить массу прибыли на всех этапах производства молочной продукции с учетом оборачиваемости запасов; распределить прибыль.

По данным 2013 г., две сферы: производство и переработка молока в отпускной цене молочной продукции с разными видами налогов – составили в зависимости от вида молочной продукции от 72 до 82% розничной цены. От 28 до 18% розничной цены пришлось на оборот сферы обращения, включая НДС, исчисленный организацией розничной торговли (приложение П).

Рассмотрим динамику структуры розничных цен на основные виды молочной продукции.

За период с 2000 по 2013 гг. в структуре розничной цены на молоко цельное пастеризованное (таблица 1) по данным Росстата можно отметить рост доли полной себестоимости продукции на 4,1%. Это произошло за счет роста удельного веса стоимости сырья и основных материалов на 5,9% и его снижения в расходах сферы переработки на 1,8% при росте ее доли на 0,6%. В результате отмеченных структурных сдвигов удельный вес отпускной цены с НДС и другими налогами вырос на 4,8% при снижении доли оборота сферы обращения на аналогичное значение. Следует отметить, что, несмотря на снижение удельного веса сферы обращения, прибыль организаций розничной торговли от реализации пастеризованного молока выросла на 2,4% и в 2013 г. составила 5,3%. В 2000 г. этот показатель был равен 2,9%.

Таблица 1 – Динамика структуры розничных цен на молоко цельное пастеризованное, %

Элемент структуры розничной цены	2000 г.	2003 г.	2006 г.	2009 г.	2011 г.	2013 г.	2013 г. к 2000 г., + -
Стоимость сырья и основных материалов	41,5	40,3	41,0	42,1	43,55	47,4	5,9
Расходы на производство	26,3	26,7	25,8	25,6	26,98	24,5	-1,8
Полная себестоимость единицы продукции	67,8	67,0	66,8	67,7	70,53	71,9	4,1
Прибыль (+), убыток (-) промышленных организаций	2,1	5,1	3,3	2,2	3,82	2,7	0,6
НДС, акциз и другие налоги	6,9	7,2	6,9	7,0	6,90	6,5	-0,4
Отпускная цена с НДС и другими налогами	76,8	79,3	77,0	77,3	81,79	81,6	4,8
Оборот сферы обращения	23,2	20,7	23,0	22,7	18,21	18,4	-4,8
в том числе прибыль организаций розничной торговли	2,9	4,0	4,2	4,4	4,8	5,3	2,4

В динамике структуры розничных цен на сметану 15-20% жирности (таблица 2) можно отметить изменения, противоположные изменениям в структуре цен на пастеризованное молоко.

За анализируемый период (с 2000 по 2013 гг.) удельный вес производителей сырья, или стоимости сырья в цене, напротив, снизился на 6,3%, а доля расходов сферы переработки увеличилась на 2,0%. Снижение уровня полной себестоимости в цене сметаны на 4,2% способствовало росту уровня ее прибыли на 2,1%.

Доля оборота сферы обращения в структуре цены увеличилась на 2,0% при снижении доли отпускной цены, что позволило увеличить уровень прибыли организаций розничной торговли на 3,2%, или довести его до 6,5% в структуре цены. В 2000 г. данный показатель составлял всего 3,3%, в 2003г. – 3,6, в 2009г. – 5,6. По данным таблицы видно, что политика организаций розничной торговли в отношении роста прибыли реализуется целенаправленно.

Таблица 2 – Динамика структуры розничных цен на сметану 15-20% жирности, %

Элемент структуры розничной цены	2000 г.	2003 г.	2006 г.	2009 г.	2011 г.	2013 г.	2013 г. к 2000 г., + -
Стоимость сырья и основных материалов	51,4	47,6	44,5	42,3	43,21	45,1	-6,3
Расходы на производство	23,2	26,6	23,7	22,8	23,86	25,2	2,0
Полная себестоимость единицы продукции	74,6	74,2	68,2	65,1	67,07	70,4	-4,2
Прибыль (+), убыток (-) промышленных организаций	2,4	2,1	5,5	2,4	4,63	4,5	2,1
НДС, акциз и другие налоги	7,4	7,7	7,3	6,5	6,78	7,3	-0,1
Отпускная цена с НДС и другими налогами	84,4	84,0	81,0	74,2	78,75	82,4	-2,0
Оборот сферы обращения	15,6	16,0	19,0	25,8	21,25	17,6	2,0
в том числе прибыль организаций розничной торговли	3,3	3,6	4,3	5,6	5,33	6,5	3,2

Изменение структуры розничных цен двух видов творога – жирного и нежирного – произошло в сторону снижения полной себестоимости продуктов (таблицы 3, 4).

Таблица 3 – Динамика структуры розничных цен на творог жирный, %

Элемент структуры розничной цены	2000 г.	2003 г.	2006 г.	2009 г.	2011 г.	2013 г.	2013 г. к 2000 г., + -
Стоимость сырья и основных материалов	46,5	45,9	42,3	41,5	44,1	45,1	-1,4
Расходы на производство	28,1	25,1	20,5	21,5	21,7	20,5	-7,6
Полная себестоимость единицы продукции	74,6	71,0	62,8	63,0	65,8	65,5	-9,1
Прибыль (+), убыток (-) промышленных организаций	-0,02	4,8	7,1	2,8	5,8	4,8	4,82
НДС, акциз и другие налоги	7,5	7,6	7,0	6,5	6,8	6,8	-0,7
Отпускная цена с НДС и другими налогами	82,1	83,4	76,9	72,5	78,9	77,4	-4,7
Оборот сферы обращения	17,9	16,6	23,1	27,5	21,1	22,6	4,7
в том числе прибыль организаций розничной торговли	3,7	4,1	5,0	5,3	5,7	5,7	2,0

При этом снижение доли стоимости сырья и основных материалов в твороге жирном составило 1,4%, в нежирном – 7,0. Снижение уровня расходов на производство творога жирного произошло в большей степени и составило 7,6%, на производство творога нежирного – 3,3%.

Отмеченные изменения привели к снижению полной себестоимости продукции соответственно на 9,1 и 10,3%.

В структуре розничной цены творога жирного и нежирного можно отметить рост удельного веса прибыли промышленных организаций на 4,82 и 1,3% соответственно.

В результате структурных сдвигов, произошедших в двух анализируемых продуктах, снизилась доля отпускной цены и, соответственно, увеличилась составляющая оборота сферы обращения.

Таблица 4 – Динамика структуры розничных цен на творог нежирный, %

Элемент структуры розничной цены	2000 г.	2003 г.	2006 г.	2009 г.	2011 г.	2013 г.	2013 г. к 2000 г., + -
Стоимость сырья и основных материалов	48,8	42,4	40,8	43,6	39,7	41,8	-7,0
Расходы на производство	21,5	27,7	20,6	21,8	20,4	18,2	-3,3
Полная себестоимость единицы продукции	70,3	70,1	61,4	65,4	60,1	60,0	-10,3
Прибыль (+), убыток (-) промышленных организаций	5,1	5,1	7,9	4,1	7,2	6,4	1,3
НДС, акциз и другие налоги	7,6	7,6	6,8	6,3	6,2	6,2	-1,4
Отпускная цена с НДС и другими налогами	83,0	82,8	76,1	75,8	73,7	72,8	-10,2
Оборот сферы обращения	17,0	17,2	23,9	24,2	26,3	27,2	10,2
в том числе прибыль организаций розничной торговли	4,6	3,9	4,7	4,4	5,8	5,9	1,3

Рост доли сферы обращения позволил повысить удельный вес прибыли в структуре цены практически до одинакового уровня творога жирного и нежирного – до 5,7 и 5,9%.

Обобщим результаты проведенного нами анализа структуры розничных цен на анализируемые виды молочной продукции с 2000 по 2013 гг. и сделаем следующие выводы:

1. В динамике структуры цен молочных продуктов наблюдается тенденция роста доли сырьевого сектора в малотранспортабельной продукции – пастеризованном молоке, и ее снижение в высокотранспортабельной продукции – сметане, твороге и пр.

2. В структуре розничных цен всех видов анализируемой молочной продукции за анализируемый период (с 2000 по 2013 гг.) наблюдается рост доли прибыли промышленных организаций (сферы переработки молока) и торговли (сферы обращения).

4. Сфера производства молока, имея самую низкую оборачиваемость запасов, не получает прибыль от переработки и реализации продукции. Исключение опять же составляют сельскохозяйственные организации, в которых организованы цеха по собственной переработке молока, или которые входят в интегрированные формирования.

После изучения динамики и определения тенденций, наметившихся в структуре розничных цен на основные виды молочных продуктов, с целью обоснования распределения прибыли по всем трем стадиям производства молочных продуктов проведем анализ динамики рентабельности, или отношения прибыли к затратам на этапах производства молока, его переработки и реализации молочных продуктов.

Искомые значения рассчитаем по тем продуктам, по которым наметились однородные тенденции. Из малотранспортабельной продукции в расчет включим пастеризованное молоко, из высокотранспортабельной – творог нежирный. На основании данных статистических сборников (для переработки и торговли) и данных годовых отчетов по Новосибирской области в таблицах 5, 6 определим необходимые значения, результаты занесем в таблицу 7.

Сырье и основные материалы для производства молочных продуктов в статистических сборниках представлены элементом – стоимость основного вида сырья, стоимость других видов сырья и основных материалов, возвратные отходы, побочная и сопутствующая продукция. Стоимость основного вида сырья относится к производству молока. Стоимость других видов сырья и основных материалов, таких как закваски, различные специфические составляющие (наполнители, бактерии, сычуг и другие) для наших расчетов целесообразно выделить в расходы промышленного производства, так как их производят специализированные организации. Возвратные отходы и побочная продукция в современных условиях являются ценным сырьем для других видов молочной продукции. В современных условиях молочные заводы региона практически не возвращают этот вид сырья сельскохозяйственным товаропроизводителям, поэтому мы считаем, что данный вид продукции следует рассматривать как доход промышленных предприятий.

Если возвратные отходы, побочная и сопутствующая продукция используются в качестве сырья, то мы будем относить данный вид затрат на себестоимость промышленного производства, а отрицательные значения данного элемента цены, по нашему мнению, целесообразно вычитать из затрат промышленных предприятий. Например, в 2011 г. в стоимости сырья пастеризованного молока возвратные отходы составили 0,07 руб., следовательно, стоимость использованной побочной продукции в сумме 0,07 руб. при изготовлении пастеризованного молока мы добавим к расходам на его производство. При отрицательном значении возвратных отходов, побочной и сопутствующей продукции будем отнимать их значение от расходов на производство продукции. Скорректируем наши расчеты с учетом отмеченных замечаний.

Таблица 5 – Состав розничной цены цельного пастеризованного молока

Год	Производство		Переработка		Торговля	
	себестоимость	прибыль	себестоимость	прибыль	себестоимость	прибыль
2000	3,91	0,57	2,73	0,20	1,18	0,28
2003	4,90	0,75	3,76	0,66	1,32	0,51
2006	6,56	1,43	5,48	0,60	1,77	0,75
2009	10,70	1,84	7,80	0,60	2,40	1,20
2011	13,46	4,56	10,17	1,28	3,12	1,61
2013	12,34	4,62	11,45	1,11	3,26	2,15
2013 к 2000, %	461,3	810,5	419,4	555,0	276,3	767,9

За анализируемый период в составе розничной цены цельного пастеризованного молока можно отметить самый высокий рост себестоимости и прибыли в сфере производства молока. Но сфера производства не участвует в распределении прибыли от переработки и реализации молока.

В этих двух сферах произошел существенный рост прибыли: в сфере переработки в 5,5 раза, торговли – 7,7 (см. таблицу 7). Аналогичные тенденции наблюдаются в составе розничной цены нежирного творога (табл. 6).

Таблица 6 – Состав розничной цены творога нежирного

Год	Производство		Переработка		Торговля	
	себестоимость	прибыль	себестоимость	прибыль	себестоимость	прибыль
2000	14,96	2,18	10,15	1,83	3,48	1,64
2003	23,80	3,64	14,61	2,81	5,89	2,16
2006	29,53	6,44	22,51	6,72	9,50	4,00
2009	51,90	8,92	34,30	5,50	13,40	5,80
2011	64,98	22,01	35,98	12,18	9,33	5,75
2013	85,58	32,04	37,98	6,44	18,24	12,14

2013 к 2000, %	572,1	в 14,7 раза	374,2	351,9	524,1	740,2
-------------------	-------	----------------	-------	-------	-------	-------

Таблица 7 – Абсолютные значения прибыли на 1 руб. затрат в розничной цене основных видов молочной продукции по отраслям

Год	Молоко пастеризованное			Сыр сычужный			Творог нежирный		
	сельское хозяйство	переработка	торговля	сельское хозяйство	переработка	торговля	сельское хозяйство	переработка	торговля
2000	0,15	0,07	0,24	0,15	0,07	0,35	0,15	0,18	0,47
2003	0,15	0,18	0,39	0,15	0,006	0,38	0,15	0,19	0,37
2006	0,22	0,11	0,42	0,22	0,34	0,42	0,22	0,30	0,42
2009	0,17	0,08	0,50	0,17	0,16	0,50	0,17	0,16	0,43
2011	0,34	0,13	0,51	0,34	0,20	0,45	0,34	0,34	0,62
2013	0,37	0,10	0,66	0,36	0,15	0,75	0,37	0,17	0,67
2013 г. к 2000 г., %	246,7	142,8	275,0	240,0	214,3	214,2	246,7	0,94	142,6

Расчет абсолютных значений прибыли на 1 руб. затрат (рентабельности) в розничной цене по сферам показывает значительное превышение данного показателя в сферах переработки и торговли над сферой производства (таблица 7).

В 2013 г. прибыль, полученная от торговых операций, превышала прибыль от переработки молока в цене 1 кг молока пастеризованного в 6,6 раза, сыра – в 5,0, творога – в 3,9 раза.

Показатели абсолютных значений прибыли по отношению к затратам дают характеристику рентабельности, или показывают эффективность от вложенных затрат. Для более полной характеристики получаемой прибыли предлагаем рассмотреть показатели оборачиваемости запасов и с учетом оборачиваемости определить массу прибыли, получаемой от производства молока, его переработки и от реализации молочной продукции:

$$O = \frac{B}{З_{ср}}$$

где O – оборачиваемость запасов;

B – себестоимость продаж;

З_{ср} – средний запас.

Оборачиваемость запасов в 2013 г. в сельскохозяйственных организациях составила 1,4 раза в год. Однако следует отметить, что по мнению ученых, суммы запасов на отчетную дату, показываемые в балансе, значительно меньше используемых в производстве. Поэтому и рассчитанный показатель оборачиваемости запасов в сельскохозяйственных организациях может быть завышен.

В промышленных и торговых организациях оборачиваемость запасов значительно выше. Молоко является скоропортящимся сырьем, поэтому не может долго храниться в перерабатывающих предприятиях и в розничных магазинах.

Сельскохозяйственные организации, производящие молоко в качестве производственных запасов применяют широкий спектр материальных ресурсов. Молоко в них используется в основном для корма телят в небольших количествах и на нужды столовых. Для промышленных организаций, производящих молочные продукты молоко является основным сырьем. Для торговых организаций основным товаром является уже готовая переработанная молочная продукция.

Таблица 8 – Структура затрат по сферам производства молочной продукции

Производство молока	Доля	Переработка молока	Доля	Торговля молочными продуктами	Доля
Основное сырье и материалы		Основное сырье		Основное сырье и материалы:	
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	19,8	сырое молоко	67,3	готовые молочные продукты;	80,0
Корма, всего	39,4	заработная плата с отчислениями;	22,5	заработная плата с отчислениями;	14,2
в том числе корма собственного производства	32,0	Электроэнергия	3,0	электроэнергия	1,5
Электроэнергия	3,7	Нефтепродукты	2,1	Нефтепродукты	0,5
Нефтепродукты	4,6	Содержание основных средств	1,1	Содержание основных средств	1,2
Содержание основных средств	13,9	Прочие	4,0	Прочие	2,6
Прочие	18,6				
Затраты, всего	100,0		100,0		100,0

Таблица 8 составлена на основании информации, предоставленной организациями розничной торговли: магазинами «Быстроном» и «Холидей», перерабатывающими организациями ОАО «Молкомбинат Утянский» и ООО «Консервщик».

Отдельно необходимо отметить, что в производственных запасах включают не только сырье – молоко, но и другие материалы: упаковку, закваски и прочие ингредиенты, запасные части для оборудования и другое. Их количество может отличаться в зависимости от политики организации в отношении запасов, технологии производства. Поэтому в расчетах мы абстрагируемся от структу-

ры запасов, а расчет будем вести непосредственно по видам продукции. Полученные нами данные могут быть скорректированы в зависимости от особенностей производства и торговли.

В условиях низкой загруженности производственных мощностей перерабатывающих предприятий при переработке молока в цельномолочную продукцию производственный цикл длится не бо-

лее суток. Производство творога может составлять от 1 до 2 суток. Поэтому оборачиваемость молока в запасах составит $360/1 = 360$ оборотов, творога от 360 до $360/2 = 180$ оборотов. Примем средний вариант для творога $(360+180)/2 = 270$.

Организации розничной торговли планируют ассортимент в зависимости от выбранной стратегии в зависимости от уровня обслуживания. Молочные продукты относятся к товарной группе, содержащей товары первой необходимости и направленные на удовлетворение повседневного спроса.

Молоко, сыр, йогурт, творог относятся к продукции базовой категории, задачи которой – привлечение потока покупателей и высокая оборачиваемость. Данные товары составляют основу ассортимента магазинов и должны находиться в ассортименте продуктовых магазинов.

В современных условиях для молока пастеризованного страховой запас не планируется. Изучая спрос на молоко, менеджмент магазина определяет необходимое количество молока из расчета его возможной реализации за торговый день. При таком подходе молоко не остается на следующий день, но может появиться его кратковременный дефицит в количестве 3-5% от прогнозного объема реализации. Поэтому запасы молока на конец периода нулевые.

Оборачиваемость пастеризованного молока на предприятиях розничной торговли целесообразно считать в сутках или в количестве оборотов.

Реализация молочных продуктов с учетом приемки продукции занимает по пастеризованному молоку 1 сутки. Следовательно, его оборачиваемость составит $360/1 = 360$ оборотов в год.

Далее рассчитаем массу прибыли, получаемой от производства и реализации молока и молочных продуктов, исходя из оборачиваемости.

За счет более высокой оборачиваемости промышленных и торговых организаций размер прибыли в них значительно превышает данный показатель в сельском хозяйстве, где оборачиваемость запасов в силу специфики производства значительно ниже (таблица 9).

От переработки сырого молока в пастеризованное перерабатывающие заводы по итогам года за счет оборачиваемости 1 л получили 36 руб. прибыли, а организации торговли 237,6 руб., или в 6,6 раза больше. Выработка сыра сычужного при невысокой норме прибыли и принятой нами оборачиваемости по размеру получаемой прибыли оказалась практически на одном уровне с сельским хозяйством, поэтому данный вид молочной продукции не получил массового распространения в регионе. Но для торговых организаций этот вид продукции выгоднее. В них прибыль превысила сферу переработки в 85 раз. Относительно выработки творога нежирного можно отметить, что обе сферы – переработка и торговля – получают почти одинаковую прибыль – 45,9 и 48,24 руб. соответственно.

Таблица 9 – Расчет прибыли, получаемой от переработки молока и реализации молочных продуктов в 2013 г., руб.

Показатель	Молоко пастеризованное		Творог нежирный	
	переработка	торговля	переработка	торговля
Размер прибыли на 1 кг продукции	0,10	0,66	0,17	0,67
Оборачиваемость запасов, количество оборотов	360	360	270	72
Расчетная прибыль, полученная за счет оборачиваемости в год	36,0	237,6	45,9	48,24
Вся прибыль, полученная от переработки и реализации	273,6		94,14	

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Сельскохозяйственные организации производят основное сырье для перерабатывающих организаций. Не участвуя в распределении прибыли от переработки и реализации молочной продукции, недополучают значительные средства, необходимые для расширенного воспроизводства.

2. За счет более высокой оборачиваемости запасов перерабатывающие и торговые организации имеют возможность получения высокой прибыли. Наиболее выгодными видами молочной продукции как для сферы переработки, так для сферы торговли являются цельномолочная продукция, в том числе пастеризованное молоко, творог. При производстве сыра выигрывают розничные предприятия.

3. По основным видам продукции в структуре цены отмечен рост прибыли от реализации торговых организаций.

С целью повышения экономической заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей предлагаем механизм перераспределения прибыли, получаемой в сферах производства, переработки молока и торговли по отдельным видам молочной продукции. Следует отметить, что применение данного механизма перераспределения прибыли в настоящее время возможно только в интегрированных формированиях или при орга-

низации цехов по переработке молока в составе сельскохозяйственных организаций.

Предлагаем следующие пропорции при распределении прибыли от переработки и реализации молока в пользу сельскохозяйственных товаропроизводителей (таблица 10):

- прибыль от производства, переработки и реализации разных видов молочной продукции целесообразно распределять согласно получаемому объему по видам молочной продукции;

- от полученной прибыли при производстве, переработке и реализации молока пастеризованного, сыров, сычужных, творога следует направить 53 % на развитие сельского хозяйства и 37 % для развития перерабатывающих производств.

Предложенный механизм распределения позволит привлечь дополнительные средства в сферу производства молока, которая в настоящее время не принимает участия в распределении прибыли от переработки молока и реализации молочной продукции.

Представим механизм распределения прибыли в виде формулы:

$$P_{c-x.i} = \sum P_{mi} - k_{pi} \frac{V_{pi}}{S_{pi}} P_{ed pi} - k_{ri} \frac{V_{ri}}{S_{ri}} P_{ed ri},$$

где $P_{c-x.i}$ – сумма прибыли, предназначенной для развития сельскохозяйственных товаропроизводителей, производящих сырое молоко, от произ-

водства, переработки и реализации i – го вида продукции, руб/кг.;

ΣP_{mi} – масса прибыли, полученная от производства, переработки и реализации i – го вида продукции, руб/кг.;

V_{pi} – себестоимость продаж i – го вида продукции перерабатывающей организацией (подразделением), руб.;

V_{ri} – себестоимость продаж i – го вида продукции организацией розничной торговли (подразделением), руб.;

S_{pi} – средний товарный запас молока для производства i – го вида продукции перерабатывающей организацией (подразделением), руб.;

S_{ri} – средний товарный запас молочной продукции i – го вида для реализации i – го вида продукции торговой организацией (подразделением), руб.;

$P_{ed pi}$ – прибыль, полученная от производства и реализации одной единицы i – го вида продукции перерабатывающей организацией (подразделением), руб/кг.;

$P_{ed ri}$ – прибыль, полученная от реализации одной единицы i – го вида продукции торговой организацией (подразделением), руб/кг.;

k_{pi} – коэффициент распределения прибыли, полученной от переработки молока при производстве i – го вида продукции ;

k_{ri} – коэффициент распределения прибыли, полученной от реализации молочной продукции i – го вида торговой организацией (подразделением).

Предложенные нами коэффициента распределения для анализируемых продуктов составляют:

$$k_{pi} = 0,37;$$

$$k_{ri} = 0,10.$$

Следовательно, 53% прибыли, получаемой на всех этапах производства молочной продукции, следует направлять в сельское хозяйство. На уровне региона механизм распределения позволит осуществлять корректировку субсидий, направляемых в молочно-продуктовый подкомплекс по сферам производства молочных продуктов.

Привлечение дополнительных средств повысит экономический интерес сельскохозяйственных товаропроизводителей, позволит осуществить в ускоренные сроки проведение модернизации производства.

Таблица 10 – Предложения по распределению прибыли, получаемой от производства и реализации молока и молочных продуктов на 1 кг (по данным 2013 г.)

Показатель	Молоко пастеризованное			Творог		
	сельское хозяйство	переработка	торговля	сельское хозяйство	переработка	торговля
Прибыль, получаемая за счет оборачиваемости по сферам производства молочных продуктов, руб.	0,52	36,0	237,6	0,52	45,9	48,24
Масса прибыли, получаемой за счет оборачиваемости в производстве молочных продуктов за год, руб.	274,12			94,66		
Распределение массы прибыли, %	53	37	10	53	37	10
Сумма прибыли по сферам после распределения, руб.	145,28	101,4	27,41	50,2	35,0	9,5

За счет появления новых, независимых источников инвестирования в развитие молочного скотоводства увеличатся объемы производства

молока, возрастет его качество, что приведет к росту выгоды всех участников производственной цепочки «поле–магазин».

Библиографический список

1. Сысоева, С.В. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице (+CD) / С.В. Сысоева, Е.А. Бузукова. – СПб.: Питер, 2008. – 336 с.
2. Финансовый менеджмент: теория и практика: учеб. / под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: Перспектива, 2008. – 656 с.
3. Хабилов, Г.А. Методические аспекты оценки эффективности использования материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях / Г.А. Хабилов, А.Г. Хабилов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – №. – С. 45-46.
4. Цены в России. 2002: стат. сб./Госкомстат России. – М., 2002. – 171 с.
5. Цены в России. 2004: стат. сб./ Росстат. – М., 2004. – 189 с.
6. Цены в России. 2006: стат. сб./ Росстат – М., 2006. – 190 с.
7. Цены в России. 2008: стат. сб./ Росстат – М., 2008. – 198 с.
8. Цены в России. 2010: стат. сб./ Росстат – М., 2010. – 206 с.
9. Цены в России. 2012: стат. сб./ Росстат – М., 2012. – 209 с.
10. Цены в России. 2014: стат. сб./ Росстат – М., 2014. – с.
11. Шелковников, С.А. Молочное скотоводство нуждается в государственной поддержке / С.А. Шелковников, П.П. Холодов, Л.А. Овсянко, М.М. Габдрахманов // АПК: Экономика, управление. – 2012. – № 9. – С. 52-54.

References

1. Sysoeva, S.V. Kategorijnyj menedzhment. Kurs upravleniya assortimentom v roznice (+CD) / S.V. Sysoeva, E.A. Buzukova. – SPb.: Piter, 2008. – 336 s.
2. Finansovyy menedzhment: teoriya i praktika: ucheb. / pod red. E.S. Stoyanovoj. – 6-e izd. – M.: Perspektiva, 2008. – 656 s.

3. Habirov, G.A. Metodicheskie aspekty ocenki ehffektivnosti ispol'zovaniya material'no-proizvodstvennyh zasobov v sel'skohozyajstvennyh organizatsiyah / G.A. Habirov, A.G. Habirov // EHkonomika sel'skohozyajstvennyh i pererabatyvayushchih predpriyatij. – 2014. – №. – S. 45-46.
4. Ceny v Rossii. 2002: stat. sb./Goskomstat Rossii. – M., 2002. – 171 c.
5. Ceny v Rossii. 2004: stat. sb./ Rosstat. – M., 2004. – 189 c.
6. Ceny v Rossii. 2006: stat. sb./ Rosstat – M., 2006. – 190 c.
7. Ceny v Rossii. 2008: stat. sb./ Rosstat – M., 2008. – 198 c.
8. Ceny v Rossii. 2010: stat. sb./ Rosstat – M., 2010. – 206 c.
9. Ceny v Rossii. 2012: stat. sb./ Rosstat – M., 2012. – 209 c.
10. Ceny v Rossii. 2014: stat. sb./ Rosstat – M., 2014. – c.
11. SHelkovnikov, S.A. Molochoe skotovodstvo nuzhdaetsya v gosudarstvennoj podderzhke / S.A. SHelkovnikov, P.P. Holodov, L.A. Ovsyanko, M.M. Gabdrahmanov // APK: EHkonomika, upravlenie. – 2012. – № 9. – S. 52-54.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНЫМИ ИНТЕРНЕТ-СЕРВИСАМИ

Храмов М.Ю., аспирант, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Аннотация: В статье исследуются вопросы управления интерактивными интернет-сервисами. С использованием сравнительного анализа существующих теоретических подходов и бизнес-практики обобщены особенности и проблемы управления интернет-сервисами. Использование разработанных методических рекомендаций способствует более глубокому пониманию специфики прогнозирования результативности стратегий развития интерактивных интернет-сервисов. Выводы исследования могут быть использованы для повышения эффективности управления интерактивными интернет-сервисами.

Ключевые слова: интернет-сервис, стратегическое управление, стратегия, актуальный стратегический менеджмент, прогнозирование, оценка.

Abstract: В статье исследуются вопросы управления интерактивными интернет-сервисами. С использованием сравнительного анализа существующих теоретических подходов и бизнес-практики обобщены особенности и проблемы управления интернет-сервисами. Использование разработанных методических рекомендаций способствует более глубокому пониманию специфики прогнозирования результативности стратегий развития интерактивных интернет-сервисов. Выводы исследования могут быть использованы для повышения эффективности управления интерактивными интернет-сервисами.

Keywords: Internet service, strategic management, strategy, current strategic management, forecasting, assessment.

Результатом процессов цифровой конвергенции технологий сбора, обработки и передачи информации в 1980-х гг. стала стремительная интеграция разнородных сетей в универсальную информационно емкую среду Интернет, а также последующая диффузия различных инноваций с ним связанных. Интернет-экономика стала одним из самых активных и развивающихся сегментов экономики национальной.

Сегмент отечественного рынка электронной коммерции объединяет несколько взаимосвязанных рынков, которые используют Интернет как платформу для продажи товаров и услуг. Этот сектор экономики Рунета включает в себя онлайн ритейл (продажа физических товаров и офлайн-услуг), электронные платежи, онлайн туризм и другие услуги, в т. ч. различные интернет-сервисы.

По данным исследования «Экономика Рунета» [8], объем рынков контента и сервисов в России составил 563 млрд руб., а рынка электронных платежей — 26867 млрд руб., что суммарно представляет собой примерно 1,3% от ВВП России. По прогнозам экспертов РАЭК несмотря на кризис в 2017-2018 гг. интернет-экономика сохранит «консервативные» темпы роста. Суммарный среднегодовой рост рынка Рунета при условии устранения всех препятствий для развития отрасли до 2018 г. может составить 8% [5].

На фоне закономерного роста интернет-экономики одним из основных препятствий на пути дальнейшего развития интернет-сервисов остается проблема организации эффективного управления сервисными интернет-проектами.

Проведенный анализ позволил заключить, что развитие теории и практики управления интернет-проектами в России подчинено принципу «революционной целесообразности». Управление интернет-сервисами как функция возникло в интернет-компаниях по инициативе извне, не получив должного теоретического и методического обеспечения. Эта область знаний еще очень молода. Концептуальный подход к управлению интерактивными интернет сервисами, который позволит не только объяснять происходящие в компаниях процессы и явления, но прогнозировать их эффективность, и, как следствие, приведет к их востребованности пользователями не сформирован.

Подробное изучение основных источников, имеющихся в зарубежной литературе по стратегическому менеджменту и маркетингу, показывает, что и там как таковая целостная теория управления интернет-сервисами отсутствует. Есть лишь отдельные исследования, носящие описательный характер, отражающие вопросы управления интернет-проектами в отдельных компаниях.

Стратегический подход предполагает осуществление управленческого воздействия, имеющего целенаправленный характер и ориентирующего на предвидение будущего развития процессов и явлений.

Базовым определением стратегического подхода является понятие стратегии. Г. Минцберг, Б. Альстрэнд и Д. Лэмпел дают обобщенное понятие стратегии: стратегия — это план, сочетающий в себе описание целей предприятия в виде перспектив его рыночной позиции и внутреннего состояния, а также принципов или моделей поведения, которых придерживается предприятие на пути к достижению этих целей. Таким образом, стратегический подход имеет свои особенности, в их числе наличие модели ожидаемого результата.

О. С. Виханский полагает, что стратегическое управление — это «долгосрочное качественное определение направления развития организации, касающееся сферы деятельности организации, средств и форм ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям» [3, с. 161]. Именно в рамках стратегического подхода функционирование предприятия рассматривается как своеобразный «стратегический процессор» [4, с. 222], способный выработать некое «руководство к действию» или итоговую стратегию, учитывающую особенности его внутренней и внешней среды. Таким образом, под стратегией управления интернет-сервисом можно понимать упорядоченную совокупность алгоритмов, обеспечивающую итерационный процесс формулировки целей деятельности компании и процесс реализации инициатив по достижению поставленных целей.

В свете настоящего исследования интересно введенное С. А. Поповым понятие «актуальный стратегический менеджмент», который основывается на концептуальных положениях системного и ситуационного подходов. При этом «актуальность

стратегического менеджмента» определяется по отношению к бизнес-практике любой конкретной компании и только при условии адекватного учета особенностей конкретной ситуации ее деятельности [7, с. 25-26]. К числу ситуационных особенностей интернет-компаний, согласно данному подходу, в т. ч. следует отнести специфику вида бизнес-деятельности. Кроме того, понятие «актуальный стратегический менеджмент» связано не с абстрактными максимально эффективными управленческими решениями конкретной компании в данной конкретной ситуации, а с возможными реально эффективными управленческими решениями в данной конкретной ситуации.

В этой связи следует отметить, что несмотря на большое количество исследований, посвященных интерактивным интернет-сервисам, единый подход к определению интернет-сервиса как объекта управления, его характеристикам и особенностям функционирования так и не выработан.

В отдельных работах [11], описывающих технические и экономические вопросы коммуникации в сети Интернет на «нижнем» уровне, под интернет-сервисом понимается совокупность программно-технических средств, которая позволяет принимать по HTTP протоколу запросы от клиентов сети, отправляя ответы в виде HTML-страниц гипертекста.

М. Е. Витманом и А. Б. Возински интернет-сервис рассматривается как интерактивный, контент-центр обслуживания клиентов, поддерживаемый заказчиком и интегрированный с соответствующим организационным и технологическим обеспечением с целью укрепления отношений с поставщиками и потребителями [16, с. 23].

Е. Л. Вертанова исследует понятие интернет-компаний с точки зрения бизнеса средств массовой информации, в которых доходы компаний частично или полностью обеспечиваются услугами, связанными с Интернетом [2, с. 75]. Аналогичного подхода придерживаются исследователи А. Мартон, Дж. Пичченелли, Дж. Турфин. В статье Дж. Пичченелли и И. Стамерса (Hewlett-Packard) интернет-сервис определяется как «... Любой актив, который становится доступным через Интернет, с целью обеспечения потоков доходов или создания новых показатели эффективности [компаний]» [14]. Это определение является достаточно широким и, в то же время, оно исключает услуги, которые не могут быть поставлены посредством Интернета. Следовательно, услуги, которые через Интернет, но не могут быть поставлены с его помощью, не подпадают под определение интернет-сервиса.

Основным отличием, интернет-сервиса от программного обеспечения других типов является особенность технологии доступа к нему конечного пользователя. Доступ через Интернет обеспечивает возможность централизованного использования сервиса неограниченным количеством пользователей, одновременно работающих с продуктом, и мгновенной скоростью доставки обновлений до конечного потребителя [15, с. 119]. Исследователи Рут Болтон и Шрути Саксена-Айер выделяют в своем исследовании некоторые ключевые особенности, которые характеризуют интерактивные услуги: 1) разный уровень интерактивности, требующей установление двусторонней связи с поставщиком услуг; 2) зависимость степени интерактивности от особенностей используемой технологии или способа поставки услуги; 3) зависимость степени интерактивности от уровня участия потребителей [9, с. 91-95].

Таким образом, интерактивный сервис позволяет потребителю в режиме реального времени (посредством установленной обратной связи), принимая решение об использовании имеющегося функционала интернет-сервиса, влиять на его развитие и оказывать обратное влияние на логику работы.

Проведенный анализ показал, что по интерактивным интернет-сервисам до сих пор не создана высококачественная и регулярная статистическая база, имеющаяся, например, по электронной коммерции и электронным платежам. Применительно к интернет-сервисам судить об эффективности управления возможно лишь по разрозненным экспертным оценкам. Тем не менее, они дают нам основание для вполне определенных выводов.

Во-первых, для российских собственников и менеджеров характерно отсутствие системы в знаниях не только в области управления интернет-проектами в целом, но и в сфере управления интернет-сервисами. Экономическая свобода, предоставленная государством, вполне позволяет сформировать сбалансированную систему управления, но эти возможности руководством компаний используются неэффективно.

Во-вторых, низкий интерес инвесторов к сегменту интернет-сервисов объясняется тем, что эта бизнес-модель «страдает» всеми недостатками бизнес-модели социальных сетей (т. н. «модель-Facebook»). Монетизация интернет-сервисов за счет рекламы и дополнительных платных функций возможна, когда число зарегистрированных пользователей сервиса достигла нескольких тысяч и даже миллионов. Следовательно, при невысоких барьерах входа на рынок и высокой стоимости привлечения пользователей период окупаемости инвестиции достаточно продолжителен. В этой связи характерен пример сервиса Facebook, который потратил 150 млн долларов, прежде чем достичь положительного денежного потока [17].

В-третьих, в числе основных проблем, возникающих при управлении интерактивными интернет-проектами, эксперты относят [13]: ошибки при оценке рынка; отсутствие должного менеджмента качества; возникновение «score creep» или сферы ползучести¹. В исследовании, проведенном консалтинговым агентством Hinge совместно с RAIN Group, в качестве главной причины, по которой интернет-сервисы не в состоянии привлечь новых посетителей, отмечены также невозможность самостоятельно оценить свой рыночный потенциал и решить проблему развития коммуникаций с потребителем [10]. Аналогичные выводы содержатся в работах Э. А. Брюера, М. М. Астрахана, Д. Оппенгеймера, А. Ганапати и Д. А. Паттерсона из Калифорнийского университета (Беркли).

Интернет-компании функционируют в особой среде — сети Интернет, соответственно, и факторы, оказывающие влияние на деятельность интернет-компаний, непосредственно связаны с особенностями сети Интернет как телекоммуникационной системы [6, с. 162]. Доступность интерактивных интернет-сервисов является одним из главных факторов их успешности. Удобный и понятный веб-сайт, простой в навигации является интернет-представительством компаний, ядром интернет-коммерции, что необходимо учитывать при выборе методики оценки эффективности предпринимательства в сети Интернет.

Аналогичные выводы содержатся в исследованиях других авторов. Ниже приведены некоторые из ключевых факторов, которые влияют на успешность крупномасштабных интернет-

сервисов, представленные в работах К. Матсудайра и Т. Киллалеа [12].

Таким образом, эффективное функционирование интернет-сервиса требует четкого моделирования и активного управления бизнес-возможностями с учетом имеющейся технической инфраструктуры: с одной стороны, нужно обеспечить бесперебойную и безопасную поставку интернет-услуги, а с другой — обеспечить максимальное использование ресурсов компании [14]. Первоочередной задачей управления интернет-сервисом становится разработка моделей и механизмов принятия обоснованных решений по формированию и реализации интернет-стратегий. При этом основные трудности на практике возникают при оценке выбранных стратегий. Зачастую при стратегическом управлении интернет-проектами решения топ-менеджмента носят интуитивный характер и формально не обоснованы, а успехи или неудачи тех или иных проектов по большей части определяются элементом случайности.

В крупных международных компаниях используются методы функционально-стоимостной оценки стратегий, применяющие в качестве базиса прогнозирования результативности вероятностные сценарии развития, построенные на основе субъективных предположений экспертов, без применения инструментальных средств и математического моделирования. Менеджментом компаний зачастую не учитывается тот факт, что практическое применение того или иного метода прогнозирования прежде всего определяется объектом прогнозирования.

В настоящее время очевидно, что принцип долгосрочного планирования через экстраполяцию трендов прошлого не соответствует текущим ре-

алиям изменений рынка интернет-сервисов. Особенности современной конкуренции на рынке интернет-сервисов актуализируют разработку простых и адекватных моделей поведения компаний. Центральное место занимают вопросы установления связи и объективной оценки влияния между выбранной менеджментом компании стратегией и ее хозяйственными результатами.

Специфика прогнозирования реализации стратегий управления интерактивными интернет-сервисами состоит в сложности оценки последствий любых управляющих изменений в системе и ее внешнем окружении. Так как интерактивный интернет-сервис представляет собой адаптивную структуру, состоящую из множества агентов с собственными моделями поведения, любое внешнее воздействие может привести к последовательной цепной реакции изменения поведения пользователей и, как следствие, к изменению ключевых показателей эффективности системы.

Для повышения эффективности процессов прогнозирования результативности стратегий должны использоваться новые, улучшенные методы прогнозирования влияния изменений значений регулируемых внешних/внутренних факторов и оценок динамики состояния системы. Возникает потребность в новых инструментах и методиках, которые позволят интернет-предпринимателям оценить эффективность и результаты их стратегических решений с минимальными рисками, помогут найти оптимальные пути решения поставленных задач и предвосхитить желания пользователей, создав уникальный интернет-проект с принципиально новой логикой.

¹ Термин «сфера ползучести» применяется к управлению проектами в ситуации, когда величина проекта превышает или расширяет границы первоначальной цели и задачи.

Библиографический список

1. Альтрэнд, Б., Лэмпел Д., Минцберг, Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. СПб.: Питер, 2000. 336 с.
2. Вертанова, Е.Л. Медиаэкономика зарубежных стран: учеб. пособие. М.: Аспект Пресс, 2003. 335 с.
3. Виханский, О.С. Стратегическое управление. М.: Экономистъ, 2008. 296 с.
4. Гвардин С., Чекун И. Слияния и поглощения. Эффективная стратегия для России. СПб.: Инфра-М, 2007. С. 222.
5. Интернет в цифрах. География Интернета / Интернет в цифрах. URL: http://in-numbers.ru/upload/numbers/in-numbers_11.pdf.
6. Максимова Т.В. Методика оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере интернет-коммерции // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2012. № 2, с. 161-166.
7. Попов С.А. Актуальный стратегический менеджмент: учебно-практ. пособие. М.: Юрайт, 2010. 448 с.
8. РАЭК, ВШЭ. Экономика Рунета 2012-2013. М., Исследование 2013. 47 с.
9. Bolton R. Interactive Services: A Framework, Synthesis and Research Directions / R. Bolton, S. Saxena-Iyer // Journal of Interactive Marketing. 2009. № 23, p. 91-104.
10. Frederiksen L. 5 Professional Services Marketing Trends to Watch in 2016. URL: <http://www.hingemarketing.com/blog/story/5-professional-services-marketing-trends-to-watch-in-2016/>.
11. Hagel J., Singer M. Net Gain. Boston: Boston: Harvard Business Scholl Press, 1997. 35 p.
12. Matsudaira K. Building Scalable Web Architecture and Distributed. Systems / Drdobbs. URL: <http://www.drdobbs.com/web-development/building-scalable-web-architecture-and-d/240142422>.
13. Paul A. 10 Reasons Why Web Projects Fail / Speckyboy.com. URL: <https://speckyboy.com/2016/01/06/10-reasons-why-web-projects-fail>.
14. Piccinelli G., Stammers E. From e-processes to e-networks: an e-serviceoriented approach. URL: <http://www.research.ibm.com/people/b/bth/OOWS2001/piccinelli.pdf>.
15. Scupola A., Nicolajsen H.W. The role of Customer Involvement in Library E-services in "Information Systems: People, Organizations, Institutions, and Technologies", D'Atri A. and Saccà, D. (Eds.), Springer, 2009.
16. Whitman M.E., Woszczynski A.B. The Handbook of Information Systems Research, Idea Group Publishing, 2004.
17. Zwillling M. 8 Reasons Online Dating Sites Are a Business Dead End / Entrepreneur, 03.03.2016. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/272724>.

References

1. Al'strednd, B., Lehmpel D., Mincborg, G. SHkoly strategij. Strategicheskoe safari: ehkursiya po debryam strategij menedzhmenta. Spb.: Piter, 2000. 336 s.
2. Vertanova, E.L. Mediaehkonomika zarubezhnyh stran: ucheb. posobie. M.: Aspekt Press, 2003. 335 s.
3. Vihanskij, O.S. Strategicheskoe upravlenie. M.: EHkonomist", 2008. 296 s.
4. Gvardin S., CHEkun I. Sliyaniya i pogloshcheniya. EHfektivnaya strategiya dlya Rossii. SPb.: Infra-M, 2007. S. 222.
5. Internet v cifrah. Geografiya Interneta / Internet v cifrah. URL: http://in-numbers.ru/upload/numbers/in-numbers_11.pdf.
6. Maksyanova T.V. Metodika ocenki ehffektivnosti predprinimatel'skoj deyatel'nosti v sfere internet-kommercii // Izvestiya vysshih uchebnyh zavedenij. Povolzhskij region. Obshchestvennye nauki. 2012. № 2, s. 161-166.
7. Popov S.A. Aktual'nyj strategicheskij menedzhment: uchebno-prakt. posobie. M.: YUrajt, 2010. 448 s.
8. RAEHK, VSHEH. EHkonomika Runeta 2012-2013. M., Issledovanie 2013. 47 s.
9. Bolton R. Interactive Services: A Framework, Synthesis and Research Directions / R. Bolton, S. Saxena-Iyer // Journal of Interactive Marketing. 2009. № 23, r. 91-104.
10. Frederiksen L. 5 Professional Services Marketing Trends to Watch in 2016. URL: <http://www.hingemarketing.com/blog/story/5-professional-services-marketing-trends-to-watch-in-2016/>.
11. Hagel J., Singer M. Net Gain. Boston: Boston: Harvard Business Scholl Press, 1997. 35 p.
12. Matsudaira K. Building Scalable Web Architecture and Distributed. Systems / Drdobbs. URL: <http://www.drdobbs.com/web-development/building-scalable-web-architecture-and-d/240142422>.
13. Paul A. 10 Reasons Why Web Projects Fail / Speckyboy.com. URL: <https://speckyboy.com/2016/01/06/10-reasons-why-web-projects-fail>.
14. Piccinelli G., Stammers E. From e-processes to e-networks: an e-serviceoriented approach. URL: <http://www.research.ibm.com/people/b/bth/OOWS2001/piccinelli.pdf>.
15. Scupola A., Nicolajsen H.W. The role of Customer Involvement in Library E-services in "Information Systems: People, Organizations, Institutions, and Technologies", D'Atri A. and Saccà, D. (Eds.), Springer, 2009.
16. Whitman M.E., Woszczyński A.B. The Handbook of Information Systems Research, Idea Group Publishing, 2004.
17. Zwilling M. 8 Reasons Online Dating Sites Are a Business Dead End / Entrepreneur, 03.03.2016. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/272724>.

РАЗРАБОТКА КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ ВЛИЯНИЯ РИСКООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ОТРАСЛЕВОГО СЕКТОРА

Хрусталева Б.Б., д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства»

Моисеева А.А., преподаватель, Пензенский филиал ОЧУ ВО «Академия МНЭПУ»

Аннотация: В данной статье автор раскрывает и анализирует основные понятия и сущность таких терминов, как «риск» и «неопределенность». Рассмотрены дефиниции риска и неопределенности с точки зрения философии, экономики, а также трактовок различных авторов и теоретических подходов. Раскрыты и проанализированы концепция происхождения и критерии существования риска. Предложена и обоснована авторская трактовка понятия «риск».

Ключевые слова: риск, рискообразующий фактор, вероятность, потери, организационно-экономический передел.

Abstract: In this article the author reveals and analyzes the basic concepts and the nature of such terms as «risk» and «uncertainty». We consider the definition of risk and uncertainty from the point of view of philosophy, economics, as well as interpretations of various authors and theoretical approaches. Disclosed and the concept of the origin and the criteria for the existence of the risk analyzes. author's interpretation of «risk» of the concept is proposed and justified.

Keywords: risk, risikoobrazuyuschih factor, the probability of loss, organizational and economic redivision.

В современных условиях рыночной экономики деятельность любого предприятия и организации, в том числе и регионально-отраслевого комплекса, осуществляется в условиях нарастающей неопределенности внешней экономической среды, а значит, сопряжена с риском. И если ранее, в условиях командно-административной экономической системы, капитальные вложения, процесс (производство, строительство и пр.) и потребитель были оторваны друг от друга, и имели возможность «соединиться» только через длительную цепочку времени всевозможных директивных документов, то в условиях рыночной экономики, эти процессы максимально сблизилась во времени, оказавшись взаимоувязанными и взаимозависимыми [3]. Государство в рыночной экономике уже не выступает в роли гаранта, и предприятия инвестиционно-отраслевого комплекса вынуждены самостоятельно применять меры по разрешению, снижению и управлению рисками своей деятельности. И хотя, последствия проявления риска могут характеризоваться как негативными, так и позитивными отклонениями между плановым и фактическим результатом, риск реализации инвестиционного проекта характерного для деятельности инвестиционно-отраслевого комплекса, как правило, характеризуется и измеряется уровнем возможных неблагоприятных последствий (потерь), проявление которых может привести не только к необратимым последствиям для инвестора, но и ставит под угрозу сам процесс его завершения [2].

Сложный процесс по формированию конечного продукта (недвижимых основных фондов), реализованного посредством определенного взаимодействия участников-субъектов инвестиционно-отраслевой деятельности условно можно сгруппировать в несколько организационно-экономических переделов, т.е. совокупности рационального развития производственных процессов (основного, вспомогательного, обслуживающего), использования основных видов ресурсов (трудовых, материальных, технических и т.д.), функционирования предприятий различных отраслей, форм собствен-

ности и назначения, необходимых для получения конечного продукта, характерного для данных предприятий (таблица 1).

Предприятия инвестиционно-отраслевого комплекса, работающие в рамках своего организационно-экономического передела (ОЭП-и) решают свои локальные задачи стратегического и тактического характера, стремясь к оптимизации основных параметров своей деятельности, а именно: к минимизации затрат, времени; рациональному использованию всех видов ресурсов; минимизации удаленности друг от друга ресурсного центра и строительных площадок; максимизации уровня качества выполненных работ, и получению максимального экономического эффекта от реализации инвестиционного проекта, а также самосохранению и развитию.

Но поскольку, каждое предприятие комплекса, является открытой системой, оно испытывает на себе непрерывное влияние факторов внешней и внутренней среды (иными словами, факторов риска), которые оказывают негативное воздействие на систему инвестиционно-отраслевого комплекса и приводят к тому, что производственные процессы (основные, вспомогательные, обслуживающие) и основные параметры производства в пределах каждого из переделов (ОЭП-и) производственного цикла существенно отклоняются во времени и пространстве от нормального своего развития образуя при этом потери и дополнительные затраты (времени, ресурсов и пр.) [4]. При переходе с одного организационно-экономического передела на другой, потери и дополнительные затраты, имеют тенденцию накопления, и в результате к моменту создания конечной продукции, результирующие выходные параметры производственного процесса значительно отличаются от нормативных плановых значений, а предприятие инвестиционно-отраслевого комплекса, в свою очередь, несет значительные убытки (нарушение договорных обязательств, нерациональное использование своих ресурсов и потенциала и пр.).

Таблица 1 – Организационно-экономические переделы производственного цикла инвестиционно-отраслевого комплекса

Условное обозначение организационно-экономического передела	Характеристика организационно-экономического передела	Основные участники (предприятия)	Критерии оценки организационно-экономического передела
ОЭП-1	Производство и изготовление всех видов сырья, полуфабрикатов, материалов необходимых для реализации производственного процесса	Внутренние и внешние предприятия комплекса (карьеры, посреднические фирмы, лесхозы, заводы, фабрики, комбинаты и т.д.), специализирующиеся на производстве сырья, материалов и полуфабрикатов	$S_{OЭП-1} \rightarrow \min;$ $t_{OЭП-1} \rightarrow \min;$ $V \rightarrow \text{optim}.$
ОЭП-2	Перемещение и поставка всех видов ресурсов необходимых для реализации производственного процесса	Внутренние и внешние автотранспортные предприятия комплекса, частные предприниматели, инвесторы и финансовые компании	$S_{OЭП-2} \rightarrow \min;$ $t_{OЭП-2} \rightarrow \min;$ $V \rightarrow \text{optim};$ $\bar{l}_{OЭП-2} \rightarrow \min.$
ОЭП-3	Производственный процесс и рациональная концентрация всех видов ресурсов	Основные внешние и внутренние генподрядные и субподрядные строительные предприятия, фирмы, инвесторы, финансовые структуры комплекса, проектные организации	$S_{OЭП-3} \rightarrow \min;$ $t_{OЭП-3} \rightarrow \min;$ $\sum R_i \rightarrow \text{optim};$ $Y_k \rightarrow \max;$ $V \rightarrow \text{optim}.$
ОЭП-4	Выход законченного продукта на рынок и его реализация	Подрядные и субподрядные предприятия, инвесторы, финансовые компании, проектные организации, административные структуры власти, потребитель	$S_{OЭП-4} \rightarrow \min;$ $t_{OЭП-4} \rightarrow \min;$ $\Theta \rightarrow \max.$

И в зависимости от сложности внешней среды и степени негативного влияния факторов риска и неопределенности величина этих потерь может быть как незначительная для предприятия инвестиционно-отраслевого комплекса, так и катастрофической (рисунок 1). Поэтому ключевой особенностью при формировании системы учета негативными рисками на предприятии отраслевого комплекса является не только выявления значимых факторов и идентификация видов риска, но и определение (прогноз) масштабов потерь и дополнительных затрат на организационно-

экономических переделах (ОЭП-и) производственного цикла и соотнести их с возможностями предпринимательской деятельности.

Прежде чем принять решение о рисковом вложении капитала, предприниматель должен: определить максимальный объем потерь по данному риску или группе рисков; сопоставить его с объемом вкладываемого капитала; сравнить его со всеми собственными финансовыми ресурсами (имущественным состоянием) и определить, не приведут ли потери этого капитала к нежелательным событиям (потери выручки, банкротству).

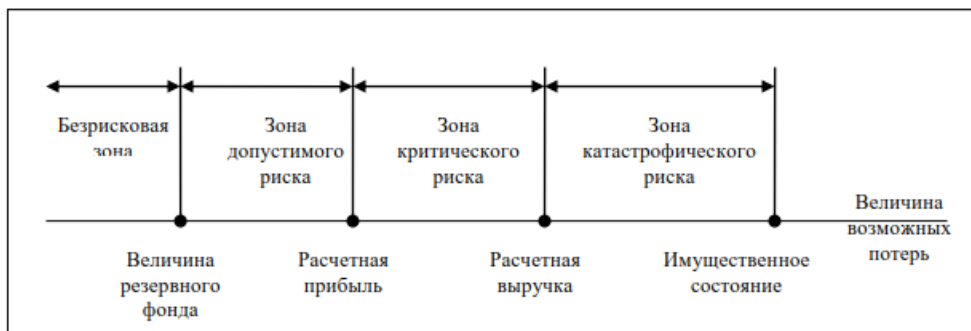


Рисунок 1 – Возможные зоны риска предприятия инвестиционно-отраслевого комплекса

Предположим, что в силу специфических особенностей того или иного организационно-экономического передела производственного цикла (ОЭП_и), та или иная группа риска проявляет

себя в большей или меньшей степени. Исходя из этого, определим систему возможных рисков для каждого передела и сформируем рискообразующее факторное пространство, для его дальнейшей

количественной и качественной обработки. Алгоритм исследования факторного пространства, влияющего на экономическую устойчивость предприятия в условиях негативного влияния рисков представлен на рисунке 2.

Традиционные эконометрические модели предполагают что исходные зависимые (Y) и независимые (X) параметры количественно определены и постоянны, а их взаимосвязи между собой не подвержены изменениям ни во времени, ни в пространстве.

Однако, при анализе реальных социально-экономических процессов часто приходится констатировать, что со временем под влиянием вновь появившихся условий, факторов и масштаба, взаимосвязи между качественными и количественными, зависимыми и независимыми факторами меняются.

В таких случаях традиционные модели с постоянной структурой являются недостаточно точными для объяснения закономерностей меняющихся явлений (например, проявление того или иного фактора риска) и для их анализа прибегают к построению так называемых моделей с переменной структурой. Они позволяют учесть изменения значений коэффициентов в рамках одной эконометрической модели.

Если в ходе сбора статистических данных имеет место косвенное воздействие на них во времени или в пространстве некоторых качественных факторов – сопутствующих переменных, то линейные модели с переменной структурой учитывают скачкообразные сдвиги в значениях коэффициентов регрессии [1].

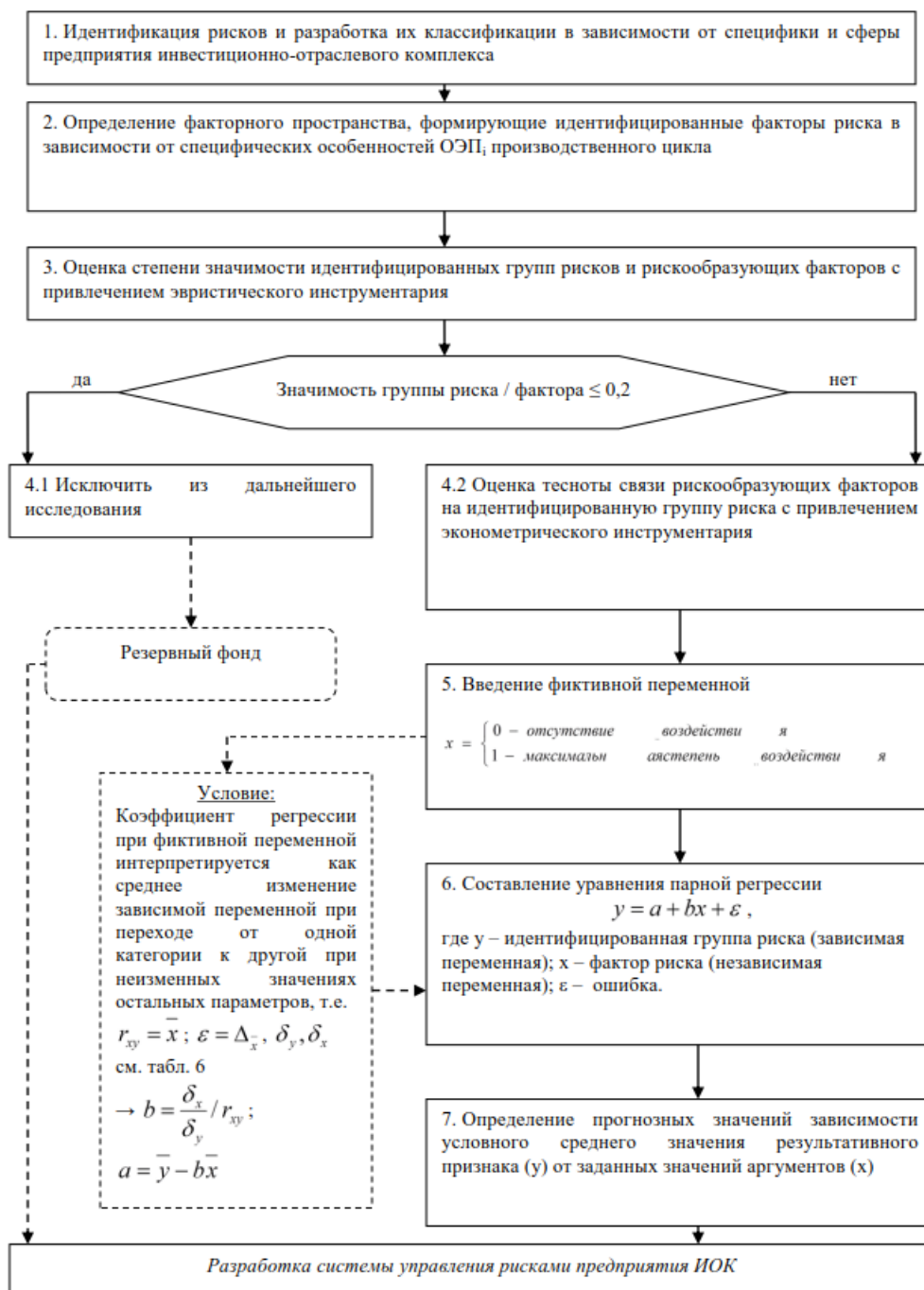


Рисунок 2 – Алгоритм исследования факторного пространства, влияющего на экономическую устойчивость предприятия в условиях негативного влияния рисков

Чаще всего предполагают, что сопутствующие переменные носят качественный характер. Например, на степень проявления рыночного риска (группа внешних предсказуемых рисков) оказывает влияние качественная «сопутствующая переменная» – политика конкурентов. За этой качественной переменной скрывается целый комплекс факторов: колебание рыночных цен, соотношение спроса и предложения, ожидания покупателей и т.д. Для того, чтобы учесть влияние сопутствующих переменных на структуру эконометрической модели, в регрессионную модель вводят фиктивные переменные или дамми-переменные (dummy-variables). Чтобы ввести такие переменные в регрессионную модель, их необходимо упорядочить и присвоить им те или иные значения (в нашем случае использовалась шкала от 0 до 1), т.е. качественные переменные преобразовать в количественные. Форма фиктивных переменных всегда зависит от допущений о влиянии сопутствующей качественной переменной на коэффициенты модели. Коэффициент регрессии при фиктивной переменной интерпретируется как среднее изменение зависимой переменной при переходе от одной категории к другой при неизменных значениях остальных параметров [1].

Согласно условию авторской методики, представленной на рисунке 2, нами были исключены те группы риска в пределах i -го ОЭП и рискообразу-

ющие факторы, значимость которых по мнению экспертной группы составляет менее 0,2.

Таким образом, из дальнейшего рассмотрения была исключена группа внешних непредсказуемых рисков, поскольку факторы определяющие данную группу зачастую не поддаются прогнозу и на случай их проявления целесообразно создание целевого резервного фонда; группа внутренних технических рисков – для ОЭП-1; группа рыночного риска (внешние предсказуемые риски), финансового риска (внутренние нетехнические риски) – для ОЭП-2; группа рыночного риска (внешние предсказуемые риски) – для ОЭП-3; группа внутренних технических и организационно-управленческий риск (внутренние нетехнические риски) – для ОЭП-4, а также некоторые факторы чья значимость по результатам проведенного исследования не достигает 0,2, поскольку они, как правило, являются составляющими более значимых факторов риска.

И на следующем этапе исследования необходимо описать зависимость условного среднего значения результативного признака y (уровень i -ой группы риска) от заданных значений аргументов x (степени проявления i -го значимого фактора).

Результаты проведенного анализа сведены в таблицу 2.

Таблица 2 – Результаты корреляционно-регрессионного анализа влияния факторного пространства на уровень риска предприятия ИОК на организационно-экономических переделах производственного цикла

ОЭП- i	y (n)	x (n)	$y = a + bx$
ОЭП-1	y_1 (0,25)	x_1 (0,3)	$y = 0,03 + 0,73x$
		x_2 (0,2)	$y = -0,234 + 2,42x$
	y_3 (0,25)	x_5 (0,25)	$y = -1,04 + 5,17x$
		x_6 (0,27)	$y = -0,71 + 3,75x$
ОЭП-2	y_2 (0,25)	x_7 (0,25)	$y = -0,57 + 3,47x$
		x_3 (0,6)	$y = -0,72 + 1,61x$
	y_4 (0,35)	x_4 (0,3)	$y = -0,11 + 1,2x$
		x_6 (0,27)	$y = -0,48 + 3,08x$
ОЭП-3	y_2 (0,25)	x_7 (0,25)	$y = -0,36 + 2,86x$
		x_3 (0,6)	$y = -0,68 + 1,56x$
	y_3 (0,2)	x_4 (0,3)	$y = -0,1 + 1,17x$
		x_5 (0,25)	$y = -1,11 + 5,25x$
ОЭП-4	y_4 (0,35)	x_6 (0,27)	$y = -0,6 + 3,67x$
		x_7 (0,25)	$y = 0,1 + 3,4x$
	y_1 (0,35)	x_1 (0,3)	$y = 0,1 + 0,82x$
		x_2 (0,2)	$y = -0,19 + 2,7x$
	y_3 (0,35)	x_5 (0,25)	$y = -0,4 + 2,99x$

* y (n), где n – степень значимости i -ой группы риска для ОЭП; x (n), где n – степень значимости i -го фактора для i -ой группы риска; y_1 – рыночный риск (внешние предсказуемые риски); y_2 – внутренние технические риски; y_3 – финансовый риск (внутренние нетехнические риски); y_4 – организационно-управленческий риск (внутренние нетехнические риски); x_1 – Повышение стоимости сырья; x_2 – Колебание рыночных цен; x_3 – Изменение технологии; x_4 – Специфические риски технологии, закладываемые в проект; x_5 – Простой и нерациональное использование ресурсов (финансовых, трудовых, материально-технических); x_6 – Неэффективная стратегия маркетинга и политика ценообразования; x_7 – Недостаточная рациональность используемых методов организации и управления производственным циклом и инвестиционно-отраслевым комплексом.

Таким образом, установление и анализ взаимосвязей между зависимой (y_i) и независимыми переменными (x_i) позволяют сделать следующие выводы: в зависимости от специфических особенностей i -го организационно-экономического передела, та или иная группа риска будет проявлять себя в большей или меньшей степени. Идентифицированные группы риска формируют совокуп-

ность факторов, значимость которых колеблется в интервале от 0 до 1. Факторы, значимость которых составляет менее 0,2, как правило, формируют фактор более высокой степени значимости. В зависимости от степени проявления i -го фактора, входящего в ту или иную группу уровень риска будет изменяться в большую или меньшую степень. Зависимость эту можно описать с помощью линей-

ного уравнения парной регрессии $y = a + bx$, где y – уровень риска i -ой группы (зависимая переменная); x – фактор риска, формирующий i -ую группу (независимая фиктивная переменная). Линейный коэффициент b , в уравнении парной регрессии, показывает каким образом изменится уровень риска i -ой группы при проявлении значимого i -ого фактора. Так, например, если возмущающее воздействие фактора x_5 «Простои и нерациональное использование ресурсов (финансовых, трудовых, материально-технических)» на третьем организационно-экономическом переделе выйдет из интервала допустимых значений и составит по условной шкале риска 0,3, то уровень финансового риска, в

пределах данного передела (y_3) изменится на 5,25 условных единицы, и по условной шкале риска (рисунок 2) составит 0,465, что соответствует зоне критического риска, ситуация G3. Таким образом, полученные в ходе исследования зависимости условного среднего значения результативного признака (y) от заданных значений аргументов (x) позволяют определять прогнозные значения и учитывать их при разработке системы управления рисками на предприятии инвестиционно-отраслевого комплекса с учетом специфики организационно-экономических пределов производственного цикла.

Библиографический список

1. Балаш В.А., Харламов А.В. Эконометрика: Учебное пособие / В.А. Балаш, А.В. Харламов. – Саратов: СГУ, 2008. – 120 с., С. 46.
2. 2. Моисеева А.А. Дифференциация теоретических взглядов на дефиниции «риск» и «неопределенность» // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. т.2. №8. С.33-37.
3. 3. Хрусталева Б.Б., А.А. Моисеева Особенности формирования маркетингового механизма к управлению рисками на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса // Современная экономика: проблемы и решения. – 2012. – № 6 (30). – С. 189.
4. 4. Хрусталева Б.Б. Моисеева А.А. Особенности образования и учета основных видов потерь в строительной системе на организационно-экономических пределах ее развития // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2011. – № 4(2). – С.123.

References

1. Balash V.A., Harlamov A.V. EHkonometrika: Uchebnoe posobie / V.A. Balash, A.V. Harlamov. – Saratov: SGU, 2008. – 120 s., S. 46.
2. Moiseeva A.A. Differenciatsiya teoreticheskikh vzglyadov na definitsii «risk» i «neopredelennost'» // EHkonomika i upravlenie: problemy, resheniya. 2015. t.2. №8. S.33-37.
3. Hrustalev B.B., A.A. Moiseeva Osobennosti formirovaniya marketingovogo mekhanizma k upravleniyu riskami na predpriyatiyah investicionno-stroitel'nogo kompleksa // Sovremennaya ehkonomika: problemy i resheniya. – 2012. – № 6 (30). – S. 189.
4. Hrustalev B.B. Moiseeva A.A. Osobennosti obrazovaniya i ucheta osnovnykh vidov poter' v stroitel'noj sisteme na organizacionno-ehkonomicheskikh peredelakh ee razvitiya // Intellekt. Innovacii. Investicii. – 2011. – № 4(2). – S.123.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ В ОВОЩЕПРОДУКТОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ СТРАН ЕАЭС

Худякова Е.В., д.э.н., профессор, Российский государственный аграрный университет – Московская сельскохозяйственная академия имени К.А. Тимирязева

Аннотация: Сельскохозяйственная кооперация и интеграция призваны играть важную роль в обеспечении населения отечественной овощной продукцией. Однако государства ЕАЭС являются крупными импортерами овощной продукции, имеют слабо развитые внутрисоюзные кооперационные связи, в то время как в этих государствах имеются необходимые природно-климатические условия для производства овощей разных видов. Преимущества кооперации и интеграции в сельском хозяйстве государств-членов ЕАЭС используются в недостаточной степени. Данная статья посвящена анализу развития кооперации в овощепродуктовом подкомплексе, как во внутренней экономике стран ЕАЭС, так и на внешнеэкономическом рынке, а также обоснованию направлений ее развития.

Ключевые слова: Сельскохозяйственная кооперация и интеграция, овощепродуктовый подкомплекс, международная кооперация и интеграция, евразийско-азиатский экономический союз.

Abstract: Agricultural cooperation and integration should play an important role in provide population of domestic vegetable production. However, the States of the EAEU is are major importers of vegetable products have poorly developed intra-cooperative ties, while in these States have the necessary climatic conditions for the production of vegetables of different types. The benefits of cooperation and integration in agriculture of the member States of the EEU are underused. This article analyzes the development of cooperation in baseproduct subcomplex, as in the domestic economies of the EAEU member States, and in foreign markets, and also justification of directions of its development.

Keywords: Agricultural cooperation and integration, baseproducts subcomplex, international cooperation and integration, Eurasian-Asian economic Union.

В настоящее время в государствах ЕАЭС, имеющих во многом сходные социально-экономические условия развития сельского хозяйства, основная масса овощной продукции производится в хозяйствах малых форм, которые испытывают трудности с реализацией продукции и имеющих низкую товарность. В то же время механизмы сельскохозяйственной перерабатывающей и сбытовой кооперации задействованы слабо, в то время как в экономически развитых странах кооперационные формирования являются мощной экономической составляющей овощепродуктового рынка.

В настоящее время государства-члены Евро-Азиатского экономического союза (Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация) имеют значительную долю мирового производства – 5,5 % (144 млрд долл США). Не смотря на сравнительно непродолжительный срок существования Союза уже можно отметить положительное влияние интеграционных процессов на качество жизни населения этих государств. Об этом свидетельствует изменение основных экономических показателей в расчете на душу населения (рис. 1).

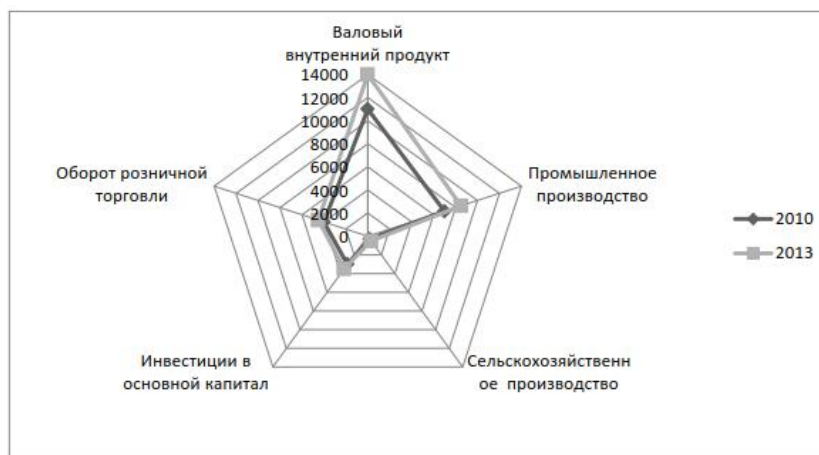


Рисунок 1 - Основные экономические показатели на душу населения стран ЕАЭС, долл. США.

В частности, это относится к агропромышленному комплексу, относительно которого страны ЕАЭС выстраивают скоординированную государственную экономическую политику. Основной ее целью является оптимизация объемов производства внутри сообщества конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции и продовольствия на основе учета ресурсного потенциала, удовлетворение потребностей общего аграрного рынка, а также наращивание экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Государства-члены ЕАЭС в настоящее время пытаются достигнуть компромисса в проведении единой таможенной политики. ЕАЭС предусматривает единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и количественные ограничения. При этом государства-члены применяют таможенные тарифы согласно Единому таможенному тарифу и другие единые меры регулирования при торговле с третьими странами. На сегодняшний день наблюдаются улучшения во взаим-

ной торговле между странами Таможенного союза. Например, незначительное увеличение поставок из Беларуси в Казахстан, а также расширение поставок и сотрудничества белорусских экспортеров с регионами РФ. После присоединения Армении к ЕАЭС средний импортный тариф для стран вне ЕАЭС составляет 11,2 % [3]. В Кыргызстане также ожидается существенный рост пошлин и налогов на импорт агропродовольственных товаров при переходе от национального таможенного тарифа к ЕТТ ЕАЭС. Повышение ставок импортного тарифа до уровня ЕТТ ЕАЭС, в свою очередь, противоречит обязательствам Кыргызстана перед ВТО. Нужно отметить, что все четыре страны ЕАЭС приняли на себя разные обязательства перед ВТО, которые к тому же значительно отличаются от применяемых ставок ЕТТ ЕАЭС.

Кооперационные процессы внутри Союза влекут необходимость координации внутренней и внешней политики в области сельского хозяйства. Скоординированная политика в области сельского хозяйства должна быть направлена на обеспечение справедливой конкуренции между субъектами государств-членов, унификацию требований, связанных с обращением сельскохозяйственной продукции и продовольствия, защиту интересов производителей государств-членов на внутреннем и внешнем рынках.

Для реализации поставленных целей и задач планируется подготовка совместных планов и про-

гнозов развития агропромышленного комплекса, спроса и предложения в отношении сельскохозяйственной продукции и продовольствия государств-членов; выработка обязательств в области государственной поддержки сельского хозяйства; осуществления государствами-членами совместной научно-инновационной деятельности; разработки и реализации унифицированных требований в отношении условий ввоза, вывоза и перемещения по таможенной территории Союза племенной продукции, методик определения племенной ценности племенных животных, а также форм племенных свидетельств (сертификатов, паспортов); разработки и реализации унифицированных требований в сфере испытания сортов и семеноводства сельскохозяйственных растений, а также взаимного признания государствами-членами ЕАЭС документов, удостоверяющих сортовые и посевные качества семян [1].

В настоящее время государства-члены ЕАЭС накопили значительный потенциал для развития кооперации и интеграции в овощепродуктовом подкомплексе, которая на сегодняшний день, особенно в условиях экономических санкций и неблагоприятной для России конъюнктуры на валютном рынке, особенно важна. Основными производителями овощей из всех государств-членов ЕАЭС являются Россия, Казахстан и Беларусь. По странам ЕАЭС посевные площади под овощами распределены следующим образом (рис. 2).

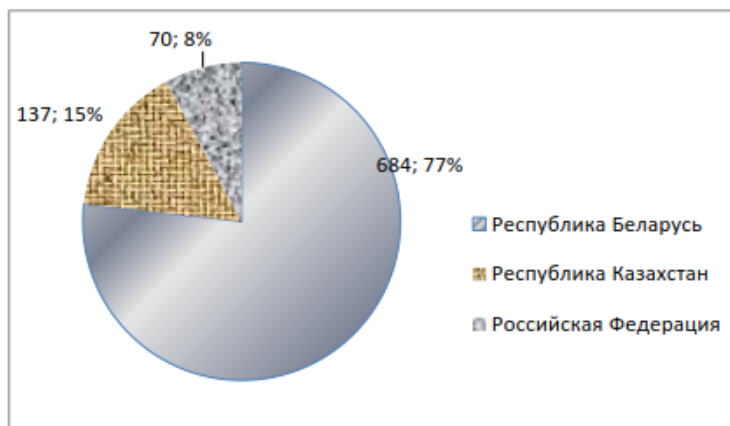


Рисунок 2 - Посевные площади (размеры и доли) под овощными культурами крупнейших стран – членов ЕАЭС, 2013 г. (Источник – [6]).

Объемы производства занимают соответствующие доли (рис. 3).

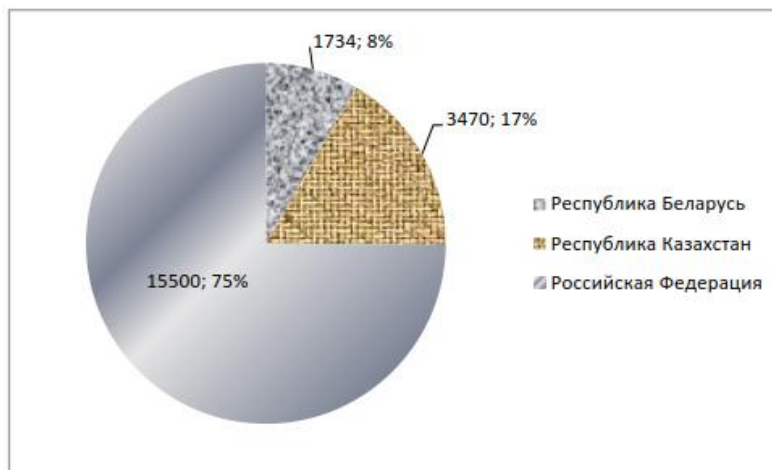


Рисунок 3 - Производство овощей (объемы и доли) крупнейшими странами ЕАЭС, тыс. т

Однако в расчете на душу населения в Российской Федерации производится меньше овощей (рис. 4).

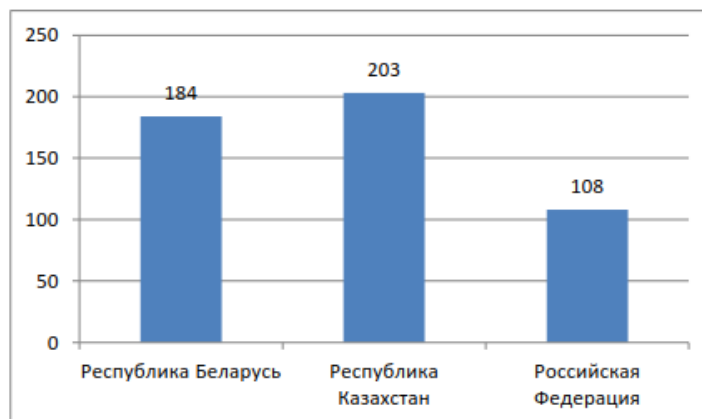


Рисунок 4 - Годовое производство овощей на душу населения в странах-членах ЕАЭС, 2014 г., кг/чел.

Если рассматривать производство конкретных видов овощей на душу населения, то из государств-членов ЕАЭС по большинству позиций лидирует Казахстан (рис. 5), который лидирует по

всем позициям, кроме капусты, но который, тем, тем не менее, как и другие государства Союза, имеет отрицательный торговый баланс по овощам и овощной продукции (табл. 1).

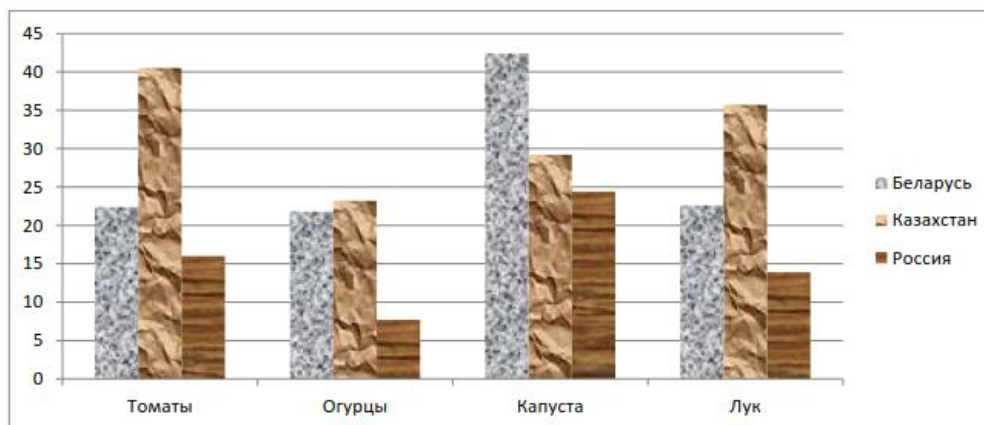


Рисунок 5 - Производство овощей на душу населения в государствах-членах ЕАЭС, 2014 г.

Судя по величине импорта овощей основными государствами-членами ЕАЭС, уровень самообеспеченности овощами и овощной продукцией в этих

государствах низкий. В странах ЕАЭС доля импорта в объеме потребления томатов составляет 22 %, лука – 13 %, капусты – 7 %, огурцов – 12 % [2].

Таблица 1 – Производство овощей и внешнеторговый оборот стран-членов ЕАЭС, тыс. т., 2014 г.

Страна	Производство	Импорт	Экспорт в третьи страны	Взаимная торговля
Томаты				
Беларусь	210,4	118,9	0,12	0,1
Казахстан	690,5	48,3	0	0,1
России	2300,2	778,5	0,02	0,2
ЕАЭС	3156,8	945,7	0,14	0,5
Огурцы				
Беларусь	205,1	13,7	0	0
Казахстан	395,4	125,1	0	0,3
России	1110,8	208,4	0,01	0,1
ЕАЭС	1476,1	347,2	0,01	0,4
Капуста				
Беларусь	398,3	65,7	0	0,1
Казахстан	498,0	125,1	0	0,7
России	3499,3	221,5	0,1	0,6
ЕАЭС	4566,2	190,8	0,1	1,4
Лук				
Беларусь	212,0	13,7	0,01	0
Казахстан	608,4	128,3	29,2	8,4
России	1994,3	408,4	0,5	1,1
ЕАЭС	2814,7	142,0	29,7	0,5

Данные таблицы показывают, что страны ЕАЭС в основном являются импортерами овощей из третьих стран с очень низкими показателями взаимной торговли, что говорит о наличии значительного потенциала развития кооперации в данном подкомплексе.

Как видно из рис. 7 и 6, основными торговыми партнерами являются государства, имеющие общую границу. К примеру, практически отсутствует торговля между Кыргызстаном и Арменией

или Беларусь. По-прежнему минимальным остается экспорт Казахстана в Беларусь, хотя нужно отметить увеличение доли экспорта из Беларуси в Казахстан, что в основном связано с ростом поставок молочной продукции. Россия является крупнейшим торговым партнером для всех стран Союза. Доля экспорта, которая направляется из стран ЕАЭС в Россию, варьирует от 32% от общего экспорта Кыргызстана до 96% из Армении и Беларуси.

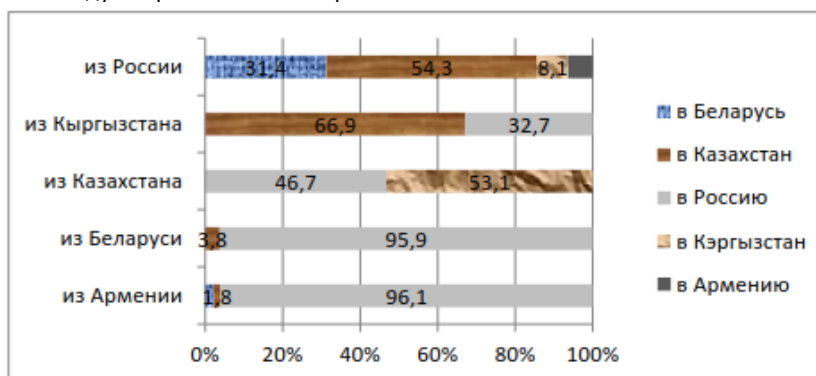


Рисунок 6 - Доля экспорта сельскохозяйственных товаров на рынки государств-членов ЕАЭС за январь-сентябрь 2015 г.

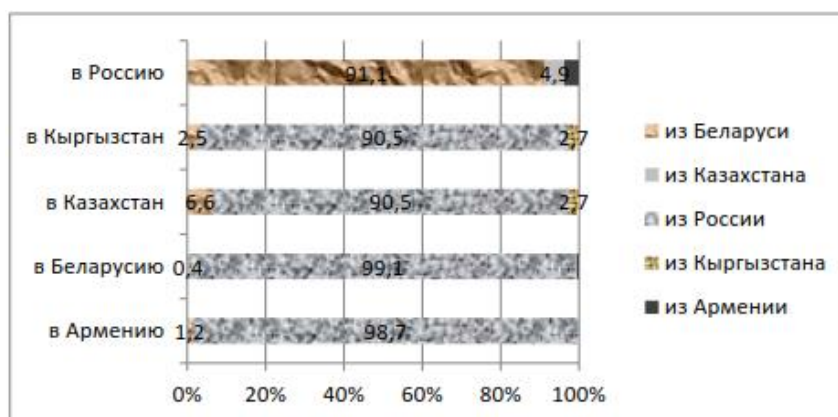


Рисунок 7 - Объем импорта сельскохозяйственных товаров из государств-членов ЕАЭС за январь-сентябрь 2015 г.

Разделение труда и специализация в овощепродуктовом подкомплексе с развитием коммуникаций сегодня перешли на качественно новый, международный уровень, когда значительные объемы и ассортимент овощей и овощной продукции являются предметом внешнеторгового оборота, в том числе и стран ЕАЭС. Поэтому методология исследования кооперации и интеграции в овощепродуктовом подкомплексе должна включать теорию и методологию международного разделения труда.

Теория и методология международного разделения труда, что применимо и к разделению труда в овощепродуктовом подкомплексе, восходит к трудам Адама Смита и Давида Риккардо. Свою теорию абсолютных преимуществ в международной торговле изложил А. Смит, который утверждал, что основой развития международной торговли служит различие в абсолютных издержках – «торговля будет приносить экономический эффект, если товары будут ввозиться из страны, где издержки абсолютно меньше, а вывозиться те товары, издержки которых в данной стране ниже, чем за рубежом» [5]. Выдвинутая Д. Риккардо теория относительных преимуществ утверждала,

что достаточно не абсолютного, а относительного преимущества – чтобы страна экспортировала те товары, по которым у нее есть сравнительные преимущества, т.е. чтобы по этим товарам соотношение ее затрат с затратами других стран было бы более благоприятным для нее, чем по другим товарам. Это вполне может быть применимо к овощепродуктовому подкомплексу, так как эффективность производства овощей и их себестоимость во многом определяются природно-климатическими условиями. В 20 веке эту теорию развили Э. Хекшер и Б. Олин, разделив факторы производства на составляющие – труд, капитал и земля с соответствующими ценами на факторы – заработная плата, процент и рента. В каждом государстве количество каждого из этих факторов производства может быть недостаточным или избыточным. Согласно теории Хекшера-Олина страна имеет сравнительные преимущества в производстве того товара, который использует более интенсивно избыточный для данной страны фактор.

Теорию Хекшера-Олина можно применить и к развитию кооперации и интеграции в овощепродуктовом подкомплексе на международном уровне.

В частности к данным процессам можно применить следующие положения их теории:

страны экспортируют товары, для производства которых используются имеющиеся в избытке факторы производства и, наоборот, импортируют товары, для производства которых необходимы относительно редкие факторы;

в международной торговле, при соответствующих условиях, имеет место тенденция к выравниванию «факторных цен»;

экспорт товаров может быть заменен перемещением факторов производства (данное положение теории к сельскохозяйственному производству применимо лишь отчасти, так как климатические условия – важный фактор производства не может быть перемещен, а только воссоздан, как правило, при помощи значительных затрат. Поэтому теория Хекшера-Олина, предполагающая замену международного перемещения товаров международным перемещением факторов производства, в отношении сельскохозяйственной продукции требует корректировки). Данная теория имеет также допущения, что в торгующих странах предполагаются одинаковыми структура потребления,

вкусы, привычки населения. Все производители находятся в равных условиях, имеют аналогичные производственные возможности. Практически не изменяются тарифы, транспортные расходы и другие издержки производства.

В заключении хотелось бы отметить следующее. На сегодня назрела острая необходимость развития кооперации и интеграции в сельском хозяйстве государств-членов ЕАЭС. Это обуславливается как неблагоприятной валютной конъюнктурой, так и введением экономических санкций. Проведенный анализ показал, что в отношении овощепродуктового подкомплекса государств-членов ЕАЭС слабо интегрированы в мировое сообщество и тем более имеют слабовыраженные интеграционные связи между собой. Поэтому сегодня необходимо развивать исследования и обосновывать экономический механизм развития кооперации и интеграции в овощепродуктовом подкомплексе государств-членов ЕАЭС. Это поможет использовать преимущества международного разделения труда и специализации для повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Библиографический список

1. Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. – М., 2014. – 216 с. – Электронный ресурс. http://www.eurasiancommission.org/ru/documents/eaes_voprosy_otvety.pdf
2. Обзор рынка картофеля и овощей в государствах-членах Евразийского экономического союза за 2010-2014 годы. ЕЭК. Департамент агропромышленной политики. – Электронный ресурс – http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/monitoring/
3. Обзор агропродовольственной торговой политики в постсоветских странах 2014-15. – Электронный ресурс: <http://www.fao.org/3/a-i5433r.pdf>
4. Documents/Картофель%20+%20овощи%20ЕАЭС%20.pdf
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.. 1962.
6. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/monitoring/Documents/Картофель%20+%20овощи%20ЕАЭС%20.pdf

References

1. Evrazijskij ehkonomicheskij soyuz. Voprosy i otvety. Cifry i fakty. – М., 2014. – 216 s. – EHlektronnyj resurs. http://www.eurasiancommission.org/ru/documents/eaes_voprosy_otvety.pdf
2. Obzor rynka kartofelya i ovoshchej v gosudarstvah-chlenah Evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza za 2010-2014 gody. EEHK. Departament agropromyshlennoj politiki. – EHlektronnyj resurs – http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/monitoring/
3. Obzor agroprodovol'stvennoj trgovoj politiki v postsovetskih stranah 2014-15. – EHlektronnyj resurs: <http://www.fao.org/3/a-i5433r.pdf>
4. Documents/Kartofel'%20+%20ovoshchi%20ЕАЕHS%20.pdf
5. Smit A. Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov. М.. 1962.
6. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/monitoring/Documents/Kartofel'%20+%20ovoshchi%20ЕАЕHS%20.pdf.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ (МОТИВАЦИЯ И ОЦЕНКА)

Шакирова Д.Ш., ассистент, Казанский федеральный университет

Аннотация: В статье отражены вопросы, связанные с проблемами проведения аудита человеческого капитала. В качестве объекта исследования выступила Федеральная таможенная служба РФ. Автором был предложен подход к оценке эффективности человеческого капитала на основе системы KPI для служащих таможни.

Ключевые слова: человеческий капитал, мотивация, ключевые показатели эффективности, государственная служба, таможенная служба.

Abstract: The article describes issues related to the problems of the audit of human capital. As the object of study by the Federal Customs Service of Russia. The author proposed an approach to evaluating the effectiveness of human capital on the basis of KPI system for customs officers.

Keywords: human capital, motivation, Key Performance Indicators, public service, customs service.

Общепринятого определения понятия «человеческий капитал компании» в настоящее время в экономической науке не существует. Между тем можно дать определение человеческого капитала, исходя из конечных результатов деятельности компании - повышения ее инвестиционной привлекательности, увеличения общей стоимости бизнеса.

Человеческий капитал - это знания, умения, способности к инновационному развитию и мышлению, а также участие в продвижении стратегической миссии компании.

Актуальность формирования новых подходов к аудиту человеческого капитала в силу его специфических особенностей и функций обусловлена также осознанием того, что человеческий капитал должен быть эффективно защищен с помощью общей направленности компаний на достижение одной из их стратегических целей - общего увеличения стоимости бизнеса.

В экономической науке В. Петти был первым, кто попытался дать денежную оценку полезным свойствам человека (и самого человека) и ввел их в понятие «капитал». А. Смит также включал знания, мастерство и опыт людей в состав капитала наряду с машинами, постройками, землей. Он же установил, что для формирования знаний и мастерства требуются время, труд и расходы - т.е. «действительные издержки». А. Смит отмечал, что от различного уровня затрат на образование и обучение в значительной мере зависят дифференциация заработной платы и способность производить товар. А. Маршалл провел полную аналогию между человеческим и вещественным капиталом, признавая, что «мотивы, побуждающие человека накапливать человеческий капитал в виде вкладов в образование, подобны тем, которые определяют накопление материального капитала...» [1, с.32].

Становление теории человеческого капитала приходится на конец 50 - 60 гг. прошлого века. В самый короткий срок она заняла прочное место в структуре экономических теорий. У ее истоков стояли лауреаты Нобелевских премий по экономике Т. Шульц и Г. Беккер, а также такие известные экономисты, как Дж. Минцер, Л. Хансен. В России теория человеческого капитала получила свою интерпретацию в трудах М.М. Критского и вызвала широкую полемику в публикациях О. Антипиной, В. Иноземцева, Э. Вильховченко, В. Щетинина.

Итак, человеческий капитал - это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций. Инвестициями в него могут быть образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации.

Рассмотрим особенности формирования человеческого капитала в государственных учреждениях.

В процессе реформирования и развития государственной службы Российской Федерации все приоритетные направления кадровой политики обеспечены соответствующими кадровыми технологиями, закрепленными федеральными законами, законами субъектов Российской Федерации и указами Президента Российской Федерации. На основе действующей нормативно-правовой базы происходит применение новых методов и процедур кадровой работы с государственными гражданскими служащими. В настоящее время действуют правовые нормативные и нормативные акты, которые определяют порядок конкурсного замещения вакантных должностей государственной и муниципальной службы, организацию наставничества в органах государственной власти, ведется поиск действенных методов управления персоналом гражданской службы и новых подходов к стимулированию и мотивации труда гражданских служащих.

Так, в США Законом о реформе гражданской службы 1978 г. были впервые введены бонусы, надбавка (премия) за результаты и вознаграждения за эффективность для руководителей учреждений государственной гражданской службы. Впоследствии этот же мотивационный инструментарий был использован и для реформирования управления в остальных секторах бюджетной сферы США.

Другим примером успешного проведения реформы систем оплаты труда в бюджетной сфере считается штат Вирджиния (США), еще с 1980-х гг. использовавший при разработке бюджета данные о целях и параметрах эффективности бюджетных учреждений, а в 1995 г. закрепивший зависимость оплаты труда от соответствующих показателей в законодательстве штата. Закон обязывает бюджетные учреждения участвовать в процедурах управления эффективностью (стратегическом планировании, оценке эффективности, оценке планов и формировании бюджета на базе данных о достигнутой и предполагаемой в будущем эффективности, а также о соответствии планов стратегическим целям и задачам, как штата, так и самого учреждения).

За исключением таких межгосударственных объединений, как ЕС, в современном мире вопросы оплаты труда работников бюджетной сферы регулируются преимущественно на внутригосударственном уровне - законодательством и подзаконными актами органов исполнительной власти национального, регионального или муниципального уровней (соответствующего уровня бюджета, из

которого осуществляется финансирование того или иного учреждения). Поскольку оплата работников бюджетного сектора относится к бюджетным расходам, в большинстве стран органы исполнительной власти соответствующего уровня участвуют в окончательном принятии решений по установлению заработной платы, даже если основную часть подготовительной работы проводят социальные партнеры. К примеру, во Франции вопросы индексации зарплат бюджетников решаются сугубо на государственном уровне.

При этом степень централизации системы установления заработной платы может быть любой. Например, в США некоторые штаты встретили первые годы нового тысячелетия реформой систем оплаты труда работников бюджетной сферы, углубив децентрализацию управления в ней и передав полномочия по формированию тарифно-квалификационных сеток на уровень отдельных учреждений, где их содержание было ограничено лишь задачей соблюдения федерального законодательства и законодательства штата. Этот подход, впрочем, на сегодняшний день подвергается критике за возникший впоследствии и объективно не оправданный разброс ставок оплаты труда по стандартным, распространенным должностям, которым учреждения в обоснование отклонений в зарплате от среднерыночных давали оригинальные собственные наименования. [2, с. 54].

Рассмотрим подробнее систему мотивации в таможенных органах.

Миссией таможни является соблюдение экономической безопасности при создании максимально благоприятных условий для участников внешнеэкономической деятельности.

Для текущей деятельности Федеральной Таможенной Службы (ФТС) России устанавливаются основные показатели, на основе которых Приказом по ФТС утверждаются контрольные показатели эффективности деятельности (КПЭД) региональных таможенных управлений и таможен, непосредственно подчиненных ФТС России. При этом вводится «Порядок действий структурных подразделений ФТС России, региональных таможенных управлений и таможен, непосредственно подчиненных ФТС России», по оценке эффективности деятельности региональных таможенных управлений и таможен, которые фиксируются «Планом работы таможни на каждый год».

Для совершенствования системы управления таможней, повышения эффективности кадровой работы, результатом которой является успешное выполнение поставленных перед таможней задач, для создания предпосылок и потенциальных возможностей развития карьеры служащих таможни необходима разработка и внедрение ключевых показателей эффективности деятельности (KPI), т.е. доведение до каждого должностного лица целей и задач, стоящих перед таможенными органами, и контроль их реализации через разработанную систему индивидуальных показателей эффективности на всех уровнях управления таможней. [4, с. 51].

Поведение человека всегда мотивированно. Готовность и желание сотрудника выполнять свою работу являются одними из ключевых факторов успеха функционирования организации. Если хорошо знать и понимать, к чему человек стремится, выполняя конкретную работу, можно построить процесс управления таким образом, что работник сам будет исполнять свои функции наиболее ре-

зультативно с точки зрения достижения организацией своих целей.

В соответствии с Федеральным законом от 27 июля 2004 г. N 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» к экономическим методам мотивации гражданских служащих можно отнести:

- месячный оклад в соответствии с должностью;
- месячный оклад в соответствии с классным чином;
- дополнительные выплаты:
- ежемесячные (за выслугу лет, за особые условия службы, за работу со сведениями, составляющими государственную тайну, денежное поощрение);
- разовые (за выполнение особо важных и сложных заданий; при предоставлении ежегодного отпуска; за безупречную и эффективную службу; при увольнении, выходе на пенсию и т.п.).

Исходя из анализа литературы определено, что для таможенных структур оптимально использовать технологии:

- по стратегическим целям – для функциональных отделов;
- по бизнес-процессам – для таможенных постов.

Так как для таможенных постов можно описать протекающие бизнес-процессы, которые будут повторяться с определенным промежутком времени, то для них возможно утвердить единую методику расчета индивидуальных KPI для всех инспекторов [3, с.27].

Приведем пример, концепции KPI для Татарстанской таможни. В рамках таможенного поста необходимо разрабатывать ключевые показатели эффективности в тесной взаимосвязи с системой менеджмента качества (рис.1).

Внедрение данной модели позволит добиться повышения эффективности работы таможенного поста ввиду учета таких факторов как качество исполнения, интенсивность протекания бизнес-процессов, соблюдение сроков, а также исключения субъективизма при распределении ответственности и премировании работников.

Данная система мотивации человеческим персоналом в государственных учреждениях соблюдает выполнение основных принципов, описанных в [5, с.25]:

- 1) комплексность – деятельность сотрудников побуждается целым комплексом причин (осознанных и неосознанных), в связи с чем важно создание баланса между различными стимулами;
- 2) определенность – система критериев, которые определяют характер стимулирования, должна быть однозначно сформулирована и понятна всем сотрудникам;
- 3) объективность – работник должен быть уверен в том, что его деятельность будет оценена непредвзято; поощрение или взыскание должно носить персональный и конкретный характер;
- 4) неотвратимость – система мотивации должна обеспечивать у сотрудников уверенность в том, что их «правильное» или «неправильное» поведение неизбежно приведет к поощрению (наказанию);
- 5) своевременность – система стимулирования должна работать оперативно, подкрепляя успех или заставляя изменить «неправильное» поведение с тем, чтобы сотрудник легче согласовывал свои действия с интересами организации.

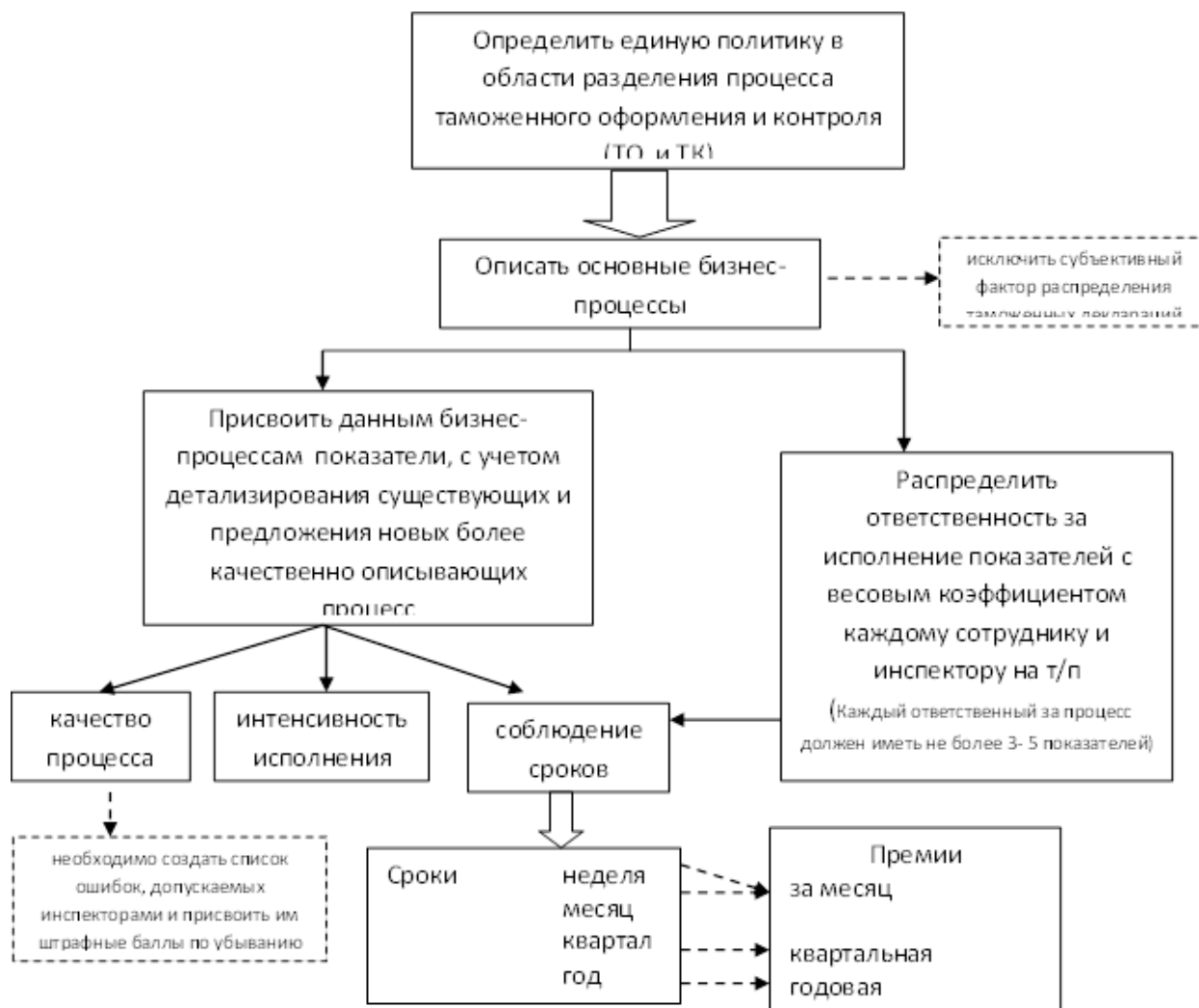


Рисунок - 1 Концепция разработки KPI таможенного поста [4, с. 51]

Итак, нами были проведен обзор возникновения и становления теории человеческого капитала. Проанализированы особенности оплаты труда государственных служащих в США, странах ЕС и в

России. В качестве рекомендации по совершенствованию материальной мотивации инспекторов таможенного поста приведена концепция KPI.

Библиографический список

1. И.Ф.Ветрова Аудит человеческого капитала/ «Аудитор». 2012. № 7, с.32-38
2. Ю.П. Орловский, И.Я. Белицкая, Д.Л. Кузнецов, Д.В. Черняева Минимальные границы заработной платы. Эффективный контракт. М: Контракт, 2015, с. 54
3. Э.Г. Гаптрахимова, Т.Ф. Палей Использование системы KPI в процессе реализации стратегии: практический опыт Вестник КГФЭИ, № 2, 2008, Казань, издательство КГФЭИ, с. 27-32
4. В.В.Хренов, Э.Г. Никифорова Обеспечение контроля над выполнением тактических задач в региональной таможне, Экономика в промышленности, №3, 2012, 51с.
5. К.О. Староверова Методы мотивации персонала в таможенных органах России/ «Таможенное дело». 2013. №3, с.22-26

References

1. I.F.Vetrova Audit chelovecheskogo kapitala/ «Auditor». 2012. № 7, s.32-38
2. YU.P. Orlovskij, I.YA. Belickaya, D.L. Kuznecov, D.V. Chernyaeva Minimal'nye granicy zarabotnoj platy. EHffektivnyj kontrakt. M: Kontrakt, 2015, s. 54
3. EH.G. Gaptrahimova, T.F. Palej Ispol'zovanie sistemy KPI v processe realizacii strategii: prakticheskij opyt Vestnik KGFEHI, № 2, 2008, Kazan', izdatel'stvo KGFEHI, s. 27-32
4. V.V.Hrenov, EH.G. Nikiforova Obespechenie kontrolya nad vypolnieniem takticheskikh zadach v regional'noj tamozhne, EHkonomika v promyshlennosti, №3, 2012, 51s.
5. K.O. Staroverova Metody motivacii personala v tamozhennyh organah Rossii/ «Tamozhennoe delo». 2013. №3, s.22-26.

АНАЛИЗ ФАКТОРНОГО МАСШТАБА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Швец Ю.Ю., к.э.н. доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: В данной статье рассмотрено текущее состояние рынка медицинских услуг, проведен анализ факторного масштаба, особенности функционирования российской системы здравоохранения в условиях преобразования. Проведенные исследования сочетаются со статистическими данными. Определены факторы влияющие на спрос населения на медицинскую услугу. Рассмотрена численность кадров в медучреждениях, динамика изменения количества медицинских организаций в России с 2000 по 2015гг., а также представлена диаграмма динамики рынка медицинских услуг. Выявлены слабые стороны потенциала медицинских услуг в Российской Федерации и предложены пути решения.

Ключевые слова: масштаб, медицинские услуги в РФ, эффективность, ресурсы, бюджет, финансирование, обслуживание.

Abstract: This article present the current situation of the market of medical services, held the potential analysis, the peculiarities of the Russian health care system in the conversion conditions. The studies are combined with statistical data. The factors affecting the population's demand for medical services. We consider the number of personnel in health facilities, changes in the number of medical institutions in Russia from 2000 to 2015. As well as a diagram of the dynamics of the market of medical services. Identified weaknesses in the capacity of medical services in the Russian Federation and the suggested solutions.

Keywords: scale, medical services in Russia, efficiency, resources, budget, finance, service.

Ведение. По завершению национального проекта «Здоровье» медицинский сектор получил новый облик, а благодаря концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. и вовсе преобразится, если конечно условия программы будут выполнены. Согласно данной концепции развитие здравоохранения будет ускоренно благодаря увеличению финансирования медицинских организаций.[3] Научно-технический прогресс, множество открытий в сфере медицинского оборудования, новые методологии лечения и открытие новых лекарств свидетельствуют о значительной тенденции роста рынка медицинских услуг. Однако финансирование, выделяемое государством, пока недостаточно для того, чтобы обеспечить все население доступными и качественными медицинскими услугами. Так например, в развитых странах от 6,6% до 12% обслуживается населения, тогда как в России всего лишь около 4%. Сегодня возникает вопрос об рациональном использовании ресурсов потенциала предоставления медицинских услуг в России, чтобы повысить эффективность деятельности таких организаций.

В отечественной практике сравнительно недавно стало активно проводиться оценка потенциала ресурсов медицинского персонала и их качества, численности на количество населения. Поэтому вопрос об анализе потенциала и управления ресурсами медицинских организаций становится на первое место. Для правильной и достоверной оценки необходима своевременная и верная информация о состоянии и динамике всех ресурсов: трудовых, финансовых, материальных, информационных. Благодаря анализу можно выявить кризисное положение, обнаружить скрытые резервы, срочно подлежащие реализации, а также новые пути возможности улучшить обслуживание населения и в свою очередь повысить уровень жизни в России.

Цель исследования: провести анализ факторного масштаба медицинских услуг в Российской Федерации, выявить особенности функционирования российской системы здравоохранения в условиях преобразования.

Материалы и методы исследования. Проблемам функционирования российской системы

здравоохранения обращено внимание многих ученых и специалистов экономической науки и практики. В частности, рынок медицинских услуг был предметом исследования таких ученых, как: Курманова Л.В. [4], Меловатская, Н. Ю [5], Тарасов И.Ю [9], Торгунов И.А. [10], Глотова И.А. [1]и др. Использованы следующие методы исследования: анализ, синтез, изучение, обобщение, абстрагирование, логический.

Результаты исследования. По сей день совершенствуется методика проведения оценки ресурсного потенциала в медучреждениях, подлежит изменению и стратегия принятия управленческих решений, преобразуется сам процесс анализа эффективного использования ресурсных возможностей по конкретному виду медицинских услуг.

Потенциал предоставления медицинских услуг в России оценивается соотношением объема специалистов и больными, т.е. сколько врачей и среднего медперсонала приходится на обслуживание населения. В следующей таблице приведены последние представленные в Росстате данные на конец 2015г.

Согласно таблице, мы видим, что численность специалистов разных уровней увеличился, что свидетельствует о положительной тенденции в развитии медицинского обслуживания. Однако стоит подметить, что численность врачей, находящихся на 10 000 человек составляет 48,5, что говорит о том, что необходимо больше выпускать специалистов такого уровня подготовки, т.е. закончивших вузы. Тенденция в целом положительная, если следить с 2000 года, когда показатель составлял 46,8, а сейчас 48,5. Но наблюдались и выше показатели, так например в 2010 году 50,1 на 10 000 человек, сокращение связано скорее с заработной платой и в 2013 г – с кризисом и санкциями, т.е с курсом рубля, соответственно с снижением количества врачей с государственных учреждений. Когда как частные клиники пополнились приличным количеством врачей. И как итог, видим в 2015г. численность врачей сократилась и составила 673 тыс.человек, соответственно при сокращении кадров меньше стало и медучреждений в 2015г. – их стало 5,4 тыс.

Таблица 1 - Численность штата медицинских организаций

Годы	Численность врачей		Численность среднего медицинского персонала		Число больничных организаций, тыс.
	всего, тыс. человек	на 10 000 человек населения	всего, тыс. человек	на 10 000 человек населения	
2000	680,2	46,8	1563,6	107,6	10,7
2001	677,8	46,9	1544,4	106,8	10,6
2002	682,4	47,4	1557,0	108,2	10,3
2003	686,0	47,9	1551,5	108,3	10,1
2004	688,2	48,2	1545,8	108,3	9,8
2005	690,3	48,6	1529,8	107,7	9,5
2006	702,2	49,1	1545,0	108,1	7,5
2007	707,3	49,6	1542,5	108,1	6,8
2008	703,8	49,3	1511,2	105,9	6,5
2009	711,3	49,8	1517,6	106,2	6,5
2010	715,8	50,1	1508,7	105,6	6,3
2011	732,8	51,2	1530,4	107,0	6,3
2012	703,2	49,1	1520,3	106,1	6,2
2013	702,6	48,9	1518,5	105,7	5,9
2014	709,4	48,5	1525,1	104,3	5,6
2015	673,0	45,9	1324,9	118,3	5,4

Источник: Федеральная служба государственной статистики, электронный ресурс, режим доступа <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/#1> - дата обращения 01.09.2016.

По той же причине, связанной с падением курса рубля и санкциями, т.к многие медицинские оборудования покупаются за границей, то и количество учреждений сократилось. Как наблюдается, сокращение началось еще в 2007 г. когда состоялся первый экономический мировой кризис в 2008 г. после него достаточное количество медиков ушли в частный сектор.

Исследуя ресурсный потенциал организаций медицины, вывод очевиден – недостаточность степени эффективности использования, что имеет свое отражение на оказание услуг населению данными учреждениями. Можно увидеть, что спрос снизился и на услуги скорой медицинской помощи, проследив тенденцию из предоставленной ниже таблице.

Таблица 2 - Динамика работы скорой медицинской помощи в оказании услуг населению РФ

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Количество станций (отделений) скорой медицинской помощи (на конец года)	3276	3223	3091	3029	2992	2940	2912	2841	2704	2657
Численность лиц, получивших медпомощь амбулаторно и при выездах, человек: всего, млн.	51,5	51,6	51,9	51,1	51,2	50,7	50,3	50,2	48,1	48,1
на 1000 человек населения	361	361	363	358	359	355	352	350	334	329

Источник О.П. Маслова. ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА. Диссертация на соискание ученого звания кандидата экономических наук. Тольятти. 2011. Электронный ресурс. Режим доступа <http://economy-lib.com/effektivnost-meditsinskih-uslug-na-osnove-resurnogo-potentsiala> Дата доступа 25.07.2016

Не смотря на снижение роста государственных медицинских учреждений, специалистов в медицине с каждым годом становится все больше, а это говорит о том, что потенциал медицинских услуг растет, правда не быстрыми темпами, но для них нужно создавать благоприятные условия, например, формировать новые рабочие места, не сокращая при этом опытных работников.

Важно отметить, что структура медицинского центра напрямую зависит от количества обращений населения в него, от способности данного учреждения на должном уровне оказать медицинскую помощь. Ресурсный потенциал и мощность медицинской организации определяются количеством отделений и кабинетов, числом штатных должностей, качеством профессиональных знаний сотрудников. И все это имеет зависимость от численности закрепленного населения за той или иной поликлиникой, больницей и т.д., поэтому

важно знать какие факторы оказывают наибольшее влияние на спрос потребителей медицинских услуг. К факторам можно отнести следующие:

1. Экономический фактор – состояние жизни населения страны, их доходы как показатель платежеспособности.

2. Социально-психологический фактор – демографические изменения (изменение количества потенциальных клиентов, связанного с иммиграцией, со смертностью и рождаемостью). Сюда также можно отнести – возрастную структуру, форсирование спроса (когда спрос на услуги формируют сами врачи от своего имиджа).

3. Географический фактор – местоположение медучреждений не для всех людей являются доступными. Не каждый человек имеет возможность обратиться в медучреждение по причине отдаленности его местожительства от медицинского центра.

4. Эпидемиологические факторы :

- Высокий уровень заболеваемости в период эпидемий;

- Сезонный характер обращения в поликлиники, так как большинство заболеваний обостряются в определенные сезоны года.

Также есть ряд причин, согласно которым снижается спрос на медицинские услуги, а соответственно потенциал таких учреждений не раскрывается в полной мере, в особенности это касается государственных и муниципальных учреждений:

- Часть населения неудовлетворенна оказанными медицинскими услугами, а именно обслуживанием, иногда качеством;

- Программа государственных гарантий не широка относительно перечня медицинских услуг;

- Развитие системы добровольного медицинского страхования.

Из этого следует, что реализация потенциала медицинских услуг осуществляется там, куда больше приходит потребителей данных услуг, т.е. в частные клиники. Обеспечение каждого человека медицинскими услугами, чтобы сохранить здоровье населению – задача государства и это одна из проблем здравоохранения РФ на сегодня. И одним из решений данного вопроса является разработка стратегического курса развития рынка медицинских услуг и определения эффективного направления подходящего для России, что нуждается в заметном государственном вмешательстве: в части контроля над исполнением программ здра-

воохранения и регулирования на рынке медицинских услуг[10].

Сам факт того, что население все чаще стремится получить платные услуги, пускай даже не в частных, а государственных медицинских учреждениях, говорит о недоверии к качеству оказания бесплатных услуг. Вот еще одно направление, где нужно что-то решать. Однако, оказание платных услуг в государственных и муниципальных медицинских организациях несут положительные изменения в расширении потенциала таких учреждений. Так например, получение дополнительного дохода от предпринимательской деятельности приводит к повышению уровня материально-технологической базы, из которой часть денег распределяется на приобретение нового медицинского оборудования, что улучшает процесс и методологию лечения больных, также часть денег идет на создание поощрительного фонда для сотрудников за качественное проведение медицинских услуг, опять же часть жителей России финансируются за счет дополнительных доходов и это делает медицинскую помощь в разы более доступной различным слоям населения[5].

Диаграмма 1 была построена на основе исследований BusinesStat, согласно которым мы видим прогнозные значения на 2016-2017 гг. при анализе состояния рынка платных медицинских услуг замечается высокий спрос, во-вторых, многие стоматологические и гинекологические услуги не входят в перечень гарантированных государством медицинских услуг и поэтому оказываются только на платной основе.[6]



Источник: Исследование компании BusinesStat на рынке медицинских услуг. Электронный ресурс, режим доступа <http://conference.apcmed.ru/upload/iblock/246/BusinesStat.pdf> Дата доступа 26.07.2016

Диаграмма 1 - Динамика медицинского рынка оказания услуг населению в России (2016, 2017 гг – являются прогнозными)

Динамика рынка медицинских услуг в России позволила наглядно увидеть значительный рост объема платных медицинских услуг, что говорит об увеличении потенциала медицинского обслуживания в предпринимательской сфере, т.е совсем не в том амплуа, в каком предполагалось. Увеличить потенциал государственных и муниципальных больниц, обеспечить бесплатными медицинскими услугами всех жителей страны. В этом и состоит первоочередная государственная задача – в предоставлении бесплатного лечения, а также качество и соответственно получение здоровой нации. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики в 1995 г. объем платных услуг составил 7,9 млрд. руб., а в 2008 г. увеличился до 195,6 млрд.руб., в 2012 г. объем сег-

мента платных медицинских услуг составил 318 млрд.руб. и продолжал расти до 2015г., так как что ждет дальше можно лишь прогнозировать, а учитывая ситуацию в России прогнозы не будут радужными.[5]

По словам эксперта рынка медицинских услуг Давида Мелика-Гусейнова, директора АНО «Центр социальной экономики», для здравоохранения России платные медицинские услуги в новинку, но при этом коммерческая сторона такой медицины не стремится лечить тяжелые заболевания, из-за чего россиянам с раковыми заболеваниями приходится чаще прибегать к услугам европейских клиник. Отсюда и утечка потенциальных клиентов.

Если раньше, как говорит О.В. Мамедова, что основными приоритетами здравоохранения всегда

считались такие ценности, как общедоступность и бесплатность медицинского обслуживания, то сегодня произошла смена ценностно-нормативного комплекса института здравоохранения из-за социально-экономического реформирования страны.

Касаясь реформирования здравоохранения, его основы были заложены еще в 2004 году, когда эксперты Всемирного банка реконструкции и развития (ВБРР) в своем докладе предложили основополагающие направления перестройки:

- Отмена льгот и замена их денежными компенсациями.
- Переход на «однолокальное» финансирование медицинской деятельности.
- Обеспечение льготными лекарствами за счет коммерческих страховых организаций.
- Преобразование бюджетных медучреждений в автономные.
- Ликвидация низкопроизводительных поликлиник, профилакториев и больниц, а также сокращение персонала.[1]

По мнению экспертов ВБРР они должны были привести к росту эффективности российского здравоохранения, так и случилось, но к 2014 г. не удалось прожить без последствий, а 2015 г. и санкции против России оставили след – ущерб по бюджету страны, ведь часть доходов шла из Европы (экспорт зерна, продукции и т.д.).

Что же происходит теперь: переход на однолокальное финансирование медицины стал причиной перераспределения оплачивания медицинских услуг из бюджета на средства ОМС, в результате наблюдается снижение натурального объема бюджетного сектора. Если сравнивать программы государственных гарантий в России со странами ЕС, то объемы медицинской помощи в разы меньше и этого недостаточно, чтобы обеспечить потребности населения.[4]

Естественно расходы РФ на здравоохранение снизятся, финансирование придется ограничить из-за экономического кризиса в стране. Убедиться можно, рассмотрев куда и на какие бюджетные статьи пойдет больше денежных средств.

Таблица 3 - Расходы бюджетов бюджетной системы РФ 2014-2017гг.

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.
Расходы всего	2	3	4	
В том числе:	37,8	38,9	38,0	36,7
Общегосударственные вопросы	2,2	2,2	2,1	2,0
Национальная оборона	3,5	4,0	4,1	3,9
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	3,0	3,0	2,7	2,3
Национальная экономика	5,2	5,0	4,4	4,1
ЖКХ	1,4	1,3	1,2	1,1
Охрана окружающей среды	0,1	0,1	0,1	0,1
Образование	4,3	4,3	4,3	4,2
Культура и кинематография	0,6	0,6	0,7	0,7
Здравоохранение	3,6	3,9	3,9	3,8
Социальная политика	12,7	13,6	13,1	12,4
Спорт	0,3	0,4	0,3	0,3
СМИ	0,2	0,1	0,1	0,1
Обслуживание государственного и муниципального долга	0,7	0,7	0,8	0,8

Источник: Хутаба С.Э. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ РЕФОРМЫ // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.scienceforum.ru/2015/969/9926> Дата обращения: 05.09.2016

На здравоохранении в 2015г., согласно таблице 3 выделено 391 млрд.рублей, в 2016г. наблюдается увеличение выделения денежных средств на 5 млн.рублей – 396 млрд. рублей, в 2017г. снизится до 386 млрд.рублей. при детальном изучении показателей с сайта Росстата наблюдается сокращение в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 89,8 млрд. рублей, в 2016г. относительно 2015г. увеличение на 5 млрд. рублей. Не смотря на положительный прогноз согласно таблице, 2017 год ждет сокращение финансирования медицины.[7]

Почему рассматриваем расходы бюджетной системы РФ? Потому как потенциал медицинского обслуживания реализуется за счет выделения государством средств на нужды медицины, чтобы создать новые рабочие места, купить очень дорогостоящее медицинское оборудование. Далее рассмотрим более подробно с чем связано сокращение в 2015г.[8]

Во-первых, к снижению привело вступление в действие федерального закона в сфере здравоохранения и обязательного медицинского страхования[10], а именно №326-ФЗ «Об обязательном

медицинском страховании в РФ» от 29.11.2010 г. В содержании закона №326-ФЗ с 2015г. государственные медучреждения будут полностью входить в систему ОМС, медицинские организации не входящие в программу ОМС не попадают под данный закон – на 55,7 млрд. рублей.[11]

Во-вторых, 2015 г. озаглавленный окончание национального проекта «Здоровье» на 19 млрд. рублей. Соответственно прекратили выделять субсидии болеющим раковыми заболеваниями, на осуществление дородовой диагностики нарушения развития плода, на закупку нового медоборудования и др.

В-третьих, множество строительных объектов ранее капитализированных теперь находятся в эксплуатации, следовательно сокращение инвестиционных проектов – на 5,8 млрд. рублей.

Невзирая на отрицательную тенденцию 2015 года, государство предусмотрело увеличение расходов бюджета на раздел «Здравоохранение»2 в 2016г. – на оплату труда медработникам федеральных медучреждений, которые находятся в ведении федеральных органов исполнительной власти, в соответствии с Указом Президента РФ от

7 мая 2012г. №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». Около 10 млрд. рублей выделяют на 2016 год и 16 млрд. рублей на 2017 г.

Желание сделать медицинских услуги более доступными для всего населения страны, а также сделать данные услуги высшего качества обуславливает рост расходов в 2017 г. Все это будет осуществляться за счет денежных ассигнований, окончания строительства медицинских объектов и ввода их в эксплуатацию уже сейчас. Также, в ближайшем будущем планируется осуществить постройку медицинского кластера, выделив на него 7 млрд. рублей.

Отмена льгот привела к сокращению на компенсацию выпадающих доходов бюджету Федерального фонда ОМС в 2017 г. на 24,8 млрд. в сравнении с 2016г.

Выводы и заключение. Проведенные выше исследования развития медицинского рынка и тенденции финансирования здравоохранения подтверждают ранее сказанное мнение о наличии проблемы результативности развития системы здравоохранения и обосновывают решение данного вопроса через повышение эффективности потенциала медучреждений через рациональное использование имеющихся ресурсов. Ведь сложившийся дисбаланс между госгарантиями в оказании медицинских услуг и финансовыми возможностями становятся препятствием к созданию устойчивой системы здравоохранения.

Для благополучного завершения концепции СЭР России до 2020г, необходимо взять под жест-

кий контроль исполнение обязательств, и пойти по пути рациональности использования ресурсов в условиях ограниченности выделяемых денежных средств государством. Кроме того, есть еще одно затруднение в достижении равновесия между спросом и предложением медицинских услуг. В своей статье В.А. Павленко и М.В. Львова «Здравоохранение и качество оказываемых медицинских услуг», где они отмечают непропорциональность занимаемого сегмента бюджетной медицины, что характеризуется недоступностью для пациентов, другими словами спрос в разы превышает предложение на бесплатные медицинские услуги. Так, согласно соцопросам около 40% всех расходов на медицину производят сами потребители услуг, чтобы получить лечение. Ведь сегодня, как выяснилось государство не в состоянии оплатить лечение целиком, и граждане вынуждены доплачивать, чтобы получить качественную медпомощь.

Поэтому, пока существует ограниченное финансирование, необходимо искать дополнительные источники финансовых средств, необходим переход на экономические методы управления медицинскими организациями. Также, для прозрачности и принятия правильных управленческих решений важно проследить за своевременностью предоставления достоверной информации о динамике, состоянии медицинских организаций.

Таким образом, только комплексно можно решить проблемы стоящие перед российским здравоохранением, а именно повышение потенциала оказания медицинских услуг.

Библиографический список

1. Глотова, И.А. ЗДРАВООХРАНЕНИЕ РОССИИ: ВОПРОСЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ [Текст] / И.А. Глотова. - «НАУКА ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА»: сборник статей по материалам XIII международной научно-практической конференции. (09 июня 2014 г.)
2. Исследование компании BusinesStat на рынке медицинских услуг. [Текст]. - Электронный ресурс, режим доступа <http://conference.apcmed.ru/upload/iblock/246/BusinesStat.pdf>
3. «Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г.» [Текст] - Электронный ресурс, режим доступа <http://federalbook.ru/files/FSZ/soderghanie/Tom%2012/1-9.pdf>
4. Курманова Л.В. «Опыт зарубежных стран в развитии здравоохранения в условиях рынка (проблемы финансирования)» [Текст] / Л.В. Курманова. - «Проблемы управления здравоохранением». 2012. - С. 34-38.
5. Меловатская, Н. Ю. «Статистический анализ рынка платных медицинских услуг в условиях кризиса годов» [Текст] / Н. Ю. Меловатская. - «Аудит и финансовый анализ». - Вып. № 5. - 2013. - С.449 - 455.
6. Научно-практические конференции ученых и студентов с дистанционным участием. Коллективные монографии [Текст] - Электронный ресурс, режим доступа <http://sibac.info/15081>
7. Пояснительная записка законопроекта «О федеральном бюджете РФ на 2015 год и плановый период 2016-2017 гг.» от 30 сентября. [Текст]
8. Публичная декларация целей и задач Министерства здравоохранения Российской Федерации на 2016 г. [Текст] - Электронный ресурс, режим доступа - <https://www.rosminzdrav.ru/ru>
9. Тарасов Ю.И. - «Перспективы развития обязательного медицинского страхования» [Текст] / Ю.И. Тарасов. - Экономика здравоохранения - №3 - 2014г.
10. Торгунов И.А. «Теория управления рынком медицинских услуг»: монография. [Текст] / И.А. Торгунов. - Владимир, 2010
11. Федеральный закон "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" от 29.11.2010 N 326-ФЗ (действующая редакция, 2016) [Текст] - Электронный ресурс, режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107289/

References

1. Glotova, I.A. ZDRAVOOHRANENIE ROSSII: VOPROSY FINANSIROVANIYA I PERSPEKTIVY RAZVITIYA [Tekst] / I.A. Glotova. - «NAUKA VCHERA, SEGODNYA, ZAVTRA»: sbornik statej po materialam XIII mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. (09 iyunya 2014 g.)
2. Issledovanie kompanii BusinesStat na rynke medicinskih uslug. [Tekst]. - EHlektronnyj resurs, rezhim dostupa <http://conference.apcmed.ru/upload/iblock/246/BusinesStat.pdf>
3. «Konceptiya razvitiya sistemy zdravooohraneniya v Rossijskoj Federacii do 2020 g.» [Tekst] - EHlektronnyj resurs, rezhim dostupa <http://federalbook.ru/files/FSZ/soderghanie/Tom%2012/1-9.pdf>
4. Kurmanova L.V. «Opyt zarubezhnyh stran v razviti zdravoohraneniya v usloviyah rynka (problemy finansirovaniya)» [Tekst] / L.V. Kurmanova. - «Problemy upravleniya zdravoohraneniem». 2012. - S. 34-38.

5. Melovatskaya, N. YU. «Statisticheskij analiz rynka platnyh medicinskih uslug v usloviyah krizisa godov» [Tekst] / N. YU. Melovatskaya. - «Audit i finansovyj analiz». - Vyp. № 5. - 2013. - S.449 – 455.
6. Nauchno-prakticheskie konferencii uchenyh i studentov s distancionnym uchastiem. Kollektivnye monografii [Tekst] - EHlektronnyj resurs, rezhim dostupa //http: //sibac.info/15081
7. Poyasnitel'naya zapiska zakonoproekta «O federal'nom byudzhete RF na 2015 god i planovyj period 2016-2017 gg.» ot 30 sentyabrya. [Tekst]
8. Publichnaya deklaraciya celej i zadach Ministerstva zdravoohraneniya Rossijskoj Federacii na 2016 g. [Tekst] - EHlektronnyj resurs, rezhim dostupa - <https://www.rosminzdrav.ru/ru>
9. Tarasov YU.I. - «Perspektivy razvitiya obyazatel'nogo medicinskogo strahovaniya» [Tekst] / YU.I. Tarasov. - EHkonomika zdravoohraneniya - №3 - 2014g.
10. Torgunov I.A. «Teoriya upravleniya rynkom medicinskih uslug»: monografiya. [Tekst] / I.A. Torgunov. - Vladimir, 2010
11. Federal'nyj zakon "Ob obyazatel'nom medicinskom strahovanii v Rossijskoj Federacii" ot 29.11.2010 N 326-FZ (dejstvuyushchaya redakciya, 2016) [Tekst] - EHlektronnyj resurs, rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107289/.

ОПЫТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Шелковников С.А., д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кузнецова И.Г., старший преподаватель, ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Черненко Д.А., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО СГУПС
Подкопаева О.А., ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Петухова Н.В., ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ

Аннотация: Одним из ключевых направлений в развитии аграрной отрасли является получение качественного профильного образования. В статье рассмотрен опыт зарубежных стран в обучении аграриев.

Ключевые слова: Интеллектуальный капитал, сельское хозяйство, профильное образование, повышение квалификации.

Abstract: One of the key directions in the development of the agricultural sector is to provide high quality professional education. The article describes the experience of foreign countries in the training of farmers.

Keywords: Intellectual capital, agriculture, specialized education, training.

Быстротечные изменения в науке ведут к тому, что нововведения в подготовке специалистов аграрного сектора являются очень актуальной тематикой исследования на сегодняшний день.

Образовательный опыт в западных странах ведет к тому, что аграрные вузы благополучно проводят работу по формированию качественных показателей человеческого капитала. На сегодняшний день правильные шаги в области формирования профессиональных компетенций могут сыграть важную роль в воссоздании аграрного сектора экономики. Бесспорно, что конкурентоспособность отрасли зависит от того, какие работники придут на смену старому поколению в ближайшее время. От их подготовки зависит экономическая эффективность отрасли в целом.

Переход к использованию новых технологий в аграрном секторе может быть достигнута за счет правильного формирования и использования человеческого капитала. Мировой опыт в агрообразовании может оказать большую роль в формировании собственной стратегии обучения студентов с учетом географического положения и климатических условий нашего государства.

Основными задачами, стоящими перед российским агрообразованием являются:

- создание новой системы высшего образования;
- создание системы взаимодействия между образовательным учреждением и работодателем;
- создание многоуровневой системы образования.

Для того, чтобы являться конкурентоспособным на рынке высшего и дополнительного образования, аграрный университет должен быть не только учебным учреждением, но и выполнять исследовательские функции, соответствуя следующим параметрам:

- тесная связь с агробизнесом;
- финансирование образовательной деятельности;
- наличие современной материально - технической базы.

Опыт получения аграрного образования в зарубежных странах весьма отличается от российского. [2]

Рассмотрение системы высшего аграрного образования начнем с Германии, потому как именно эта страна является одной из наиболее высокоэффективной в сфере сельского хозяйства. Германия обеспечивает себя более чем 95 % потребности в продовольствии. Для сравнения, по официальным данным Россия обеспечивает себя лишь на 60%.

В Германии образование делится на профессиональное и академическое.

Важное значение в достижении успеха этой страны выполняет профессиональное образование.

Систему образования в Германии можно считать одной из самых идеальных в мире. Профессиональное образование определяется тем, что оно основано на дуальной системе. Практическое обучение проходит на частном сельскохозяйственном предприятии, которое установлено государственными органами как учебное. Суть дуальной системы в одновременном совмещении теоретического обучения в профессиональном училище и практического обучения на сельхозпредприятии, где формируются для данного направления подготовки компетенции. Приоритетным считается практическая деятельность, которая занимает более 75 % времени. Обучение длится три года. Студенты один раз в неделю получают теоретические знания, посещая сельскохозяйственное профтехучилище. Профтехучилище подготавливает теоретический материал под полученные на предприятии знания, тем самым закрепляя материал. Другими словами, студент работает и учится одновременно, получая за это зарплату. Эти учреждения являются партнерами по отношению друг к другу. Важно заметить, что после окончания обучения молодые люди имеют возможность работать на обучающем предприятии.

Составление потребности в работниках предприятия формируют заранее, и выпускник школы в первую очередь, после получения аттестата ищет предприятие, которое возьмет его на дальнейшее обучение. В случае, успешного прохождения собеседования, между предприятием и выпускником составляется договор. Необходимо отметить, что на получение сельскохозяйственного образования в Германии могут надеяться только абитуриенты с высоким проходным баллом в школьном аттестате. Это связано, с высокотехнологичностью производственного процесса и высоким уровнем развития отрасли. Престижность отрасли требует использования только высококачественных человеческих ресурсов человеческого капитала.

Профессиональная подготовка на предприятии является выгодной для обеих сторон. Предприятие имеет возможность обучить тех молодых людей, которые необходимы им для дальнейшей работы. Для студентов такой вид обучения дает гарантию в дальнейшем трудоустройстве. Издержки предприятия на обучение могут быть частично возмещены государством.

Государство в свою очередь оказывает определенные преференции для обучающихся предприятий:

- прибыль, полученная предприятием идет на развитие образовательного процесса;
- ставка налогообложения НДС составляет 7 %, в то время как общий уровень налогообложения 50%;
- выделение дотаций из расчета 1840 евро/га;
- предоставление долгосрочных беспроцентных кредитов;

Академическое образование получают в университете, с разделением на бакалавров и магистров. Практическая часть составляет малую долю от общего образовательного процесса.

Следует отметить, что в Германии специалисты проходят обучение в течение всей жизни. Вне зависимости от образования для того, чтобы поддерживать высокий уровень собственной квалификации работнику постоянно приходится участвовать в разнообразных практических и теоретических семинарах. Причем, посещение таких семинаров законодательно закреплено для отдельных специальностей. Однако, стоит обратить внимание, что большинство специалистов посещают такие семинары по своему желанию, для поддержания собственного профессионализма. При переходе на новую ступень карьерной лестницы важную роль играет именно повышенная квалификация работника, а не возраст или стаж работы.

Особый интерес вызывают особенности получения аграрного образования в Финляндии. Ни для кого, ни секрет, что это страна с высокоразвитым сельским хозяйством, а развитие молочного скотоводства занимает лидирующее место в мире. Система получения агрообразования в Финляндии принципиально отличается от российской. В Финляндии существуют сеть ферм – колледжей. Процесс обучения будущих специалистов проходит не в аудиториях, а на полях животноводческих комплексах. [3]

Примером является **Ферма-колледж «Koi-vikon-KartanoOy»**. В среднем колледж рассчитан на 70-80 человек, в котором содержится около 160 голов скота и возделывается 400 га пашни. На территории фермы – колледжа расположены как домики для проживания студентов, гостевой домик (для обучения сельскому туризму), свой молочный заводик (производство своего масла и сыра), ресторан, где готовят из собственных продуктов.

Колледж работает в партнерстве с государством, которое выделяет денежные средства для организации учебного процесса. Процесс обучения длится год. За это время фермеров готовят всего по двум направлениям - «сельскохозяйственный предприниматель» и «скотник». Особенностью обучения является то, что обучающимся не дают знаний в области экономики, юриспруденции и тд. За период обучения происходит ознакомление с выбранной профессией. Таким образом, человек, выбравший эту сферу деятельности четко представляет, с какими «прелестями» фермерской ему придется столкнуться. [5]

Самой престижной аграрной профессией в Финляндии является ветеринар. Их труд вызывает большое уважение и очень хорошо оплачивается. Далеко не все фермерские хозяйства могут позволить иметь в штате ветеринара. В стране работает национальная консультационная служба «ProAgria», в которой принимают такие узкие специалисты, как зоотехники, биологи, экономисты, агрономы, юристы и тд. Работники этого центра

сопровожают фермерские хозяйства и дают им ценные рекомендации. Например, высылают информацию о том, каким образом нужно ухаживать за животными и как их кормить. Для нашей страны это вызывает большое удивление, однако, для Финляндии это является неотъемлемой частью развития сельского хозяйства. Для наших работников аграриев рекомендации специалистов, к сожалению, пока что не являются весомым аргументом, они все равно делают все по – своему.

В Финляндии консультационная служба «ProAgria» существует по данному принципу 118 лет. [1]

Во Франции, аграрные вузы объединяются в сети на уровне нескольких регионов, что способствует снижению расходов на образование. В целях экономии денег и времени, учебные учреждения создают электронные библиотеки и базы данных.

В Швеции, чтобы привлечь молодых людей в отрасль преимущества аграрного образования рекламируют на телевидении. По причине того, что отдельные учебные учреждения не в силах самостоятельно оплачивать рекламу, этим занимается аграрное ведомство.

В США университеты заключают договора с сельхозпредприятиями на строительство на их базе учебно – производственных комплексов. Через некоторое время этот учебный комплекс может перейти в собственность сельхозпредприятия, а вузы в свою очередь, приобретают постоянную производственную площадку для практических занятий.

В Канаде делается акцент на научные исследования для нужд агробизнеса. Большое распространение имеют университеты исследовательского типа, в которых развито консультирование, включающее информацию от первичной обработки до готового продукта для получения высококачественной продукции, проверенную на всех этапах. Для детей фермеров действует двухлетнее образование.

По конституции Канады аграрное образование находится под руководством администраций провинций. Каждая провинция устанавливает величину расходов на образование. Университетская программа определена таким образом, что за период обучения студент должен сдать 20 дисциплин, остальные дисциплины выбираются по желанию.

Особенностью аграрного образования является ориентация на практику. Например, программа Co-op programs, в ее рамках студенты проходят оплачиваемую стажировку на предприятии, соответствующем профилю подготовки.

Примечательно, что размещение вузов территориально соответствует специфике экономического развития регионов. Аграрному образованию большое внимание уделяется в сельскохозяйственных провинциях Саскачеван, Альберта, Манитоба.

Примечательно, что в Нидерландах в Университете Вагенинген, который является главным центром в продовольственной науке Европы имеются факультеты, обучающие в узком направлении.

Отдельные факультеты университета больше, чем некоторые европейские университеты в целом. Например, факультет «технология производства продуктов питания» включает в себя почти все направления в продовольственной науке. В результате этого, студентам предлагаются на выбор следующие специализации:

Ингредиенты. Эта специализация фокусируется на состав пищи, особенно, о роли различных компонентов, компонентов или структур в качестве и функциональности конечного продукта. Она имеет дело с сенсорными, питательных и текстурных аспектов пищевых продуктов в связи с их компонентов.

Дизайн продукта. Эта специализация имеет дело с проектирования и разработки новых или усовершенствованных продуктов. В центре внимания процессы, используемые в пищевой технологии, дизайн новых продуктов с точки зрения потребителя и моделирования новых концепций продуктов .

Еда Инновации и управление. Эта специализация сочетает в себе курсы по пищевой технологии с курсами в исследованиях управления. Он предназначен для студентов, которые хотят работать на развитие продукта в сфере малого бизнеса или которые планируют начать свой собственный бизнес.

Пищевая биотехнология и Biorefining Эта специализация фокусируется на использовании микроорганизмов или ферментов в производстве продуктов питания.

Молочные Наука и техника. Эта специализация фокусируется на молочной производственной цепочки. Ядро программы состоит из молочных связанных курсов и несколько дополнительных курсов, таких как пищевые компоненты и здравоохранение.

Гастрономия. Эта специализация фокусируется на молекулярной науке продуктов. Научные идеи используются для разработки усовершенствованных методов приготовления пищи.

Сенсорная Наука. Эта специализация сочетает в себе технологии пищевых продуктов, питания и здоровья.

Особенностью подготовки специалистов университета является то, что свой «предмет» студенты изучают фундаментально. [3]

Основную проблему нехватки профессиональных кадров в аграрном секторе, возможно, решить благодаря реформированию образовательной сферы. На сегодняшний день в России активно обсуждается модель непрерывного образования аграриев. Во многих регионах страны активно разрабатываются программы новой системы обучения, которые охватывают детей, со школы.

Библиографический список

1. Агровестник . ежеквартальный информационный бюллетень № 3 (47) октябрь 2015
2. Стратегия развития аграрного образования в Российской Федерации до 2020 года.
3. Аккредитация в образовании URRL:http://www.akvobr.ru/opyt_dualnogo_obuchenia.html
4. Дуальная система образования в Германии — что это такое и с чем ее едят (URRL: <https://megamozg.ru/post/7556/>)
5. Как готовят лучших в Европе специалистов по молоку (URRL: http://zdravkom.ru/how_right/kak-gotovyat-luchshih--v-evrope-spesialistov-po-moloku.ru)

References

1. Agrovestnik . ezhekvartal'nyj informacionnyj byulleten' № 3 (47) oktyabr' 2015
2. Strategiya razvitiya agrarnogo obrazovaniya v Rossijskoj Federacii do 2020 goda.
3. Akkreditaciya v obrazovanii URRL:http://www.akvobr.ru/opyt_dualnogo_obuchenia.html
4. Dual'naya sistema obrazovaniya v Germanii — chto ehto takoe i s chem ee edyat (URRL: <https://megamozg.ru/post/7556/>)
5. Kak gotovyat luchshih v Evrope specialistov po moloku (URRL: http://zdravkom.ru/how_right/kak-gotovyat-luchshih--v-evrope-spesialistov-po-moloku.ru)

ФАКТОРЫ УСПЕХА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Ширяева Т.Ю., к.э.н., доцент, Сибирский университет потребительской кооперации
Сорокина Л.А., к.э.н., доцент, Сибирский университет потребительской кооперации

Аннотация: В статье предложены факторы успеха, включенные в стратегический план магазина и направленные на повышение его конкурентоспособности. В рамках институциональные изменения магазинам поставлены следующие цели: рост продаж (годовой и месячный), нефинансовые показатели (сумма чека, конвертация и т.д.), оптимизация количества штатных единиц и бюджета на год.

Ключевые слова: факторы успеха, конкуренция, конкурентоспособность, инвестиции, институциональная стратегия.

Abstract: the factors of success, plugged in the strategic plan of shop and sent to the increase of his competitiveness, are offered in the article. Within the framework institutional changes next aims are put shops: height of sales (annual and monthly), unfinancial indexes (sum of check, converting etc.), optimization of amount of regular units and budget on a year.

Keywords: factors of success, competition, competitiveness, investments, institutional strategy.

Развитие на основе здоровой конкуренции, является основой организационно-экономической политики любой организации. Это особенно актуально для привлечения инвестиций. Используя алгоритм прогнозирования инвестиций [1, с.120], в ежегодные стратегические планы магазина ООО «Адидас» г. Новосибирск внесены финансовые и нефинансовые цели компании на год. Эти цели являются общими для всех подразделений компании [2].

В рамках общепринятой стратегии магазинам выставляются соответствующие цели: план продаж (годовой и месячный), цели по росту нефинансовых показателей (средний чек, покупки, конвертация и т.д.), цели по количеству штатных единиц, которые закладываются в бюджеты на год. Для того чтобы добиться всех этих целей, необходимо иметь четкий план действий.

Авторы предлагают в области институциональных изменений для повышения конкурентоспособности разработку плана действий магазина, так называемую институциональную стратегию, которая приведет к выполнению всех поставленных целей. В основе стратегии лежит принцип 5P (продукт, процессы, предприятие, персонал, прибыль). По каждому из направлений разработан конкретный план действий. Совокупность этих действий приводит к увеличению эффективности деятельности и поможет поддерживать ее на постоянно высоком уровне, что является залогом выполнения всех стратегических целей. Далее изложим факторы успеха управленческих действий, ранжированные по направлениям: персонал, продукт, предприятие (магазин), процессы, прибыль [3, с.288].

Ключевой фактор успеха – персонал:

Анализ численности, состава использования персонала позволил сделать следующие выводы:

1. Расписание персонала составлено корректно: количество работников соответствует количеству посетителей. Например, в утренние часы и в будние дни покупателей немного, поэтому вывести много сотрудников нецелесообразно, и, наоборот, в пиковые часы и в выходные дни количество персонала бывает на порядок выше; прогноз посетителей соответствует реальным покупательским потокам в будние и выходные дни, праздники, погодные условия.

2. Работники ознакомлены с особенностями магазина: знают и применяют стандарты сервиса в работе с покупателями; знают хиты своего магази-

на и хиты по всей стране (ТОП 10 лучших товаров за последнюю неделю).

3. Персонал мотивирован на увеличение объемных и качественных показателей, знает о всех доплатах к заработной плате действующих в компании: различные премии за сверхдостижения, конкурсы.

4. Каждый работник знает и реализует свои конкретные цели:

Action plan (план действий) каждого отдельного сотрудника, что в совокупности обеспечивает достижение целей магазина. В магазине предусмотрен кадровый резерв на каждую позицию.

Директор магазина как руководитель персонала выполняет следующие функции:

1. Вести строгий контроль расходования рабочего времени. Если продавец поставлен в расписание, то в каждый час своей работы он должен осуществить, по крайней мере, одну продажу.

2. Выделяет группу лучших продавцов, определяет, какие значения показателей являются объективно достижимыми, и являются ориентиром для остальных продавцов.

3. Производит регулярное поощрение и премирование лучших сотрудников.

4. Выделяет группу отстающих сотрудников, анализирует, что конкретно является причиной отставания: низкий темп работы, плохая конвертация, низкий сервис обслуживания клиентов.

5. Проводит работу с отстающими сотрудниками: ставит амбициозные, но достижимые цели для каждого из них, чтобы приблизить их показатели к лучшим по магазину, в дальнейшей работе – к торговой сети магазинов.

6. Если в показателях отстающих продавцов наблюдается резкий контраст с показателями остальных продавцов или отсутствует положительная динамика, то такие продавцы заменяются.

Ключевые факторы успеха – продукт:

Анализ политики формирования, ассортимента, размещения товаров и продаж позволил констатировать следующие достижения.

1. В зале в каждый момент времени присутствует весь ассортимент товаров, востребованный покупателями.

2. В магазине отработан Space Management (специальный инструмент для подсчета и оптимизации прибыльности торгового пространства):

- доля площади, занимаемая продуктом, соответствует доле продаж;
- проработана матрица магазина (директор анализирует как товары продаются в его магазине

и на основе полученных данных удаляет или добавляет нужные артикулы в матрицу).

3. Зоны Shop in Shop оформлены рационально: представление каждой отдельной категории товара выглядит как мини-магазин; соответствует принципам мерчандайзинга, что обеспечивает коммерчески выгодное представление товаров в торговом зале; манекены представляют ту категорию товара в зоне которой расположены; POS-материалы в зонах (POS – «point of sales» - точки продаж), обращают внимание покупателей на определенную категорию товара, с помощью таких материалов как графика, различные рекламные листовки, бирки «sale» и «new», наклейки с привлекательной ценой и т.д.

4. Хиты продаж в магазине размещены в соответствии с общими правилами представления.

Ключевые факторы успеха – предприятие:

В результате исследования выявлены такие факторы успеха:

1. В магазине чисто, убрано, свет целенаправлен, все работает (кассы, кондиционирование, оборудование)

Ответственность за все эти пункты несет менеджер магазина, который систематически следит за исправностью всего оборудования, и в случае поломки незамедлительно исправляет ситуацию, а если это невозможно, то оставляет заявку в службу поддержки adidas.

2. Достаточная обеспеченность торговым оборудованием. Оно расставлено в соответствии с дизайн-проектом «магазина и зонированием товарных позиций».

3. Витрины и манекены соответствуют текущей рекламной кампании, сезону года; опрятные, привлекающие внимание.

Ключевые факторы успеха – процессы:

1. Соблюдаются процедуры внутреннего контроля (Retail Manual, программа предотвращения потерь).

Каждый сотрудник в магазине соблюдает правила работы и выполняет свои обязанности исключительно в соответствии с этими правилами.

2. Соблюдаются процедуры оприходования и реализации товара.

3. Высокая исполнительность на каждом уровне.

В данной статье, где рассматриваются организационно-экономические факторы повышения конкурентоспособности не проанализированы технико-технологические изменения в заводе, хранении, продаже.

Ключевые факторы успеха – прибыль:

Возможность получения наибольшей прибыли напрямую зависит от увеличения продаж. Продажи – это полностью работа торгового персонала.

Помимо простой системы мотивации в розничной торговле существует мотивационная система «плата за сверхдостижения», которая именуется «ЗП чемпиона». Чемпион – категория продавца с продажами в месяц более 1200 тыс руб. (с НДС), а для частично занятых работников эта сумма составляет 900тыс. руб. (с НДС) В ООО

«Adidas» г. Новосибирска разработана эксклюзивная система мотиваций - Чемпионский СУПЕР - бонус в размере 300 тыс. руб. Для получения Чемпионского СУПЕР - бонуса сотруднику необходимо в течение года продать спортивных товаров на 17 миллионов рублей.

Проанализируем нововведение, связанное с оптимизацией рабочего времени персонала. В данном случае трудно дать конкретную оценку этому процессу. С точки зрения управленческого звена компании желаемый результат достигнут. Эффективность выросла на 114%, хотя запланированный прирост должен составить 20%. Здесь рентабельность относится именно к продажам, исключая оценку всех остальных процессов в магазине. Но при этом магазин несет издержки, связанные с текучестью персонала, нерациональным использованием рабочего времени. Поэтому все остальные процессы в магазине порой останавливаются или выполняются не в срок.

На наш взгляд, нуждается в корректировке количество рабочих часов и количество персонала для сбалансирования процесса продаж со всеми остальными процессами в магазине.

Другой возможный путь повышения эффективности рабочего времени - это введение частичной занятости. Частичная занятость дает возможность привлекать незанятую трудом молодежь, в первую очередь студентов. Количество рабочих часов, полностью занятых сотрудников, в соответствии с ТК РФ составляет 165 часов в месяц и 40 часов в неделю, у частично занятых сотрудников – 90 часов в месяц и 20 часов в неделю. При этом с экономической точки зрения частично занятые работники выгоднее для компании, чем постоянные. Такие работники трудятся в магазинах в выходные дни и в часы пик по будням. В результате не создается переплата за часы «простоя», а сотрудники обеспечивают высокие продажи за меньший период времени. План продаж у частично занятых работников, составляет 70% от плана, поэтому они демонстрируют очень высокую заинтересованность в его выполнении за время фактической работы и показывают более высокую производительность, чем полностью занятые сотрудники. Управленческие должности, такие как директор магазина, заместитель директора магазина, администратор торгового зала, не замещаются на основе частичной занятости.

Предоставление частичной занятости, обеспечивает магазину выбор из потока кандидатов, преимущественно студентов, которым удобно работать по такой схеме. У сотрудников есть возможность совмещать работу с учебной или другой работой, и при этом получать достойную заработную плату. Поскольку немногие компании предлагают такого рода занятость, то это позволяет ООО «Адидас» укрепить свои позиции одного из лидеров работодателей в г. Новосибирске.

Таким образом, из всех рассмотренных нами факторов успеха, наибольшее влияние на конкурентоспособность торговой организации оказывает мотивация персонала.

Библиографический список

1. Черняков М.К. Алгоритм прогнозирования инвестиций // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации: междунар. науч.-теорет. журн. 2012. № 1 (2).- С. 118-123.
2. ООО "АДИДАС".- http://www.bis077.ru/magazin/sun_city_adidas/591138.
3. Черняков М.К., Сорокина Л.А., Ширяева Т.Ю. "Повышение конкурентоспособности торговых организаций" с.288-291.// "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии".-2016 г.-№6.

References

1. CHernyakov M.K. Algoritm prognozirovaniya investitsij // Vestnik Sibirskogo universiteta potrebitel'skoj kooperacii: mezhdunar. nauch.-teoret. zhurn. 2012. № 1 (2).- S. 118-123.
2. ООО "ADIDAS".- http://www.bis077.ru/magazin/sun_city_adidas/591138.
3. CHernyakov M.K., Sorokina L.A., SHiryaeva T.YU. "Povyshenie konkurentosposobnosti torgovyh organizacij" s.288-291.//"Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii".-2016 g.- №6.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Шлапакова Н.А., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства»

Зоткина К.Г., ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства»

Артамонова Ю.С., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства»

Аннотация: В данной статье автор раскрывает и анализирует основные понятия и сущность таких терминов, как «бизнес» и «малые предприятия». Рассмотрены преимущества и недостатки малого бизнеса в России, с точки зрения экономики. Даны рекомендации по улучшению малого бизнеса в России.

Ключевые слова: бизнес, малые предприятия, преимущества, угрозы.

Abstract: In this article the author reveals and analyzes the basic concepts and the essence of such terms as "business" and "small businesses". The advantages and disadvantages of small business in Russia, from the point of view of the economy. Recommendations for improving small business in Russia.

Keywords: business, small businesses, advantages, threats.

В наше время проблема развитие малого бизнеса в России достаточно актуальна. Бизнес-это отношения между участниками рынка по поводу их совместной деятельности, которая направлена на получение прибыли, а также на оказание услуг. Экономика Российской Федерации зависит от развития малого бизнеса, так как он очень универсален и гибко маневрирует на конъюнктуру рынка.

Кто относится к малому бизнесу? Согласно Федеральному закону № 209 от 24.07.07 выделяют несколько субъектов малого и среднего предпринимательства:

1. Индивидуальные предприниматели - физическое лицо, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица; составляют 67%

2. Крестьянские (фермерские) хозяйства - вид предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации осуществляющие свою деятельность в сельском хозяйстве; составляют 16%

3. Хозяйственные общества - коммерческие организации, которые разделяются на акции участников уставным капиталом; составляют 9%

4. Хозяйственные партнерства - коммерческие организации, созданные двумя лицами, но не более пятидесяти человек, составляют 5%

5. Производственные кооперативы - коммерческая организация, созданная объединением граждан на основе членства для производственной деятельности основанные на их личные взносы, составляют 3% [2].

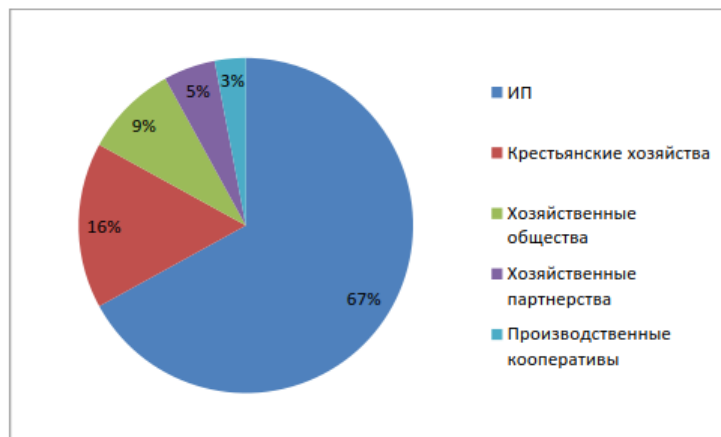


Рисунок 1 - Процентное соотношение субъектов малого и среднего бизнеса

Разделение на категории малого и среднего бизнеса производится по двум критериям: количеству работников и по получаемому доходу.

Таблица 1 – Критерии малого и среднего бизнеса

Категория	Количество работников	Выручка за год
1	2	3
Микропредприятия	До 15 человек	120 млн рублей
Малые предприятия	До 100 человек	800 млн рублей
Средние предприятия	До 250 человек	2 млрд рублей

Итак, малый бизнес представляет с собой предпринимательскую деятельность частных предпринимателей, небольших фирм. Такой вид

бизнеса характерен для производства товаров, торговли и сферы услуг.

В России на данный момент малый бизнес в рыночной экономике находится на начальном эта-

пе развития, доля малого бизнеса в общем объеме ВВП составляет всего лишь 20%, как за рубежом эта цифра доходит до 50%. В России лишь 3,5% малых предприятий существуют на рынке больше трех лет, остальные закрываются примерно через

год, так и не сумев покрыть часть расходов. По данным на 2015 год число зарегистрированных ИП составляет 3 миллиона, а прекративших свою деятельность это цифра достигает до 7 миллионов [1].



Рисунок 2 – Число зарегистрированных и прекративших деятельность ИП и фермерские хозяйства

По данным Росстата на 2015-2016 год число малых предприятий в России сильно сократилось. Приблизительно число предприятий сократилось на 69,8 тысяч, в 2015 году их число составило 242,6 тысяч предприятий, а в 2016 году уже 172,8 тысяч. Одна из проблем сокращения числа малых предприятий может быть связана с тем, что государство не всем может оказать поддержку в развитии бизнеса. Сейчас в России финансовая господдержка от общего числа бюджета составляет 3%. Во-вторых, на это могут влиять такие показатели как: высокие налоги, постоянный рост арендной платы за помещение, оборудование, нехватка собственного первоначального капитала, невозможность получения кредита на приемлемых условиях. Так же это может быть связано с новым зако-

ном от 1 января 2013 года, взносы в Пенсионный фонд РФ от индивидуальных предпринимателей составляют 32 479 рублей не зависимо от того какой доход они получают, в 2014 году их сократили до 20 753 рубля, в 2015 году произошли новые изменения и санкции, теперь индивидуальные предприниматели в пенсионный фонд отчисляют 22 261 рубль +1% с выручки если она больше 300 тыс.рублей [4].

Основные сферы деятельности, которые занимают малые предприятия:

- Производство-32%;
- Сельское-хозяйство-24%;
- Строительство-18%;
- Сфера ЖКХ-14%;
- Транспорт и связь-12%

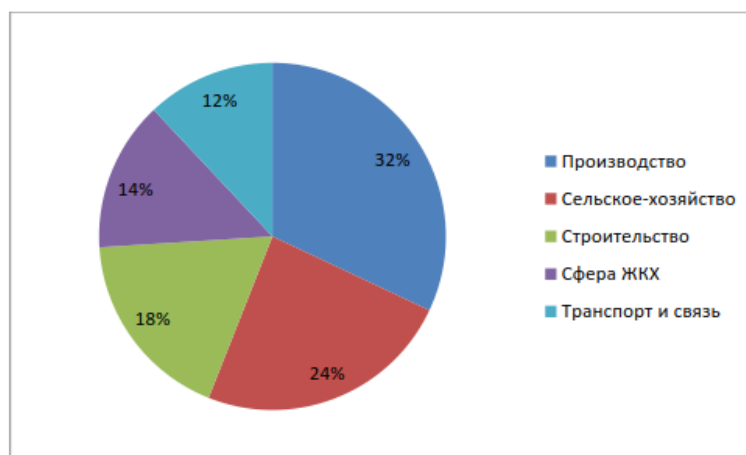


Рисунок 3 – Сферы деятельности малых предприятий

Чтобы более подробно понять проблемы и найти пути решения необходимо рассмотреть преимущества и недостатки малого бизнеса.

Преимущества:

1.Низкий размер первоначального капитала - собственные средства, займы друзей и родственников;

2.Легкость в управление - учет товарно-материальных ценностей, движение денежного потока;

3.Быстрый процесс в принятии решений - в малом бизнесе все решения нужно принимать быстро и обдуманно;

4. Гибкость структуры – малые фирмы быстро реагируют на изменения в рыночной экономике, изменять объем производства и его структуру;

5. Мобильность – легко сменить месторасположение.

Недостатки:

1. Угрозы со стороны больших фирм – клиенты предпочитают работать с крупными поставщиками, чем с малыми;

2. Недоверие со стороны банков, отказ в выдаче кредитов – малые фирмы вызывают не доверие и сомнения в платежеспособности;

3. Лицензии и разрешения – сложность в получение лицензии и патентов со стороны государства;

4. Угроза кризиса, малым предприятием сложнее пережить этот момент, чем крупным – во время кризиса крупным предприятиям легче получить у государства налоговых послаблений, чем малым фирмам;

5. Не профессиональные работники;

6. Не подготовлена хорошая база с ресурсами [5].

При всех своих недостатках и преимуществ, что же все таки малый бизнес может дать экономике? И нужны ли они России?

Первое, это среду конкуренции, т.е. дать устойчивость к тенденции цен, повышение качества продукции вследствие ценовой политики. Второе, ускоренный процесс по внедрению новых технологий на рынок. Третье, среду и дух предпринимательства, который так необходим сейчас на рынке экономике.

Для улучшения и качества работы малых предприятий на территории Российской Федерации, можно использовать на практике следующие предложения:

1. Объявить развитие малого предприятия основным приоритетом экономики на ближайшие 3-4 года;

2. Разработать программу в области кредитования, т.е. сделать доступные программы по кредитованию, увеличить срок кредитования, не 3-5

лет по потребительскому кредиту, а 6-7 лет. Или увеличить сумму кредитования;

3. Сделать информационную открытую базу по вопросам конкурса, тендеров, получения патентов – создание одного общего сайта для предпринимателей, где будет доступна информация какие проходят конкурсы в городах, условия конкурса, и кто готов инвестировать средства для создания бизнеса;

4. Усиление поддержки со стороны государства, уменьшить налог на предпринимательскую деятельность в первый год создания предприятия;

5. Расширение правовой базы для малого бизнеса.

Таким образом, малый бизнес играет большую роль в развитии рыночной экономике. Он влияет на все сферы нашей жизни такие как, экономическую, политическую, социальную. Обеспечивает стабильность на рынке труда, покрывает большую часть безработицы, обеспечивает высокую производительность продукции и оказания услуг.

Малые предприятия быстро адаптируются к смене условия на рынке, что позволяет им гибко реагировать на изменения в спросе, и принятие быстрых решений.

Развитие малого предпринимательства это одна из важных экономических и политических проблем в России. Видно, что малый бизнес с каждым годом привлекает к себе все больше внимание, и этой проблемы уделяют особое место. Отношение государства к этой проблеме зависит развитие экономики в Российской Федерации. От развития малого бизнеса зависит будущее нашей страны, сокращение безработицы, увеличение спроса на товары, развитие здоровой конкуренции не только внутри страны, но и за ее пределами. Но для этого необходимо создать благоприятную среду для развития предпринимательства, не допустить глобализации бизнеса, активная поддержка со стороны государства, чтобы это способствовало как количественному, так и качественному улучшению показателей развития малого бизнеса в нашей стране.

Библиографический список

1. Акимов А.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития./Изд. Финансы и статистика, 2011.- 240с., С.56-57
2. Арустамов Э.А. Основы бизнеса. Учебник./Изд. Дашков и К, 2015.-174с., С.97
3. Балашевич М.И. Экономика и организация малого бизнеса, учебное пособие./ Изд. БГЭУ, 2012.-342с., С.252-254
4. Волкова-Гончарова Т.А. Современная оценка экономического и налогового потенциала малого предпринимательства региональный аспект./Изд. Логос, 2014.-107., С.46-50
5. Мошкин И.В. Исследование процессов современного предпринимательства: сборник статей./Изд. Директ-Медиа, 2014.-257., С.32

References

1. Akimov A.YU. Malyj i srednij biznes: ehvolyuciya ponyatij, rynochnaya sreda, problemy razvitiya./Izd. Finansy i statistika, 2011.- 240s., S.56-57
2. Arustamov E.H.A. Osnovy biznesa.Uchebnik./Izd. Dashkov i K, 2015.-174s., S.97
3. Balashevich M.I. EHkonomika i organizaciya malogo biznesa, uchebnoe posobie./ Izd. BGEHU, 2012.-342s.,S.252-254
4. Volkova-Goncharova T.A. Sovremennaya ocenka ehkonomicheskogo i nalogovogo potentsiala malogo predprinimatel'stva regional'nyj aspekt./Izd. Logos, 2014.-107., S.46-50
5. Moshkin I.V. Issledovanie processov sovremennogo predprinimatel'stva: sbornik statej./Izd. Direkt-Media, 2014.-257., S.32

Содержание

СЕГМЕНТАРНЫЙ УЧЕТ И СЕГМЕНТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	3
Назарова В.А.	
ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ТЭЦ	7
Некрасова И.Ю., Меллер Н.В.	
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САМОРЕГУЛИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	12
Некрасова И.Ю., Меллер Н.В., Некрасова К.Ю.	
ОГРАНИЧЕНИЯ СИСТЕМЫ РЕГЛАМЕНТАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	19
Несмеянова Е.И., Старикова Е.В.	
БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	23
Новосельский С.О., Щедрина И.Н., Кriuлин В.А.	
НОВЫЕ ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И СЕРВИСОВ В ИНДУСТРИИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ЗА РУБЕЖОМ: ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ	29
Носенко А.А.	
ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА, ПРОГРЕССИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ ТУРКМЕНИСТАНА НА ФОНЕ СОЗДАНИЯ КОНТУРОВ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ	32
Патласов О.Ю., Кононова Н.П. [Н.В. Статья отозвана, дата ретракции - 10.08.2019]	
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЯСА В РЕГИОНЕ	37
Полтарыхин А.Л., Чуринов А.Н.	
МОДЕЛЬ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	42
Пономарев О.Б.	
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ИМУЩЕСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	47
Пономарева С.В., Мерзлякова Н.А.	
ИНВЕСТИЦИОННАЯ СРЕДА ФИРМЫ КАК СОВОКУПНОСТЬ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ	55
Пономарева С.В., Новиков К.А.	
КОНЦЕПЦИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ФИРМЫ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ	59
Пономарева С.В., Климова Е.К.	
УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПЕРМСКОГО КРАЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «ПЕРМСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА «ПЕРМСКАЯ»)	65
Пономарева С.В., Пименова М.Н.	
ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)	73
Путятинская Ю.В.	
ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	78
Ревунов С.В., Чумакова В.Н., Янченко Д.В.	
ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	83
Родин А.В., Алексеева Е.Н.	
ЗДОРОВЬЕ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	89
Рожкова Е.А., Дозорец Т.Г.	
ОБОСНОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА С ПОЗИЦИИ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ	93
Савина Т.Н., Колосков Д.А.	
РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ	98
Савченко Н.Л., Цапаев В.Д.	
НОВЫЙ ПОДХОД К ИЗМЕРЕНИЮ УРОВНЯ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ	101
Светульников С.Г.	
ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	104
Сергеева А.Н.	
ХАРАКТЕРИСТИКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	107
Сорокина Н.Е.	
ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ ТАДЖИКИСТАНА	109
Степанов В.В., Черняков М.К., Чернякова М.М., Исмаилов И.У., Мухторзод С.С.	
О ВНЕДРЕНИИ «БЮДЖЕТА ДЛЯ ГРАЖДАН» В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	116
Стрижкина В.Н., Стрижкина И.В., Капустян Л.А.	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СВЕТОТЕХНИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ИДЕИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ	122
Сысоева Е.А.	
НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНОГО АПК	130
Тактарова С.В., Пронина Ю.Ю., Сенаторов Д.В.	
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА	133
Тезина Л.Е.	

УПРАВЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ АНАЛИЗА БЕЗ-УБЫТОЧНОСТИ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ Титова О.В.	138
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ Убоженко Е.В.	140
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ Увайсаева А.Г. [N.B. Статья отозвана, дата ретракции - 10.08.2019]	143
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ ПЯТИ СИЛ МАЙКЛА ПОРТЕРА В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ТОВАРНОГО РЫНКА (НА ПРИМЕРЕ РЫНКА МЕТАЛЛОЛОМА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ) Угрюминов С.В.	146
ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ Федин Д.А. [N.B. Статья отозвана, дата ретракции - 10.08.2019]	150
СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ Федотова Н.П.	152
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ МОДЕЛЕЙ АВТОРЕГРЕССИИ Филиппов А.И.	157
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ Хадькова Л.Т.	163
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПО РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ – КАК ОДИН СПОСОБОВ ПО ПОВЫШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДАННОЙ ОТРАСЛИ АПК Холодов П.П., Цой С.А., Васильев К.А.	166
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНЫМИ ИНТЕРНЕТ-СЕРВИСАМИ Храмов М.Ю.	173
РАЗРАБОТКА КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ ВЛИЯНИЯ РИСКООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ОТРАСЛЕВОГО СЕКТОРА Хрусталева Б.Б., Моисеева А.А.	177
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ В ОВОЩЕПРОДУКТОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ СТРАН ЕАЭС Худякова Е.В.	182
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ (МОТИВАЦИЯ И ОЦЕНКА) Шакирова Д.Ш.	187
АНАЛИЗ ФАКТОРНОГО МАСШТАБА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Швец Ю.Ю.	190
ОПЫТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ Шелковников С.А., Кузнецова И.Г., Черненко Д.А., Подкопаева О.А., Петухова Н.В.	196
ФАКТОРЫ УСПЕХА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ Ширяева Т.Ю., Сорокина Л.А.	199
ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ Шлапакова Н.А., Зоткина К.Г., Артамонова Ю.С.	202

Contents

SEGMENTAL ACCOUNTING ACTIVITY SEGMENTS: PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS Nazarova V.A.	3
STUDY OF APPROACHES TO FORMATION OF TARIFFS FOR THE ELECTRIC POWER ENTERPRISES CHP Nekrasova I.YU., Meller N.V.	7
ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF SELF-REGULATORY ORGANIZATIONS Nekrasova I.YU., Meller N.V., Nekrasova K.YU.	12
THE LIMITATIONS OF THE SYSTEM OF REGULATION OF THE BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE Nesmeyanova E.I., Starikova E.V.	19
BANK MARKETING IN THE SYSTEM OF BANK GOVERNANCE Novosel'skij S.O., SHCHedrina I.N., Kriulin V.A.	23
NEW TYPES OF FINANCIAL INSTRUMENTS AND SERVICES IN THE INDUSTRY FINANCIAL SERVICES: CONCEPT AND CLASSIFICATION Nosenko A.A.	29
THE FORMATION OF A FAVORABLE INVESTMENT CLIMATE, ADVANCED TECHNOLOGICAL STRUCTURES OF TURKMENISTAN AGAINST THE BACKGROUND OF THE CREATION OF THE CONTOURS OF THE CREATIVE ECONOMY Patlasov O.YU., Kononova N.P.	32
THE MAIN PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MEAT MARKET IN THE REGION Poltaryhin A.L., CHurin A.N.	37
THE MODEL OF A SUCCESSFUL ENTREPRENEUR Ponomarev O.B.	42
PROPERTY INVESTMENT VALUATION INDUSTRIAL ENTERPRISES IN ACCORDANCE WITH THE REQUIREMENTS OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS Ponomareva S.V., Merzlyakova N.A.	47
INVESTMENT ENVIRONMENT OF THE FIRM AS A SET OF EXTERNAL AND INTERNAL INFORMATION FLOWS Ponomareva S.V., Novikov K.A.	55
THE CONCEPT OF TRANSFORMATION OF FINANCIAL ASSETS AND LIABILITIES OF THE COMPANY IN ACCORDANCE WITH INTERNATIONAL STANDARDS Ponomareva S.V., Klimova E.K.	59
THE MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES IN PERM REGION WITH THE AIM OF INCREASING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS (FOR EXAMPLE, JOINT-STOCK COMPANY "THE PERM CONFECTIONERY FACTORY "PERM") Ponomareva S.V., Pimenova M.N.	65
FEATURES OF TRANSFORMATION OF THE SYSTEM OF FINANCIAL PROVISION THE NEEDS OF EXPANDED REPRODUCTION OF FOREST RESOURCES (ON MATERIALS OF REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN) Putyatinskaya YU.V.	73
TOOLS TO PROMOTE THE EFFECTIVE USE OF RESOURCE POTENTIAL AT THE REGIONAL LEVEL Revunov C.V., CHumakova V.N., YAnchenko D.V.	78
SUSTAINABILITY OF RURAL DEVELOPMENT IN A CHANGING BUDGET LEGISLATION Rodin A.V., Alekseeva E.N.	83
HEALTH AS ONE OF THE MOST IMPORTANT FACTORS OF HUMAN CAPITAL FORMATION Rozhkova E.A., Dozorec T.G.	89
STUDY OF THE CONCEPT OF SOCIAL CAPITAL FROM THE POSITION OF NEO-INDUSTRIAL DEVELOPMENT PARADIGM Savina T.N., Koloskov D.A.	93
THE ROLE OF ECONOMIC VALUE ADDED IN PERFORMANCE EVALUATION OF RUSSIAN COMPANIES Savchenko N.L., Cepaev V.D.	98
A NEW APPROACH TO MEASURING THE LEVEL OF COMPETITIVE STRUGGLE Svetun'kov S.G.	101
THE PROSPECTS OF THE BANKING SYSTEM OF THE CRIMEAN FEDERAL DISTRICT Sergeeva A.N.	104
CHARACTERISTICS OF THE LABOR POTENTIAL Sorokina N.E.	107
ESPECIALLY THE USE OF FRANCHISING IN THE RETAIL TRADE OF TAJIKISTAN Stepanov V.V., CHernyakov M.K., CHernyakova M.M., Ismatulloev I.U., Muhtorzoda C.S.	109
ON THE IMPLEMENTATION OF "BUDGET FOR CITIZENS" IN PUBLIC MANAGEMENT Strizhkina V.N., Strizhkina I.V., Kapustyan L.A.	116
THE COMPETITIVENESS OF THE LIGHT ENGINEERING ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF ENERGY SAVING IDEAS Sysoeva E.A.	122

SCIENTIFIC APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF LABOUR POTENTIAL OF REGIONAL AGRICULTURE	130
Taktarova S.V., Pronina YU.YU., Senatorov D.V.	
DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISES AGRICULTURE IN THE REGION	133
Tezina L.E.	
MANAGE PRODUCTION COST USING RESULTS OF BREAK-EVEN ANALYSIS TO IMPROVE FINANCIAL POLICY OF THE ENTERPRISE	138
Titova O.V.	
THE STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF LOGISTICS SERVICES MARKET IN RUSSIA	140
Ubozhenko E.V.	
THE USE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN INVESTMENT OF INFRASTRUCTURE	143
Uvajsyaeva A.G.	
TO USE THE MODEL OF FIVE FORCES OF MICHAEL PORTER AS TOOL OF THE STUDY THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF THE REGIONAL COMMODITY MARKET (THE MARKET OF SCRAP METAL IN ROSTOV REGION)	146
Ugreninov S.V.	
FACTORS AND CONDITIONS OF COMPETITIVENESS OF SMALL ENTREPRENEURSHIP AT THE REGIONAL LEVEL	150
Fedin D.A.	
THE MODERN LEVEL OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION COOPERATIVES IN THE REPUBLIC OF BURYATIA	152
Fedotova N.P.	
PROBLEMS OF ECONOMIC FORECASTING WITH AUTOREGRESSIVE MODELS	157
Filippov A.I.	
HUMAN CAPITAL AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT	163
Had'kova L.T.	
IMPROVING THE MECHANISM FOR DISTRIBUTION OF PROFITS FROM THE SALE OF DAIRY PRODUCTS AS ONE WAY TO IMPROVE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGRICULTURAL SECTOR	166
Holodov P.P., Coj S.A., Vasil'ev K.A.	
THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL PROBLEMS OF MANAGEMENT INTERACTIVE INTERNET SERVICES	173
Hramov M.YU.	
DEVELOPMENT OF CORRELATION-REGRESSIONAL MODEL OF THE EFFECTS OF RISK FACTORS ON THE ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE INVESTMENT-INDUSTRY SECTOR	177
Hrustalev B.B., Moiseeva A.A.	
PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF COOPERATION AND INTEGRATION IN BASEPRODUCTS SUB-COMPLEX OF THE EAEU	182
Hudyakova E.V.	
HUMAN CAPITAL IN PUBLIC INSTITUTIONS (MOTIVATION AND MEASUREMENT)	187
SHakirova D.SH.	
THE FACTOR ANALYSIS OF THE SCALE OF MEDICAL SERVICES IN THE RUSSIAN FEDERATION	190
SHvec YU.YU.	
EXPERIENCE IN AGRICULTURAL EDUCATION IN FOREIGN COUNTRIES	196
SHelkovnikov S.A., Kuznecova I.G., CHernenko D.A., Podkopaeva O.A., Petuhova N.V.	
SUCCESS FACTORS AND THEIR IMPACT ON THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION	199
SHiryaeva T.YU., Sorokina L.A.	
EFFICIENCY AND THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA	202
SHlapakova N.A., Zotkina K.G., Artamonova YU.S.	

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. Не рецензируются: статьи академиков и членов-корреспондентов Российской академии наук; статьи, прошедшие представление на научных, научно-технических, научно-методических и методических советах научных организаций и высших учебных заведений и имеющие письменное заключение совета с рекомендацией об опубликовании.
4. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
5. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
6. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
7. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
8. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
9. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

10. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
11. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
12. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
13. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку.
14. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала

Редактор - В. Б. Папырин

Editor – V. B. Papyrin

Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Computer layout – O.V. Egorova

Учредитель - ИП Лукин А.С. (Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии" 610027, Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305)

The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology"(610027, Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную реферативную базу данных Agris.

The journal is included into the international abstract database Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации.

The journal is including a list of peer-reviewed scientific publications, which should be published basic scientific results on the degree of Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of Science of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии", 2016

© The editorial board of " Competitiveness in a global world: economics, science, technology", 2016

Подписано в печать 30.10.2016 г.

Signed in print 10.30.2016,

Формат 60x84/8.

Format 60x84 / 8.

Печать офсетная.

Offset printing.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 24,3.

500 copies. Cond. Pec. l. 24,3.

Заказ 7

Order 7

Отпечатано в типографии ИП Лукин А.С.

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin