



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
ЧЕЛЯБИНСКИЙ ФИЛИАЛ



ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ТАДЖИКИСТАНА
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО: НАУЧНЫЙ ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ

СБОРНИК СТАТЕЙ И ТЕЗИСОВ ДОКЛАДОВ
XII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ И АСПИРАНТОВ

(22 ЯНВАРЯ 2016 г.)

КНИГА 1

Челябинск 2016

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
ЧЕЛЯБИНСКИЙ ФИЛИАЛ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ТАДЖИКИСТАНА
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО: НАУЧНЫЙ ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ

*СБОРНИК СТАТЕЙ И ТЕЗИСОВ ДОКЛАДОВ
XII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ И АСПИРАНТОВ*

(22 ЯНВАРЯ 2016 г.)

КНИГА 1

Челябинск 2016

УДК 338.2
ББК 65.05

*Одобрено решением Ученого Совета Челябинского филиала Финуниверситета
(протокол № 29 от 16.02.2016 г)*

Рецензенты:

Просвирина И.И. д.э.н., профессор, заведующая кафедрой «Оценка бизнеса и конкурентоспособности» Южно-Уральского государственного университета
Лысенко Ю.В. д.э.н., профессор, профессор кафедры «Экономика и финансы» Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Редакционная коллегия:

Якушев А.А. – директор Челябинского филиала Финуниверситета, к.т.н., профессор
Сафаров Б.Г. – проректор по международному сотрудничеству Финансово-экономического института Таджикистана, к.э.н., доцент
Кетова И.А. – заместитель директора по научной работе Челябинского филиала Финуниверситета, к.т.н., доцент
Попов Н.А. – декан факультета международных экономических отношений Финансово-экономического института Таджикистана, к.э.н., доцент

Современные экономика и общество: научный взгляд молодых: сборник статей и тезисов докладов XII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов (22 января 2016 г.) / Челябинский филиал Финуниверситета, Финансово-экономический институт Таджикистана. – Челябинск, 2016.

Книга 1. – 2016. – 322 с.

В сборнике представлены материалы XII международной научно-практической конференции «Современные экономика и общество: научный взгляд молодых», прошедшей 22 января 2016 г. в Челябинском филиале Финуниверситета.

Издание адресовано органам государственной и муниципальной власти и управления, представителям бизнеса, научно-педагогическим работникам, аспирантам, магистрантам и студентам ВУЗов.

Материалы сборника представлены в авторской редакции.

ISBN: 978-5-89879-237-4

ISBN: 978-5-89879-238-1

© Челябинский филиал Финуниверситета, 2016

© Финансово-экономический институт Таджикистана, 2016

© Издательский центр «Фотохудожник», 2016

СОДЕРЖАНИЕ
**СЕКЦИЯ 1. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ АКТИВИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Ахмадбекова Р. Развитие международных экономических отношений в республике Таджикистан ...	6
Бахтина Е.А. Особенности инвестирования в сфере здравоохранения.....	7
Бобинова В.О. Внедрение автоматизированной системы бюджетирования на предприятии.....	9
Бондаренко К.В. Формирование финансовых ресурсов муниципалитетов	11
Бужаева А.С., Лысенко Ю.В. Страхование авиационных рисков	14
Варламова А.Ю., Хасанов Р.Х. Формирование и развитие фондового рынка России с позиции институционального подхода.....	16
Виноградова Е.В. Естественные монополии и их роль в экономике России.....	21
Габитова Д., Токтыбай М. Financial mechanisms of the national banks caused by devaluation of the tenge.....	24
Гарипова Э.Р., Согрина Н.С. Проблема безработицы в современной России	28
Гончарук В.С., Соломко И.М. Роль государственных программ в экономическом развитии субъектов РФ (на примере Хабаровского края).....	32
Гришковская Ю.Н., Костина О.И. Зеленая экономика как двигатель устойчивого развития Калужского региона	36
Давыдова Д. А. Формирование и использование средств обязательного медицинского страхования в Российской Федерации	39
Давыдова Д.А. Эффективность производственно-хозяйственной деятельности организации.....	42
Давыдова О.В., Шевёлкина А.В. Страхование профессиональной ответственности врачей.....	45
Дейнеко А.А. Финансы хозяйствующих субъектов как объект внимания в системе учета, контроля и отчетности в РФ в условиях глобализации экономических отношений.....	48
Дик Э.Р., Якушев А.А. Оценка конкурентоспособности предприятия с применением метода многоугольника	51
Домрачева Д.О., Дубынина А.В. Потребительские расходы домашних хозяйств российской экономики: тенденции и перспективы	55
Жукова Т.А., Маковецкий М.Ю. Современное состояние валютного рынка России	60
Иванова Л.Д., Лысенко Ю.В. Проблемы обязательного медицинского страхования.....	63
Калий С.В., Бухтиярова Т.И. Анализ и оценка эффективности деятельности организации малого бизнеса.....	65
Карасова А.А., Лысенко Ю.В. Страхование в сельскохозяйственном секторе.....	70
Ковалев Е.А., Миролюбов К.О., Лысенко Ю.В. Виды, сущность и значение корпоративного страхования в России	73
Коваленко И.Ю. Развитие рынка страховых услуг в России	76
Ковчег А.С., Максимочкина О.В. Сравнительная характеристика методик анализа труда и его оплаты.....	78
Корнеева А.В. Методы управления финансовым состоянием предприятия	82
Косых В.В. Методики анализа финансовой устойчивости.....	85
Кузнецова Ю.А., Бухтиярова Т.И. Бухгалтерский учет и анализ продаж продукции (работ, услуг) ООО ПК «ХОДОВЫЕ СИСТЕМЫ».....	87
Лёзина И.С., Лысенко Ю.В. Страхование предпринимательских рисков	92
Любавина М.В. Управление продажами продукции предприятия	95
Муллаханова Ю.С., Дубынина А.В. Малый бизнес в экономике России	97
Наумченко О.В. Инвестиционные риски и методы управления ими	102
Нозанин Сорбон Влияние денежных переводов трудовых мигрантов на формирование национальной экономики	104
Пономарева А.А. Основные направления государственной поддержки сельского хозяйства в Челябинской области	106
Преснякова А.А., Лысенко Ю.В. Беременность и роды - что страхуем?	108
Родина Т.О., Дубынина А.В. Особенности иностранных инвестиций в России	110
Рыбак Е.А., Руднева У.Р., Лысенко Ю.В. Транспортное страхование.....	113
Саламатова Е.В. Государственный долг России: структура и динамика.....	118

Саламатова Е.В., Дубынина А.В. Особенности функционирования рынка труда в России	123
Силаева Е.А., Горбов А.А. Бюджет для граждан , как стимул вовлечения населения в развитие территорий	126
Спаскова Л.А., Капогузов Е.А. Институциональная среда фондового рынка	129
Султонзода Умар Свободные экономические зоны (СЭЗ) и их влияние на развитие экономики Таджикистана.....	134
Суховеров Е.И. Теоретические аспекты финансовой устойчивости, как основа эффективного управления финансами хозяйствующих субъектов	137
Суховерова А.М. Управление и оптимизация оборотного капитала предприятия	139
Уфимцева Ю.Е., Бухтиярова Т.И. Роль информационно-аналитического обеспечения в управлении организации сельского хозяйства	141
Халифаев Джовидон Имкониятҳои моҳи - захираҳои таъмини самаранокии бучети дар Тоҷикистон.....	144
Чернецова А.В., Якушев А.А. Металлургическая промышленность в условиях импортозамещения.....	147
Чмель Н.С., Костина О.И. Импорт и экспорт топливно-энергетических ресурсов России: до и после введения экономических санкций.....	150
Шабетник Н.С., Дубынина А.В. Малый бизнес: тенденции развития в современных условиях	153
Якубова К.Г. Институциональные изменения в современном обществе	157

СЕКЦИЯ 2. ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ, УЧЕТА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Александрова Л.Е. Изменения в налоговом законодательстве по налогообложению физических лиц.....	160
Бакулина Е.А. Проблемы учета нормируемых и ненормируемых расходов на рекламу в строительной организации	164
Белорусец Т.Д. Расходы на подготовку и переподготовку кадров организации	166
Бутакова М.И. Профессиональные риски бухгалтера	169
Головина Д.В. Проблемы упрощенного порядка регистрации недвижимости в собственность	171
Диянова М.А. Проблемы учета расходов по социальному страхованию.....	175
Ильчук Е.А., Бухтиярова Т.И. Формирование затрат на организацию и управление деятельностью ОАО "РОСПЕЧАТЬ".....	178
Коновалова Ю.В. Особенности учета представительских расходов.....	183
Кузнецова Е.А., Костина О.И. Проблемы налогообложения субъектов малого бизнеса.....	186
Максимова О.А., Бухтиярова Т.И. Организация бухгалтерского учета на предприятии жилищно-коммунального хозяйства.....	188
Мардасова М.Н., Бухтиярова Т.И. Информационный комплекс принятия обоснованных управленческих решений.....	191
Пашкевич Д.Ю. Определение и систематизация факторов, влияющих на выбор дивидендной политики компании	196
Пашкова Е.А., Гудович Г.К. Сущность моделирования в учетно-аналитической системе.....	200
Петров А.А., Шешукова Т.Г. Эффективность применения и организации аутсорсинга.....	202
Попкова К.Р., Бухтиярова Т.И. Экономический анализ в разработке и обосновании управленческих решений организации.....	205
Ролдугина В.Р., Фролова Е.В., Гудович Г.К. Информационный продукт учетно-аналитической системы.....	209
Уразаева Р.Р., Баронина Т.В. Развитие международной стандартизации в нефтегазовом комплексе	211

СЕКЦИЯ 3. ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Абоимова Е.А., Якунина Ю.С. Развитие объектов логистической инфраструктуры в Челябинской области.....	215
Ананина А.В. Мотивация труда в организации.....	218

Андрикова О.А. Проблемы проведения закупок в государственных унитарных предприятиях.....	221
Беляков А.О., Земцова Е.М. Совершенствование системы сервисной логистики на предприятии..	223
Богдан Н.В., Скорняков С.В. Эффективные технологии планирования в организации отрасли физической культуры и спорта	225
Букеев А.Е., Кизимбаева А.Б. Антикризисный менеджмент организации.....	228
Захарюта А.А. О принятии инвестиционных решений на фондовом рынке с учетом макроэкономических факторов.....	232
Зедгенидзева Т.И., Ли А.С. Технологические коридоры как стимул развития инновационной деятельности на предприятиях.....	237
Зеленцова А.П., Гарипов Р.И. Проблемы и перспективы развития агломерации в УРФО.....	241
Ижгузина С.В. Актуарные расчеты в страховании.....	243
Карачкова А.В. Управление затратами на предприятии в сфере малого бизнеса Оренбургской области	246
Клестова О.А., Карачун В.Ю. Управление маркетинговой деятельностью в организации отрасли физической культуры и спорта (на примере ЧГОО ХК «ТРАКТОР»).....	250
Кищук К.В., Елистарова Т.Г. Человеческий капитал России: проблемы формирования в современных условиях.....	253
Климова А.В., Угрюмова Н.В. Управление персоналом в условиях организационных изменений	256
Козлова О.С., Газизуллина Г.А., Зонов В.Л. Критерии качественного управления и аудит систем качества менеджмента	261
Кокорина А.В., Литке М.Г. Оценка развития инновационной системы России	265
Коноплева Е.Д., Соглаев В.В. Психология творческого решения изобретательских задач.....	269
Котельникова О.В., Пигузова С.В. Формирование мотивационного механизма в управлении организацией на примере ООО «ВЕКТОР-НК».....	271
Лазарева В.Н., Перезовова О.В. Проблемы реализации PR-технологий в государственных бюджетных профессиональных образовательных учреждениях.....	273
Макарова Е.В., Земцова Е.М. Возвратная логистика: понятие, объекты, организационные ошибки российских компаний.....	276
Моторин А.А., Якунина Ю.С. Необходимость внедрения системы «CROSS-DOCKING» на примере логистического центра «РАДОНЕЖСКИЙ» - ФОРПОСТ	280
Мурашова А.А. Перспективы малого предпринимательства на рынке парикмахерских услуг	284
Нечаева Н.А., Старикова Л.Н. Инновационная деятельность как фактор повышения конкурентоспособности торгового предприятия	287
Овсянникова В.А., Земцова Е.М. Исторические аспекты логистики.....	290
Овсянникова В.А., Земцова Е.М. PL-провайдеры в логистике	293
Осипова И.В. Инновации и их влияние на конкурентоспособность региона	295
Перешеина М.Н., Дубынина А.В. Государственный сектор в российской экономике: особенности развития.....	300
Пятница М.А. Инновации в России. сказка или реальность?.....	304
Сагабутдинова Л.У. Проблемы перехода муниципальных учреждений здравоохранения в статус государственных учреждений	308
Самородова Ю.В. Рейтинг как технология оценивания эффективности деятельности в организации отрасли физической культуры и спорта	313
Тимофеев Ю.С., Земцова Е.М. Совершенствование организации мультимодальных перевозок в России	316
Шелонцева Е.С., Мазунина Т.И. К вопросу разработки и внедрения инноваций в деятельность экспертной организации	319

СЕКЦИЯ 1. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ АКТИВИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

АХМАДБЕКОВА Р.

Финансово-экономический институт Таджикистана

АНМАДБЕКОВА R.

Finance and Economics Institute of Tajikistan

Научный руководитель: Попов Н.А.

к.э.н., доцент, декан факультета МЭО

Финансово-экономического института Таджикистана

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN

Аннотация

При написании статьи, автор, ставил перед собой цель раскрыть всю важность и необходимость при сложившейся обстановки, развитие экономических отношений Республики Таджикистан с другими странами и совместный поиск выхода из мирового финансового кризиса, путем поддержания взаимовыгодных отношений по средствам ратификации международных актов и соглашений.

Abstract

When writing the article, the author set a goal to reveal the importance and the need, in the current situation, the development of economic relations between the Republic of Tajikistan with other countries and a joint search for a way out of the global financial crisis by maintaining a mutually beneficial relationship in due ratification of international instruments and agreements.

Ключевые слова: экономические отношения, независимость, международная организация, мировой рынок, национальный интерес.

Keywords: economic relations, independence, an international organization of the world market of national interest.

Таджикистан, как и другие бывшие республики СССР, испытал на себе все трудности и лишения после его распада. Гражданская война, политическая и социальная нестабильность, хаос и беспорядки еще более усугубили его бедственное положение. Сейчас те события кажутся одновременно далекими и близкими. Далекими, потому что мы уже отметили 24-ю годовщину независимости своей страны, и жизнь стала другой, а близкими, потому что до сих пор мы еще видим военных с оружием, экономические и социальные проблемы пока не решены, но кризис в этих сферах постепенно преодолевается, показатели уровня жизни постепенно растут.

Тем самым, Таджикистан после объявления государственной независимости, верно, определил основной вектор развития своих национальных интересов в международной политике, который вкупе с географическим расположением, геополитическим положением и экономическими интересами страны, учитывая также как факторы, как общечеловеческие ценности [2.87].

Изначальное понимание этих составляющих способствовало дальнейшему формированию четкой внешнеполитической линии, выразившейся в объявленной руководством страны политике «открытых дверей». Суть и содержание этой политики, заключается в активном и созидательном сотрудничестве со всеми международными организациями и государствами мира в рамках международных норм и принципов, а также взаимовыгодное сотрудничество с влиятельными международными организациями, а именно:

- Организации Объединённых Наций (ООН);
- Организацией Безопасности и Сотрудничества в Европе (ОБСЕ);
- Организация Исламская Конференция (ОИК);
- Евразийским Экономическим Сообществом (ЕвразЭс);
- Шанхайская Организацией Сотрудничества (ШОС);

– Всемирная торговая организация (ВТО)

А также со странами Европейского Союза (ЕС), Содружества Независимых Государств и Центральной Азии и других регионов мира приобрёл и занимает приоритетное положение в международной политике Таджикистана.

Необходимо отметить, что за последние годы сотрудничество в сферах политики, безопасности, военной и торговой отрасли и других секторах приобрело высокий уровень, и на основе крепкого взаимного доверия между странами имеет тенденцию развития. В течение 20-лет своей независимости РТ в сфере продвижения своей внешнеэкономической политики достигла больших успехов, развития его как в формате двустороннего отношений, так и в рамках международного и регионального торгово-экономического сотрудничества.

Политика Правительства РТ в этой сфере направлена на развитие экономических отношений, восстановление инфраструктуры, привлечение инвестиций, обеспечение условий для свободной торговли, снижение тарифных преград и устранение преград во внешней торговле, решение проблем по выводу страны из коммуникационного тупика и диверсификации торговых путей для выхода на мировые рынки. Сегодня РТ имеет торгово-экономические отношения более чем со 101 странами мира, из них 10 стран СНГ и 91 дальнего зарубежья.

И хотелось бы обратить внимание на механизм реализации международных экономических отношений, которые осуществляются в основном посредством участия их субъектов в международном разделении труда. На реализацию международных экономических отношений влияют также политические, социально-экономические, правовые и иные факторы[1., 21-22].

Механизмы реализации международных экономических отношений на макроуровне включает организационные, правовые нормы и инструменты по их реализации (международные экономические договоры и соглашения, организации международной торговли), а также соответствующую деятельность международных экономических организаций, направленную на достижение целей по координируемому развитию международных экономических отношений.

Механизмы осуществления международных экономических отношений на микроуровне включает систему международного маркетинга и организации и техники внешнеэкономической деятельности.

Международная практика свидетельствует, что современные международные экономические отношения все же требуют существенного, постоянного наднационального, межгосударственного регулирования[3., 97].

В конце хотелось бы подытожить все написанное, тем, что Республика Таджикистан сегодня является признанным членом международного сообщества и имеет отношения со многими странами. Несмотря на то что Таджикистан идет вперед, как бы не было сложно, учась на ошибках прошлого с взглядом в светлое будущее.

Список литературы

- 1 Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. – М.: Юристъ, 2001.
- 2 На пути к открытому обществу. Сборник студенческих работ. – Душанбе.: НПП ОГРТ. 2002.
- 3 Щербанин Ю.А., Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003

БАХТИНА Е.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BAHTINA E.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

FEATURES OF INVESTING IN HEALTH

Аннотация

Для любого государства здоровье его населения лежит в основе социального благополучия и стабильного функционирования страны. По этой причине одной из наиболее важных задач федерального уровня является предоставление населению возможности получать качественную и доступную

медицинскую помощь, что в свою очередь требует эффективного финансового обеспечения как со стороны государства, так и со стороны частного капитала.

Abstract

For every state of health of the population underpins social well-being and stable functioning of the country. For this reason, one of the most important tasks of the Federal level is to allow people to get quality and affordable healthcare, which in turn requires effective financial support both from the state and private capital.

Ключевые слова: инвестиции, здравоохранение.

Keywords: investments, health.

Отсутствие эффективного финансирования является на данный момент основной проблемой бюджетирования системы здравоохранения РФ. По данным Росстата в 2013 году на сферу здравоохранения и социальных услуг было потрачено 3,8% ВВП при рекомендованных ВОЗ минимальных показателях в 6% ВВП [3]. Неблагоприятная ситуация, сложившаяся в российском здравоохранении за последние десятилетия, отрицательно сказалась как на социальном, так и на экономическом благополучии общества. Поэтому реформирование финансового механизма здравоохранения имеет огромное значение не только с точки зрения улучшения здоровья нации, но и для увеличения экономического потенциала и повышения качества жизни населения.

Специфика финансов здравоохранения заключается в том, что их нельзя полностью отнести ни к сфере государственных финансов, ни к сфере финансов организаций. К тому же особенностью системы финансирования здравоохранения является активное участие частного сектора. Участие государства и частного сектора экономики в системе финансирования отрасли обуславливает двойственность их целей. Для государства основной целью является развитие человеческого капитала, а для частного сектора - получение прибыли [5].

Система финансирования здравоохранения включает следующие компоненты:

1) организационный – представляет собой общую схему взаимодействия субъектов системы финансового обеспечения здравоохранения;

2) нормативно-правовой – учитывает законодательство в сфере финансового обеспечения здравоохранения, что позволяет включить в его состав нормы международного права и законодательную базу федерального, регионального и местного (муниципального) уровней власти;

3) экономический – включает модели и источники финансового обеспечения здравоохранения, а также различные финансовые методы и рычаги, посредством которых организуются финансовые отношения данной сферы.

В целях решения задач в области развития здравоохранения на современном этапе не менее 70 % средств, направляемых в эту отрасль, поступает через систему обязательного медицинского страхования.

Преимущественно одноканальное финансирование здравоохранения позволяет оптимизировать организацию медицинской помощи и развивать приоритетные направления: совершенствовать амбулаторно-поликлиническую помощь, внедрять оплату медицинской помощи по законченному случаю, оказывать медицинскую помощь по принципу врача общей практики.

Одноканальное подушевое финансирование - это нацеленность системы здравоохранения на охрану здоровья, создание рынка медицинских услуг с конкурентной средой, мотивация лечебных учреждений и медицинских работников к усилению профилактической направленности работы, повышению качества услуг и интенсивности лечения, сокращению издержек, оптимизации структуры и штатов. В конечном итоге это направлено на повышение качества медицинских услуг и эффективность использования ресурсов здравоохранения.

Все вышесказанное, в первую очередь, касалось государственных затрат на систему здравоохранения. Но нельзя не учитывать частный капитал, привлекаемый для развития современной медицины и варианты государственно-частных и муниципально-частных партнерств.

При рассмотрении вопроса привлечения частного капитала в медицину вырисовывается несколько моментов, затрудняющих его реализацию на требуемом уровне.

Одна из основных проблем, возникающая при рассмотрении вопроса инвестирования в здравоохранение связана с недостатком консультантов в данной сфере. Авторы же инновационных проектов –научные работники, практикующие врачи, в большинстве своем не имеющих экономическое образование, то есть не всегда способных «продать» свои идеи, показать их привлекательность с

коммерческой точки зрения. Бизнесмену же, далекому от медицины, трудно понять специфическую терминологию и, соответственно, по достоинству оценить важность предложения или открытия с научной или практической точки зрения [4].

Второй момент, заставляющий призадумываться инвесторов над вопросом вложения именно в сферу здравоохранения- это период окупаемости, особенно когда речь идет о внедрении новой технологии или разработке новой молекулы. В этом случае он длится несколько лет, а то и десятилетий. При этом финансирование требуется на каждом этапе.

Учитывая недостаточность финансирования на государственном уровне и сложности при привлечении частного капитала возможно решением восполнения дефицита бюджета в здравоохранении станет создание государственно-частных или муниципально-частных партнерств, что закреплено Федеральным законом от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Список литературы

1 ФЗ от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
URL: www.consultant.ru

2 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации»: Федеральный закон от 28 июля 1991 года. URL: <http://www.garant.ru>

3 Акимова Т.В. Финансовые ресурсы системы здравоохранения в России / Т.В. Акимова. - Саратов. - 2014. - 172 с.

4 Емельяненко Е. Б. «Особенности инвестирования в медицину»
URL: http://www.medvopros.com/view_story/2813/34

5 Рошаль Л. Государственно-частное партнерство в медицине не должно увеличить платное здравоохранение. URL: <http://www.regnum.ru/news/1298721.html>

БОБИНОВА В.О.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

BOBINOVAV.O.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinskbranch

ВНЕДРЕНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИИ

INTRODUCTION OF AUTOMATED BUDGETING SYSTEM ENTERPRISE

Аннотация

В статье ставится задача рассмотреть процесс внедрения современной автоматизированной системы бюджетирования. Особое внимание уделено выбору автоматизированной информационной системы бюджетирования. Выделяются и описываются характерные особенности западных автоматизированных информационных систем, которые рассчитаны на предприятия среднего и крупного бизнеса. Уделяется внимание программе MS Excel, которой вполне будет достаточно для небольшой организации с несложной финансовой структурой. Главное достоинство внедрения автоматизированной системы бюджетирования – создание общей информационной среды, благодаря которой управленческие решения будут приниматься быстрее, спокойнее и точнее.

Abstract

The article seeks to examine the process of implementing an automated budgeting system in the enterprise. Particular attention paid to the choice of the automated system of budgeting. Describes the characteristics of the Western automated systems, which designed for midsize and large businesses. Attention paid to the program MS Excel, which will be enough for a small organization with a simple financial structure. The main advantage of the introduction of an automated system of budgeting - the crea-

tion of a common information environment, through which management decisions are made faster, safer and more accurate.

Ключевые слова: АСБ, бюджет, модель, Excel.

Keywords: ASB, budget, model, Excel.

В настоящее время с помощью многих корпоративных информационных систем можно планировать, анализировать и контролировать бюджеты на предприятии. Однако специальные программы – автоматизированные системы бюджетирования предоставляют максимальные возможности по бюджетному управлению компанией [1].

Автоматизированная система бюджетирования (АСБ) это компьютерная финансовая модель предприятия в виде взаимосвязанных бюджетов. Данная модель позволяет планировать потоки средств по каждому центру финансовой ответственности, также сравнивать их с фактическими данными, и анализировать изменения показателей, которые отражаются на финансовом состоянии предприятия. В моделировании помимо финансового директора должны принимать участие все заинтересованные в положительном результате сотрудники, занимающиеся составлением и исполнением бюджета [2]. Для контроля и анализа в АСБ поступают данные из других информационных систем. Поэтому любая АСБ состоит из следующих функциональных блоков:

1 Система бюджетов;

2 Средства для работы с системой бюджетов;

3 Средства для организации коллективной работы;

4 Средства для перевода данных из одной учетной системы в другую.

В качестве наиболее дешевой АСБ часто используется программа Microsoft Excel, которая знакома всем сотрудникам, составляющим прогнозы, она позволяет вводить различные формулы, строить любые взаимосвязи и прогнозы. В эту программу можно импортировать информацию из учетных систем, и текстовые файлы, что облегчает ввод данных.

На основе Excel у бюджетирования есть серьезные недостатки. В этой системе сложно коллективно работать, т.е. два сотрудника не могут одновременно пользоваться общим файлом. Невозможно составлять множество вариантов бюджета: для каждого нового варианта приходится заводить определенный файл, что приводит к путанице, а также чрезмерной нагрузке на сервер. Вручную нужно консолидировать данные, что вызывает максимальное количество ошибок. Но небольшие предприятия, где находится незначительное количество центров ответственности, могут использовать Excel в качестве программного средства для бюджетирования.

Если средств Excel уже не хватает для эффективного бюджетирования, то, в любой развивающейся компании наступает период, когда необходимо задуматься о приобретении специализированной системы. В России в настоящее время представлены более десятка АСБ отечественных и иностранных производителей. Все они различаются только функциональными особенностями, указанной стоимостью внедрения и также масштабом предприятий, где они могут работать.

Средним предприятиям с большим количеством центров ответственности, и крупным предприятиям необходимо использовать более надежные и дорогие западные системы, которые находятся приблизительно в одной ценовой категории, и рассчитаны на компании среднего и крупного бизнеса [3].

OracleFinancialAnalyzer (OFA) – очень мощная по своему функционалу система, подходит для организаций, где сложная взаимосвязь между бюджетами. Только для обслуживания этой системы и ее грамотной работы понадобятся сильная ИТ-служба и штатные аналитики.

Hyperion Pillar – первая западная система бюджетирования, появившаяся в России [4]. Хорошая система для организаций, где средняя финансовая структура и финансовая модель. Освоить Hyperion достаточно просто, эта система подойдет тем организациям, где сотрудники негативно реагируют на изменения или у них мало времени на обучение.

Adaytume.Planning – эта система подойдет организациям, где самым важным является коллективная работа (с участием различных подразделений) над бюджетом.

EPSProphixBudgets и EPSProphixEnterprise – программа подойдет организациям, где создаются простые финансовые модели.

ComshareMPC – эта система подойдет организациям, которым важны хорошо оформленные отчеты, и где готовы не экономить на труде работников ИТ-службы и внедренцев.

Стоит отметить, что полностью совершенных пакетов не бывает, но можно всегда подобрать программу, которая в большей степени подойдет для определенной компании. Но надо помнить: что-

бы деньги за внедрение АСБ окупались, необходимо приобрести и установить систему, а также составить адекватную структуру бюджетов, написать регламенты работы с ней, и связать систему бюджетирования с уже существующими учетными системами [5]. Это тяжелый труд, который требует дополнительного привлечения консультантов-профессионалов.

Еще важным моментом является то, что внедрение АСБ надо рассматривать не что иное, как проект соответствующими инвестициями – потоки доходов и расходов. Чтобы проект был все-таки принят, необходимо получить максимальную выгоду от внедрения системы, по сравнению с его стоимостью внедрения. Чем крупнее организация, и сложнее его структура, тем более необходимо использование АСБ [6]. Амелкой компании несколькими центрами ответственности вполне будет достаточно использование программы MSExcel.

Следует понимать, что АСБ не сможет заменить специалистов и менеджеров, принимающих решения. Задача АСБ состоит в том, чтобы создать общую понятную и информационную среду, только благодаря ей руководители компаний смогут принимать быстрые и точные решения.

Список литературы

1 Беклемишев А.В. Организация системы бюджетирования на предприятии / А.В. Беклемишев, И.М. Брыкин, Н.В. Пророкова. – М.: Финансовая газета, 2011. – 48 с.

2 Бюджетирование в "1С:Предприятии 8". Информационные технологии бюджетного управления: О. Клепцова – Санкт-Петербург, 1С-Пабблишинг, Питер, 2014 г. – 240 с.

3 Исаев Д.В. Информатизация корпоративного планирования и бюджетирования / Д.В. Исаев // Бизнес-информатика. – 2013. - № 1. – С.58-63.

4 Калмакова Н.А. Инструменты управленческого учета результативности региональных производственных систем на принципах самоорганизации / Калмакова Н.А. // Управленческий учет. – 2015. –№ 2. –С. 3-14.

5 Лысенко Ю. В. Управление изменениями предприятия / Лысенко Ю. В. // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – № 5. – С. 16.

6 Подповетная Ю.В. МЕТОДИКА РАСЧЕТА ОБЪЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ФИЛИАЛОВ ТОРГОВОЙ СЕТИ / Подповетная Ю.В., Хашковская Ю.А. // В сборнике: Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика Сборник посвящается 95-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. – Челябинск, – 2014. – С. 160-164.

7 Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. Учебник: В. Э. Керимов — Москва, Дашков и Ко, – 2014. – 384 с.

8 Ястребова О.К. Международный опыт программного бюджетирования: общие принципы и модели / О.К. Ястребова, О.В. Богачева // Финансы и кредит. – 2014. - № 40. – С.50-57.

9 http://iteam.ru/publications/finances/section_13/article_797

БОНДАРЕНКО К. В.

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

BONDARENKO K.V.

South-Ural State University, g. Chelyabinsk

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ

Аннотация

Самостоятельность органов местного самоуправления обязательно предполагает также и их финансовую самостоятельность. Местные органы власти должны располагать финансовыми средствами для осуществления предоставленных им законодательством полномочий, иметь право влияния на уровень и размеры финансовых ресурсов, необходимых для выполнения возложенных на них функций.

Abstract

The autonomy of local government necessarily involves also their financial independence. Local authorities should have the financial resources available to them for the implementation of the legislation authority, have the right to influence the level and size of the financial resources needed to carry out their functions.

Ключевые слова: местное самоуправление, финансы, бюджет.

Keywords: local government, finance, budget.

Формирование финансовых ресурсов муниципалитетов является актуальной темой, так как местное самоуправление, необходимость и целесообразность развития которого осознана во всех цивилизованных странах, является обязательным элементом государственного устройства. Появление и развитие института местного самоуправления в современной России является неотъемлемой и важной частью процесса проводимых в стране демократических преобразований.

Самостоятельность органов местного самоуправления обязательно предполагает также и их финансовую самостоятельность. Местные органы власти должны располагать финансовыми средствами для осуществления предоставленных им законодательством полномочий, иметь право влияния на уровень и размеры финансовых ресурсов, необходимых для выполнения возложенных на них функций.

Несмотря на то, что муниципальные также, как и государственные финансы, относятся к централизованным финансам, между ними имеются отличия по способу образования и по субъекту управления. Кроме того, цели и задачи, стоящие перед государством и местным самоуправлением в финансовой сфере, часто не совпадают. Государство, как правило, заинтересовано в максимальном привлечении финансовых ресурсов для решения общегосударственных проблем, тогда как муниципальные образования стремятся как можно больше средств оставить в местных бюджетах для решения собственных проблем.

При организации распределения и использования финансовых ресурсов муниципальных образований используются как фонды многоцелевого назначения (местный бюджет), так и узкоцелевые финансовые фонды (муниципальные внебюджетные и бюджетные целевые фонды).

Бюджет является главной финансовой базой деятельности государства в целом, субъектов федерации и отдельных муниципальных образований, в особенности. Большая часть финансовых ресурсов муниципальных образований аккумулируется в главном финансовом фонде – местном бюджете, что позволяет местным органам самоуправления проводить единую финансовую политику, финансировать производственную и социальную инфраструктуру на территории муниципального образования[1].

Местный бюджет законодательно является атрибутом каждого муниципального образования. На практике же только половина действующих муниципальных образований имеет свой бюджет. Вопрос о том, какая структура местных финансов (бюджетов) в наибольшей мере соответствует российским условиям, не имеет однозначного решения.

Самостоятельность местных бюджетов тем выше, чем больший удельный вес в структуре их доходов составляют собственные поступления. Однако законодательные акты федерального, регионального и местного уровней не дают однообразной трактовки собственным доходам. Между тем, учитывая принятое в международной практике определение, более обоснованно относить к собственным доходам закрепленные на постоянной или долгосрочной основе источники. К ним, прежде всего, относятся местные налоги и сборы, доходы от использования и реализации муниципальной собственности и доли федеральных или региональных налогов по нормативам, установленным федеральным законодательством на срок не менее 3-х лет.

В настоящее время доля собственных доходов в структуре местных бюджетов занимает незначительный удельный вес и ежегодно возрастает зависимость местных бюджетов от выделяемой финансовой помощи из вышестоящих бюджетов. Это приводит к снижению заинтересованности муниципалитетов в расширении и укреплении налогооблагаемой базы территорий и росту иждивенческого настроения муниципальных органов власти.

Анализ структуры финансовых источников города Челябинска приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Финансовые источники города Челябинска

Год	Финансовые источники
2012	В бюджет города Челябинска поступило доходов в размере 27 869,1 млн. рублей. Налоговых и неналоговых доходов в бюджет города поступило 12 532,7 млн. рублей. По сравнению с прошлым годом поступление налоговых и неналоговых доходов (в сопоставимых условиях) возросло на 21 процент или на 2 156,9 млн. рублей.
2013	В бюджет города Челябинска поступило доходов в размере 29 900,1 млн. рублей. Налоговых и неналоговых доходов в бюджет города поступило 12 917,2 млн. рублей. По сравнению с 2012 годом поступление налоговых и неналоговых доходов (в сопоставимых условиях) возросло на 2 процента или на 294,9 млн. рублей.
2014	В бюджет города Челябинска поступило доходов в размере 29 845,5 млн. рублей. Налоговых и

	неналоговых доходов в бюджет города поступило 11 783,5 млн. рублей. По сравнению с прошлым годом поступления уменьшились на 1 133,8 млн. рублей, или на 8,8%.
--	---

Анализ структуры расходования финансовых средств города Челябинска приведен в таблице 2 [5, 6].

Таблица 2 – Расходование финансовых средств города Челябинска

Год	Финансовые средства
2012	Расходная часть бюджета города за 2012 год исполнена в размере 28 471,1 млн. рублей. За счет передаваемых межбюджетных трансфертов исполнено 15 227,6 млн. рублей, что составляет 99,3 процента от объема фактических поступлений. Финансирование мероприятий по остальным отраслям осуществлялось в установленном порядке и согласно плану мероприятий на 2012 год.
2013	Расходная часть бюджета города за 2013 год исполнена в размере 30 479,8 млн. рублей. За счет передаваемых межбюджетных трансфертов исполнено 16 676,9 млн. рублей, что составляет 98,2 процента от объема фактических поступлений. При исполнении бюджета города без срывов обеспечены приоритетные и социально-значимые для жизнедеятельности города направления в рамках доведенных лимитов бюджетных обязательств и кассового плана. В 2013 году удалось сохранить социальную направленность бюджета города и выполнить все социальные обязательства. Финансирование мероприятий по остальным отраслям также осуществлялось в установленном порядке и согласно плану мероприятий на 2013 год.
2014	Расходная часть бюджета города за 2014 год исполнена в размере 30 221,7 млн. рублей. За счет передаваемых межбюджетных трансфертов исполнено 17 624,0 млн. рублей, что составляет 97,6% от объема фактических поступлений. Финансирование мероприятий по остальным отраслям также осуществлялось в установленном порядке и согласно плану мероприятий на 2014 год. Все запланированные на 2014 год задачи были успешно выполнены.

Важно отметить, что большой процент бюджетных средств города Челябинска выделяется на образование и национальную экономику.

К перспективным для местных бюджетов доходам можно отнести имущественные налоги с граждан и налоги, уплачиваемые по специальным режимам. Местные органы власти заинтересованы в увеличении поступлений тех налогов, которые имеют «территориальную привязку» или по которым они имеют возможность определять размер поступлений в свой бюджет. В целях повышения заинтересованности местных органов власти в расширении налогооблагаемой базы, в том числе за счет увеличения количества населения, занятого предпринимательской деятельностью, целесообразно было бы законодательно предоставить право местным органам власти влиять на размер этих налогов, закрепить их за местным бюджетом на постоянной основе в размере 70% от общей суммы поступлений.

Вопросы развития муниципальных финансов напрямую связаны с проблемами финансовой самостоятельности и финансовой устойчивости муниципальных образований. Гарантиями самостоятельности бюджетов местных органов управления являются: право самостоятельного формирования, утверждения и исполнения местных бюджетов, установления местных налогов и сборов; право на компенсацию дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых федеральными органами власти и органами власти субъектов федерации.

Список литературы

1 Финансы, финансовая политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск менеджмент. Ценные бумаги. Страхование /В.В Глущенко, И.И. Глущенко – Железнодорожный. – Москва : Изд-во ТОО НПЦ Крылья, 2003. – 416 с.

2 Бюджетный кодекс Российской Федерации. Изд-во Тандем, 1998. – 128 с.

3 Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 136 ФЗ. / Российская газета. 1998. 6 августа.

4 Бобрышев, Д. Н. Доходы и расходы бюджета / Д. Н. Бобрышев. – Москва : Изд-во Мэрия Москвы, 1998. – 134 с.

5 Исполнение бюджета города Челябинска за 2014 год. – <http://cheladmin.ru/ru/ispolnenie-byudzhet-a-goroda-chelyabinska-za-2014-god>.

6 Администрация города Челябинска официальный сайт. – <http://cheladmin.ru/ru/gorod->

chelyabinsk.

7 Государственные и муниципальные финансы. Учебник / Под общ. ред. И. Д. Мацкуляка :
Изд-во РАГС, 2003. – 680 с.

БУЖАЕВА А.С., ЛЫСЕНКО Ю.В.

Финансового университета при Правительстве РФ
Челябинского филиала

BUGAEVA A.S., LYSENKO Y.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Chelyabinsk Branch

СТРАХОВАНИЕ АВИАЦИОННЫХ РИСКОВ

AVIATION INSURANCE

Анотация

В данной статье рассмотрено страхование авиационных рисков, проанализированы проблемы выплат денежной компенсации при наступлении страхового случая в Российской Федерации. В приведенном исследовании автор анализирует выплаты страховой суммы их суммы и сроки, а так же приведено сравнение размера выплат в Российской Федерации и других странах мира.

Abstract

In this article the insurance of aviation risks, analyzes the problems of monetary compensation when the insured event in the Russian Federation. In the study, the author analyzes the payment of the sum insured of the amount and timing, as well as provides a comparison of the size of the payments in the Russian Federation and other countries of the world.

Ключевые слова: авиационное страхование, авиационные риски, гражданская ответственность, КАСКО, воздушная перевозка.

Keywords: aviation insurance, aviation risk, civil liability, hull insurance, air transportation.

Каждую секунду в небе находится около 9 тысяч самолетов.

За 2014 год в мире произошла 21 авиакатастрофа, погибло 990 человек. [2] За 2015 год - 16 авиакатастроф, погибло 560 человек [3].

По статистике авиация является самым безопасным видом транспорта. На каждый 4 857 000 вылет одна катастрофа. Тем не менее, каждое такое происшествие большое горе для страны и для родственников погибших [2].

Страхование в таких случаях является очень важной составляющей, ведь, не смотря на саму трагичность ситуации, в наше время деньги являются, если и не самой главной, но важной составляющей жизни любого человека. Да и воздушный транспорт вещь очень не дешёвая. И потерять такой актив для предприятия огромный убыток.

К страхованию авиационных рисков относятся риски, образующиеся при эксплуатации средств авиатранспорта. Эти риски разделяются на две группы [4]:

-страхование самого авиатранспорта (страхование по системе каско);

-страхование гражданской ответственности владельцев авиатранспортных средств перед пассажирами и третьими лицами.

Объектом авиа страхования выступают всевозможные имущественные интересы, связанные со строительством, ремонтом или эксплуатацией средств авиатранспорта (самолетов, вертолетов и т.п.).

Под каско самолета имеются ввиду составные части самолета это фюзеляж, оперение, крыло, шасси, силовые установки, системы бортового оборудования, тормозная система, гидравлические и электрогидравлические системы, навигационное и другое особое оснащение, каждое особое оснащение, установленное внутри или снаружи самолета или перевозимое на борту, а так же запасные части.

Ко второй группе авиационных рисков относятся:

-страхование авиоперевозчика перед пассажирами за утрату жизни или увечье;

-страхование от потери или повреждения багажа;

- ответственности перед третьими лицами на земле и в воздухе за причинение им вреда, а еще вреда их имуществу в результате эксплуатации авиатранспортного средства;
- страхование членов экипажа;
- страхование грузов, перевозимых воздушным транспортом;
- страхование перед третьими лицами при авиастроительстве воздушного транспорта или же ремонтных работах;
- а еще страхование любого другого имущественного интереса, связанного с применением авиатранспорта.

В Российской Федерации страхование авиационных рисков регулируется Воздушным Кодексом.

Так в статье 132 говорится об обязательном страховании жизни и здоровья членов экипажа, а так же о страховой сумме на каждого члена экипажа – это минимум одна тысяча минимальных размеров оплаты труда (в 2016 году 6 204 000 рубля).

Пассажиры авиатранспорта должны быть застрахованы на сумму не менее 2 млн. руб. (ст. 133). Груз должен быть застрахован от утраты, недостачи или повреждения (порчи) в размере суммы не менее двух минимальных размеров оплаты труда на каждый килограмм груза (в 2016 году – 12 408 рублей на один килограмм груза).

Воздушная перевозка включает в себя этап от прохождения предполетного досмотра до того периода когда пассажир покидает аэропорт[1].

24 января 2011 года в аэропорту Домодедова произошёл теракт в результате, которого погибло 37 человек, ранено - 170. У аэропорта Домодедово был заключен договор страхования гражданской ответственности. Однако, по умолчанию, риски терроризма не покрываются стандартными договорами (входят в перечень стандартных исключений), их страхование возможно только на специальных условиях. Теракт в аэропорту Домодедово не был признан страховым случаем, и выплаты по нему не выполнялись. Выплаты жертвам теракта производились из федерального и городских бюджетов.

Перевозчик обязан обеспечивать выплату компенсации в счет возмещения вреда, причиненного в результате авиаперевозке жизни пассажира авиа судна, лицам, имеющим право на возмещение вреда в случае смерти кормильца в соответствии с гражданским законодательством, при отсутствии таких граждан - родителям, супругу, детям погибшего пассажира авиа судна, а в случае смерти пассажира авиа судна, не имевшего самостоятельного дохода, - гражданам, у которых он находился на попечении, в сумме два миллиона рублей. Указанная компенсация распределяется между гражданами, имеющими право на ее получение, пропорционально количеству таких граждан.

31 октября 2015 года в авиакатастрофе погибло 224 человека (из них 17 – дети) 217 пассажиров и 7 членов экипажа российской авиакомпании ООО «Авиакомпания Когалымавиа».[10] В тот же день власти Петербурга (большинство погибших были жителями Санкт-Петербурга) сообщили, что родственники погибших получают денежную компенсацию. Правительство области выплатило семьям погибших по 1 млн. руб., а вот с выплатами страховки «Ингосстрах» возникли проблемы. Так на 7 декабря 2015 года компания выплатила страховку лишь 36 семьям, всего же на выплату компенсации было подано 136 заявлений.

Возникли у родственников и проблемы с доказательством родства, и с доказательством самой смерти погибших родственников. И хотя пообещали компенсацию на каждого погибшего пассажира, выплаты производятся только близким членам семьи родителям и детям, а вот бабушки и внуки погибших остались без компенсации.

В соответствии с Федеральным законом «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» родственникам погибших членов экипажа Фонд социального страхования РФ выплатит по 1 миллиону рублей, а о компенсации от страховой компании никакой информации просто нет[5].

Сумма, на которую было застраховано потерпевшее воздушное судно, руководство страховой компании и авиаперевозчика не называет. По версии Николая Галушина, руководителя конкурирующей компании страховщика – «СК СОГАЗ», средняя стоимость выплаты по факту крушения данного борта составляет от 500 млн. до 1 млрд. долларов[8,10].

Для авиакомпании эта катастрофа была далеко не первой, так 24 января 2010 года в авиакатастрофе пострадало 46 человек, а 1 января 2011 года в результате авиакатастрофы погибло 3 человека и около 40 человек получили травмы.

В Российской Федерации происходит уменьшение выплат в соответствии с Монреальской конвенцией.[9] Хотя РФ ее и не тарифицировала, но все международные рейсы должны страховаться

в соответствии с ней. Так в соответствии с Монреальской конвенцией выплата на погибшего пассажира должна составить минимум 10 миллионов рублей[6]. В РФ были прецеденты, когда страховая сумма за погибших пассажиров одного и того же рейса выплачивалась в разных размерах. Так семья Геннадия Трошева, погибшего в авиакатастрофе в Перми 14 сентября 2008 года, получила более 10 миллионов рублей, а остальные семьи погибших по 2 миллиона рублей[7].

Список литературы

- 1 Воздушный кодекс российской Федерации (с изменениями на 13 июля 2015 года);
- 2 Российская газета (выпуск от 03.01.2015 года)
- 3 www.sb.by – Сельская газета (выпуск от 14.01.2016)
- 4 www.wikipedia.org – Википедия свободная энциклопедия
- 5 Газета Комсомольская правда (выпуск от 31.10.2015года)
- 6 www.trunov.com«Трунов, Айвар и партнеры» Коллегия адвокатов города Москвы
- 7 www.lenta.ru– Лента.ру информационный портал
- 8 dic.academic.ru – Словари и энциклопедии
- 9 www.un.org– сайт Организации объединенных наций
- 10 www.proishestviya.com – информационный портал Происшествия обзор событий
- 11 www.raaks.ru – Российская ассоциация авиационных и космических страховщиков
- 12 Лысенко Ю.В., Лысенко М.В., Таипова Э.Х. . Электронное учебное пособие: управленческий анализ Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2013. № 4 (47). С. 68.
- 13 Черепанов В.Е., Лысенко М.В. Институциональные особенности некоммерческих организаций: зарубежная и отечественная практика. Сборник: Наука ЮУрГУ 67-я научная конференция. 2015. 289-296с.
- 14 Фомичева Н.С., Лысенко Ю.В. Характеристика методов анализа рисков. Сборник: Наука ЮУрГУ 67-я научная конференция. 2015. 325-330с.

ВАРЛАМОВА А.Ю., ХАСАНОВ Р.Х.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Омский филиал

VARLAMOVA A.U., HASANOV R.H.

Financial university at Government of Russian Federation,
Omsk branch

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ С ПОЗИЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА

ORGANIZATION AND DEVELOPMENT OF RUSSIAN STOCK MARKET ACCORDING TO INSTITUTIONAL APPROACH

Аннотация

Финансовый рынок – один из главных компонентов современной рыночной экономики. Его развитость и функционирование являются важнейшими индикаторами уровня зрелости экономики страны. В статье произведен анализ этапов становления фондового рынка России с позиции институционального подхода и определен уровень его развития.

Abstract

Financial market - one of the main components of a modern market economy. Its development and operation are the most important indicators of the level of maturity of the economy. The article analyzes the stages of formation of the Russian stock market from the perspective of the institutional approach and determined the level of its development.

Ключевые слова: фондовый рынок, институционализация.

Keywords: the stock market, the institutionalization.

Финансовый рынок – один из главных компонентов современной рыночной экономики. Его развитость и функционирование являются важнейшими индикаторами уровня зрелости экономического развития страны. Фондовый рынок – это своего рода саморегулятор экономики, который осу-

ществляет ряд функций, таких как: мобилизация сбережений в экономике и направление их в инвестиции, перелив капитала из одних сфер экономики в другие, формирование гибкой институциональной структуры экономики, повышение уровня ликвидности финансов предприятий и другие. В современных условиях формирование и развитие сильного, дееспособного фондового рынка становится актуальным, поскольку создание устойчивой институциональной системы формирует такие правила, нормы и стандарты поведения, которые направлены на повышение качества жизни всех слоев населения.

Роль фондового рынка в формировании общественного продукта постоянно растет. Положительная связь между уровнем ВВП и степенью развитости финансовых рынков уже давно стала очевидной. На финансовом рынке оборачивается основная часть денежных средств и появляется все больше денег домашних хозяйств. В развитых странах около 40-50 процентов населения выступают в качестве индивидуальных инвесторов (участников транзакций на финансовом рынке). Так в США и Китае в ценные бумаги инвестируют порядка 70-80 млн. человек, а в крупных европейских странах – более 10 млн. человек. В России же эта цифра не достигает и одного процента. По данным национальной ассоциации участников фондового рынка, сейчас в России лишь порядка 900 тысяч человек из 144-миллионного населения инвестируют в ценные бумаги, а доля активных инвесторов едва дотягивает до 100 тысяч.

Ввиду ряда серьезных структурных проблем, которые в настоящее время отечественный фондовый рынок не может преодолеть, население, российские компании и государство в целом, пока не рассматривают институты финансового рынка в качестве основного механизма привлечения инвестиций.

И здесь встает вопрос, неужели наш финансовый рынок настолько бесперспективен?

Получение ответа, объяснение и прояснение данной экономической ситуации оказывается более наглядным с точки зрения институционального подхода, который делает упор на роль социальных, политических и экономических аспектов и направлен на достижение непосредственного результата с его универсальной и достаточно широкой сферой применения и использования. Институциональное развитие общества позволяет исследовать эволюционное развитие институтов рассматриваемого рынка в прошлом, настоящем и сделать прогноз на будущее.

Методологическую основу анализа институциональных изменений заложили такие известные ученые, как А. А. Аузан, В. Л. Тамбовцев, А. Олейник и другие. Что касается институциональных изменений применительно к исследованию финансовых рынков, то данный аспект представлен лишь в отдельных работах российских ученых, наиболее значимыми из которых, являются научные труды А. Д. Радыгина, и Р. М. Энтова и Е. Н. Алифановой.

Рассматривая фондовый рынок с точки зрения институционального подхода необходимо понимать, что его функционирование основывается на взаимосвязи между обществом и рынком. Эти взаимоотношения определяются набором институциональных ограничений, определяющих способ функционирования фондового рынка. Институциональная структура является источником возникновения взаимоотношений между обществом и институтами данного рынка.

Обращаясь к истории развития и становления фондового рынка в разных странах, стоит выделить два пути его зарождения: эволюционный, когда в результате исторического развития предприниматели интуитивно находили некие организационно-правовые формы совместного инвестирования, и импорт института инвестиционных фондов.

В России доминировал последний вариант. При основании фондового рынка правительство заимствовало от экономически развитых стран законодательную базу, правила биржевой торговли и другие элементы регулирования. В период проходящих экономических изменений в России возникали новые формы собственности, изменялись типы, направления, насыщенность финансовых потоков, объемы и структура производства, соотношение цен и доходов различных групп населения. Однако и в институциональной среде наблюдались различные изменения.

Стартовым этапом для развития фондового рынка являлся период 1990-1995-х гг. Именно в это время происходит формирование формальных институтов. К таковым можно отнести:

1 Постановление Советов министров РСФСР № 601 от 25.12.1990 г. «Об утверждении Положения об акционерных обществах».

2 Приватизационное законодательство 1992-1994 гг..

3 Постановление Совета министров РСФСР №78 от 28.12.1991 г. «Об утверждении Положения о выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах в РСФСР».

Данный период характеризуется интенсивным созданием акционерных обществ, выпуском ценных бумаг, активизацией участников рынка. Все это стало возможным в первую очередь благода-

ря разработке корпоративного законодательства. Но кроме этого начинают свое функционирование и другие институты рынка, в частности инвестиционные компании (1993-1995 гг.). Неподготовленность участников рынка, неотработанность порядка операций, отсутствие механизма контроля негативно сказываются на фоне первоначально интенсивного роста предложения ценных бумаг их перепродажи с участием институтов, которые специализируются на данных операциях. В связи с тем, что недостаточно внимания уделяется реформированию государственных институтов, на фондовом рынке происходит рост преступности и проявление оппортунистического поведения. В 1994 г. существенный рост объема сбережений населения и слаборазвитые механизмы регулирования фондового рынка приводят к появлению множества операторов, которые работают не следуя нормам пруденциального надзора, при этом имея крайне низкий уровень обеспеченности. И здесь нельзя не упомянуть проблему размывания прав собственности, в основе которой лежит взаимодействие между экономическими и правовыми системами. Это взаимодействие всегда реализуется в индивидуальном поведении экономических агентов и обычно имеет следующий алгоритм: права собственности определяют, какие издержки и вознаграждения могут ожидать агенты за свои действия; реструктуризация прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов; реакцией на эти сдвиги будет измененное поведение экономических агентов. То есть логика построена на переходе от структуры прав через систему стимулов к поведенческим последствиям. Любой акт обмена, в том числе сделки, происходящие на фондовом рынке, есть по существу обмен пучками правомочий: «Когда на рынке заключается сделка между эмитентами и инвесторами, обмениваются два пучка прав собственности. Пучок прав обычно прикрепляется к определенному физическому благу или услуге, в нашем случае к определенному инструменту фондового рынка, но именно ценность прав определяет ценность обмениваемых товаров» [2, с.130]. Неполнота спецификации, а именно размывание прав собственности объясняется неопределенностью правомочий, неточностью и наличием плохой защищенности со стороны государства. Поскольку любые ограничения перестраивают ожидания экономического агента, то происходит снижение ценности ресурса, соответственно меняются и сами условия обмена.

В тот период правительство не было способно бороться с мошенничеством, предлагая взамен привлекательные инструменты для сбережений и противостоять быстрому росту финансовых пирамид. В 1994 г. впервые наблюдается приток иностранных инвестиций. Отсутствие адекватной системы регулирования и стимулирования деятельности иностранных и внутренних инвесторов приводит российский фондовый рынок к зависимости от циклов и моделей операций зарубежных спекулятивных портфельных инвестиционных фондов. И с завершением программы массовой приватизации 1992-1994 гг. наступает окончание количественного этапа институциональных перемен, т.к. потребности эмитентов и инвесторов превзошли потенциал инфраструктуры рынка. Период 1992-1993 г. характеризуется опережающим развитием инфраструктуры в сравнении с темпами развития самого рынка.

Далее в период с 1994 по 1995 гг. возникает необходимость создания инфраструктуры на качественно новом уровне, что приводит к своего рода хаосу на фондовом рынке и можно говорить о том, что в эти годы он функционирует сам по себе без основного регламентирующего закона.

Второй этап охватывает промежуток 1996-1999 гг. и он характеризуется накоплением, поскольку продолжается формирование формальных институтов. В 1996 г. принимаются и вступают в силу основополагающие для фондового рынка законы «Об акционерных обществах» и «О рынке ценных бумаг», но по-прежнему остаются существенные противоречия и пробелы в законодательной и нормативно-правовой базе.

В период 1996-1999 гг. происходит накопление опыта в сфере спекулятивной торговли на фондовом рынке, а также накопление собственности в финансовых пирамидах. Происходит накопление в развитии инфраструктуры рынка, активизируется деятельность профессиональных участников и инвесторов. Таким образом, на рынке происходит процесс спецификации прав собственности, что подразумевает под собой четкое понимание и ответ как минимум на три вопроса: «кто?», «что?» и «как?»). Определение взаимосвязи институциональной структуры, инструментов рынка и законодательного регулирования, как процесс определения отношения между благосостоянием индивидуума и экономическими последствиями его решений могли бы стать окончательным этапом в процессе формирования российского фондового рынка, если бы не дефекты внутреннего фондового рынка:

1 В основном, большая масса игроков преследовала цель получения спекулятивной прибыли, лишь немногие из них были по-настоящему заинтересованы в долгосрочных инвестициях.

2 На фондовом рынке наибольшую долю составляли иностранные инвесторы.

3 Эмитенты не были заинтересованы в открытости рынка и боролись за корпоративный контроль.

4 В случае если отдельные регулирующие положения не противоречили друг другу, регулирование фондового рынка со стороны государства было незначительным и слабым.

5 Правовая среда в отношении фондового рынка страдала наличием различного рода изъянами и противоречиями.

Правовая основа фондового рынка носила фрагментарный характер и была неспособна обеспечить адекватную, надежную защиту прав инвесторов. В данной сфере имелся ряд проблем, среди которых:

1 Отсутствие у преобладающего большинства участников рынка лицензии на проведение операций, что приводило к выпуску суррогатов, инструментов фондового рынка, не прошедших государственную регистрацию, и не подразумевало серьезного наказания.

2 Отсутствие правовых механизмов определения и предупреждения мошенничества.

3 Отсутствие строгого регулирования инсайдерской торговли.

4 Трудности с предупреждением ценовых манипуляций.

5 Зарождение регулирования трансакций между аффилированными структурами.

В данном временном периоде также остро стоит проблема инфорсmenta, которая имеет тесную связь с корпоративными конфликтами. Меры, направленные на оптимизацию правовых рамок для внесения изменения в права владения часто оказываются недейственными, в случае, если отсутствуют средства и воля к следованию закону. Наличие разнообразных нарушений и рост их объема требуют инфорсmenta от инстанций, которые регулируют фондовый рынок.

Третий этап охватывает период 1999-2003 гг. и характеризуется обеспечением, связанным с ростом реинвестирования капиталов, принятием закона о приватизации и реорганизацией акционерных обществ. В 1999-2000-х гг. происходит активное внешнее распространение предприятий и концентрация собственности в рамках вертикально интегрированной структуры. Так можно говорить о преодолении последствий приватизации, которая разорвала отраслевые и межотраслевые технологические связи. Наблюдается сборка советских концернов и объединений на основе частной собственности и с освобождением лишних звеньев.

Данный период считается благоприятным, поскольку преобладали положительные факторы, такие как: рост цен нефтяного рынка; рост экономики; своевременная оплата платежей по внешнему долгу; признание России страной с рыночной экономикой; дальнейшее реформирование российского законодательства в соответствии с требованиями рыночной экономики. Перечисленные выше факторы несомненно влияют на фондовый рынок. Так увеличилась капитализация российского рынка, выросли фондовые индексы. Рассматривая соотношение капитализации российского фондового рынка и ВВП, стоит говорить о 15% росте (с 33% до 48%). Кроме того в биржевом обороте расширяется ряд финансовых инструментов, происходит увеличение объемов торговли на организованных биржевых площадках.

Но помимо положительных факторов и благоприятной макроэкономической ситуации, которая оказывает влияние на институциональное формирование и развитие фондового рынка, существуют и отрицательные факторы. Данный период – период реформ (реформ естественных монополий, ЖКХ, государственной службы, банковского и финансового рынков), непрозрачных схем корпоративного и финансового управления, преобладание политических факторов и отсутствия значимых структурных изменений в экономике, являются помехой для нормального функционирования фондового рынка. Кроме того развитие фондового рынка находится под давлением административных барьеров, наличием информационной замкнутости, жестким и недостаточно эффективным регулированием и слабой развитостью инфраструктуры.

Основными институциональными признаками данного периода служат:

1 Создание и введение в действие новой редакции ФЗ «О рынке ценных бумаг» [1]. Данная редакция призвана сделать фондовый рынок прозрачным. Введено понятие «манипулирование ценами», что дает возможность защитить рынок от таких операций, как: распространение неточной, недостоверной, ложной информации; совершение сделок с финансовыми инструментами в результате которых не меняется их владелец; одновременное выставление поручений на покупку и продажу финансовых инструментов по ценам, которые имеют существенное отклонение от текущих рыночных цен по аналогичным сделкам.

2 Создание Стабилизационного фонда.

3 Продолжение реформирования экономики.

4 Рост политических рисков инвестирования в российские финансовые активы.

Основной проблемой данного временного периода является проблема законодательной и нормативно-правовой базы, которая имеет множество пробелов и остается несовершенной. Стоит отметить лишь то, что развитие фондового рынка может стать действительно важным фактором устойчивости развития российской экономики. Но в то же время отсутствие законодательного регулирования многих важных проблем, связанных с финансовыми инструментами и их управлением, могут наоборот порождать неустойчивость и расшатать экономику.

Четвертый этап охватывает 2004–2007 гг. и ему характерен контроль с позиции структурной реформы выше описанных периодов. Данный этап развития начинается с момента создания главного государственного регулирующего органа на российском фондовом рынке - Федеральной службы по финансовым рынкам 09.03.2004 г. Данный федеральный орган исполнительной власти осуществляет функции по принятию нормативно-правовых актов, осуществлению контроля и надзора в сфере финансовых рынков. В эти годы сохраняется высокий уровень ликвидности банковского сектора, наблюдается благоприятная конъюнктура мирового рынка нефти и металлов, осуществляется включение российских облигаций в индекс инвестиционного банка Lehman Brothers, а также агенство Standard & Poogs повышает суверенный рейтинг России до инвестиционного. Перечисленные факторы являются причиной положительной динамики роста фондового рынка.

Пятый этап 2008–2009 гг. – характеризуется цикличностью, когда этап спада сменяет этап подъема. Данный период охватывает финансовый и экономический кризис. Позитивная динамика, которая наблюдалась в 2005–2007 гг., сменяется глубоким спадом на всех секторах рынка. Цифры говорят сами за себя, капитализация российского рынка акций снижается на 72 % и составляет 0,37 трлн. долл., а соотношение капитализации к уровню ВВП падает в 3,7 раза и составляет 26,5 %. Весь 2008 год можно разделить на два этапа. Первый - эволюционный период-период инерционного развития рынка. Второй период - период активной фазы финансового рынка, которые приводят рынок ценных бумаг к радикальным изменениям. Результатом кризиса и мер по его стабилизации является потеря ценовых ориентиров и многих фундаментальных рыночных параметров. После 2008 г. вектор развития фондового рынка кардинально изменяется. Острая фаза кризиса завершается в конце 2008 – начале 2009 гг.

В течение 2009 г. рынок проходит этап своего восстановления и компенсирует большую часть потерь 2008 г. Капитализация российского фондового рынка за год возрастает на 104% и составляет 0,76 трлн. долл. Однако в сравнении с 2007 г., когда капитализация достигала своего исторического максимума и впервые превысила уровень 1 трлн. долл., это на 43% меньше. Соотношение капитализации фондового рынка и ВВП по итогам года составляло 59%. 2009 г. – год институциональных изменений в части регулирования деятельности рынка ценных бумаг. Вносятся изменения в Налоговый кодекс, а именно, уточняются порядок налогового учета по срочным сделкам и операциям РЕПО, усиливается административная ответственность за нарушение законодательства, вводится уголовная ответственность за нарушения порядка учета прав на ценные бумаги и манипулирование ценами. Период кризиса и посткризисного обновления сменяется 2010 г., в котором докризисные уровни были превышены, однако полноценного динамического роста и качественных изменений не удается добиться. Фондовый рынок становится уязвим перед глобальными проблемами. Капитализация внутреннего рынка повышается на 25% и составляет 960 млрд. долл., что соответствует 2006 г. Сравнивая капитализацию с ВВП, стоит отметить, что она находится на уровне 60%, что существенно меньше показателей 2006–2007 гг.

Шестой этап с 2012 г. по настоящее время. Период 2012 – 2013 гг. – продолжают действовать негативные тенденции с сокращением инструментальной базы и снижением числа эмитентов. Затянувшаяся депрессия, ожидание новой волны кризиса отрицательно сказываются на российском фондовом рынке. Наблюдается отток капитала инвесторов и эмитентов, фондовые индексы демонстрируют уверенный, но недостаточный для компенсации потерь рост. Кроме того происходит рост коррупции, что негативно воспринимается инвесторами. Для профессиональных участников фондового рынка 2012 год знаменуется началом работы объединенной биржевой группы. Создается центральный депозитарий, развиваются биржевые технологии, но ожидавшегося от этих новаций прорыва не происходит. Именно поэтому окончательно формируется идея кардинального пересмотра сложившейся системы регулирования финансового рынка и создается мегарегулятор на базе ЦБ РФ.

2014 год – фондовый рынок находится под давлением как внешнего так и внутреннего мира. Вводятся санкции против России со стороны ЕС и США, снижаются цены на нефть, наблюдается отток капитала, а также падают все экономические показатели. В связи с этим фондовый рынок России практически по всем показателям демонстрирует пессимистические результаты и переходит в стадию стагнации. Капитализация сокращается на 8,6% и составляет 23,2 трлн. руб. или 33% ВВП страны.

Обращаясь к текущему 2015 г. стоит отметить негативное влияние внешних факторов и стагнацию фондового рынка. Капитализация внутреннего рынка в рублевом исчислении преодолевает провал, который произошел в 2014 г. (до 23 млрд. рублей), и в сравнении с годом ранее наблюдается рост на 9% - 27,1 трлн. руб.

Подводя итог всему сказанному, следует отметить, что на данном этапе развитие фондового рынка России демонстрирует разрыв между институциональными преобразованиями и текущей экономической политикой, которая оказывает отрицательное влияние на государственную собственность и по-прежнему подвергается распродаже, не увеличивая при этом бюджет страны. Согласно оценке институционального экономического развития, которую проводил Всемирный банк, фондовый рынок России находится на среднем уровне среди стран с развивающимся рынком. Россия на данный момент отстает по развитию финансового сектора, политики стимулирования конкуренции, реформированию предприятий, в корпоративном управлении, обеспечении прав собственности, управлении государственным сектором, в части прозрачности, открытости, отчетности и снижения уровня коррупции.

Таким образом, институциональные преобразования на фондовом рынке являются насущной необходимостью. Рассмотрев этапы, которые на сегодняшний день прошел данный рынок, стоит говорить о том, что не всегда заимствования институциональной структуры приводят к оптимальным вариантам развития и зачастую даже и противоречат интересам общества.

Институциональный подход позволяет полнее учитывать все составляющие преобразований на фондовом рынке, их влияние на поведение всех его участников и доверия к нему, а также на роль государственных органов, участвующих в процессе формирования и развития рынка ценных бумаг.

Список литературы

1 О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // СПС «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Режим доступа. – URL: <http://www.consultant.ru/popular/bank/>

2 Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М./ [Электронный ресурс] / Р.И. Капелюшников. – Режим доступа: <http://institutional.narod.ru/lectures/lectures6.htm>

ВИНОГРАДОВА Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

VINOGRADOVA E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ЕСТЕСТВЕННЫЕ МОНОПОЛИИ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

NATURAL MONOPOLIES AND THEIR ROLE IN THE ECONOMY OF RUSSIA

Аннотация

Статья посвящена исследованию проблемы формирования монопольных рынков. В частности, раскрывается вопрос о роли и значении естественных монополий в российской экономике.

Abstract

The article is devoted to studying the problem the formation of competitive markets. Particularly, we disclose the issue about the role and the meaning of natural monopolies in the Russian economy.

Ключевые слова: монополия, естественная монополия, конкуренция, рынок, экономика.

Keywords: monopolies, natural monopolies, competition, market, economy.

Во время стремительного развития рыночной экономики здоровая конкуренция встречается крайне редко, а совершенная конкуренция является больше теоретической конструкцией, чем дей-

ствительностью. Преимущества монопольного положения, позволяющие хозяйствующим субъектам извлекать максимально высокую прибыль, способствуют вытеснению конкурентов с рынка. Эту тенденцию можно наблюдать в любой экономике мира, в том числе и в экономике России.

Монополия представляет собой исключительное право на осуществление какой-либо деятельности, принадлежащее одному лицу, группе лиц, организации или государству, позволяющее навязывать собственные интересы и получать монопольную прибыль. Одной из ее разновидностей является естественная монополия.

Естественные монополии относятся к наиболее устойчивым отраслям экономики, доля которых в ВВП составляет около 15%. Они характеризуются следующими основными признаками [3]:

Во-первых, наиболее эффективное функционирование при отсутствии конкуренции в силу технологических особенностей производства.

Во-вторых, установлены барьеры входа на рынок для других фирм, прежде всего, это высокие издержки организации производства.

В-третьих, низкая эластичность спроса по цене. Товар, поставляемый на рынок монополистом, уникален и не имеет близких заменителей, поэтому спрос на данном товарном рынке на них в меньшей степени зависит от изменения цены.

Таким образом, можно сформулировать следующее определение: естественная монополия – это такая разновидность монополии, наличие которой объективно выгодно с позиций общественных интересов, так как позволяет удовлетворять большой спрос (на общественные блага и услуги первой необходимости) в условиях минимальных затрат, а потому ее деятельность легализована государством. При этом под естественной монополией обычно подразумевается отрасль, так как она охватывает все производство определенного товара или услуги.

В соответствии с Федеральным законом № 147-ФЗ от 17.08.1995 «О естественных монополиях» выделяют семь основных видов естественной монополии [4]: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; транспортировка газа по трубопроводам; услуги по передаче электрической и тепловой энергии; железнодорожные перевозки; услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов; услуги общедоступной почтовой связи; захоронение радиоактивных отходов. Среди этих классификаций можно выделить несколько российских компаний. К ним относятся ОАО «Газпром», РАО ЕЭС России, ОАО «Российские Железные Дороги».

Естественные монополии выступают в качестве структурообразующего элемента экономики, обеспечивая ее стабильность, целостность и эффективность. Роль естественных монополий в экономике страны проявляется в их функциях [3]:

Во-первых, функция оказания для общества жизненно важных услуг – естественные монополии оказывают жизненно необходимые для общества услуги с наименьшими издержками (обеспечивают электроэнергией все отрасли промышленности и удовлетворяют потребности населения).

Во-вторых, структурообразующая функция – естественные монополии выступают в качестве структурообразующего элемента экономики страны.

В-третьих, стабилизирующая функция – естественные монополии способны разрабатывать варианты стратегического поведения на средне- и долгосрочную перспективу, поскольку они в меньшей степени подвержены воздействию экономических кризисов.

В-четвертых, функция обеспечения национальной безопасности - естественные монополии обеспечивают национальную безопасность страны, поддерживая национальных поставщиков, национальные разработки, проводя политику в интересах государства на мировой арене.

В-пятых, бюджетобразующая функция – естественные монополии вносят значительный вклад в формирование ВВП страны и являются крупнейшими налогоплательщиками. По данным Института проблем естественных монополий на долю ОАО «Газпром» приходится 1/5 всех налоговых поступлений в федеральный бюджет.

Таким образом, естественные монополии выступают в качестве связующего элемента в национальной экономике.

Одной из крупномасштабных естественных монополий в России является ОАО «Газпром», которая считается мировым лидером в своей отрасли [5]:

- его доля в российской добыче газа составляет 69% и 12% в мировой добыче газа;
- занимает 1 место среди российских компаний по объемам переработки газа;
- крупнейший экспортер газа на европейском рынке (доля в обеспечении потребления газа на европейском рынке достигает 30,2%);

Важнейшей отличительной чертой Газпрома является постоянное движение вперед: реализация новых масштабных проектов, выход на новые рынки, производство новой продукции, использо-

вание новых технологий. В частности, Газпром совершил мощный прорыв в восточном направлении, подписав крупнейший в отечественной газовой отрасли контракт на поставку газа, который открыл Газпрому выход на растущий перспективный рынок Китая. В течение 30 лет Газпром поставит китайским потребителям более 1 триллиона кубометров газа. Активно строится газопровод «Сила Сибири» – ключевой элемент системы газоснабжения на Востоке России. Все это является огромным стимулом для социально-экономического развития восточных регионов России, основа для кардинального повышения уровня их газификации и создания тысяч новых рабочих мест [5].

Газпром продолжает масштабную работу по газификации российских регионов. Так, в 2014 году доступ к преимуществам, которые дает использование природного газа, получили 236 городов и сел, около 30 тысяч семей. ОАО Газпром является крупнейшим инвестором российской электроэнергетики. Согласно отчетности Газпрома за 2014 год, его выручка от продаж составила 5 660 975 млн. руб., что на 7,9% больше, чем в 2013 году [5].

Другим примером естественной монополии является ОАО «РАО ЕЭС России», которая занималась выработкой и транспортировкой энергии до 2008 года. Впоследствии данная компания была подвергнута реформированию путем выделения из ее состава межрегиональных распределительных сетевых компаний, оптовых генерирующих компаний и территориальных генерирующих компаний. То есть теперь электроэнергия поступает к потребителям не напрямую через производителя, а через посредника в виде различных организаций. Так, в г. Челябинске энергоресурсами потребителей обеспечивает ООО «Мечел-Энерго», ПАО «Челябэнергосбыт». Именно на этой стадии появляются многие проблемы. В частности, подорожание электроэнергии, отсутствие инвестиций и несформированная конкуренция.

Естественно такая ситуация вызывает обоснованное возмущение потребителей, систематически обращающихся с жалобами в Федеральную службу по тарифам (таблица 1).

Таблица 1 - Количество обращений граждан в Федеральную службу по тарифам за 2014 год [6]

Обращения граждан	2013 год	2014 год
Поступило обращений, заявлений граждан в ФСТ России	3391	3103
Характер обращений (по вопросам):		
рост тарифов на электрическую энергию	949	725
рост цен на природный газ	259	492
рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги	1928	1656
рост тарифов на услуги связи	52	59
рост тарифов на транспортные услуги	140	121
по другим вопросам	63	50

Таким образом, естественные монополии являются важным сектором современной экономики, их преимущества проявляются в следующем [2]:

Во-первых, естественные монополии являются основой ВВП страны и могут конкурировать на международном уровне.

Во-вторых, естественные монополии являются главной отраслью по бюджетоформированию в России.

В-третьих, естественные монополии, обладая большим потенциалом, способны развивать наукоемкие отрасли промышленности.

Но, несмотря на выгодные стороны естественных монополий, они, имеют недостатки, которые проявляются в нескольких аспектах [2]:

Во-первых, монополии, пользуясь своим положением на рынке, диктуют цену современному потребителю.

Во-вторых, из-за отсутствия конкуренции и выбора у потребителей, монополии не заинтересованы в повышении качества производимой продукции, внедрении инноваций.

В-третьих, естественные монополии являются достаточно затратной отраслью в экономике, по причине этого инфляционные процессы можно считать некой платой за их функционирование.

Все эти аспекты ведут к снижению качества и сокращению объема продукции, к удержанию высоких цен, то есть к разрушению рыночного механизма и ухудшению благосостояния общества.

Таким образом, естественные монополии в России действительно играют важную социально-экономическую и политическую роль, однако их деятельность сопряжена с рядом существенных недостатков, ущемляющих права и интересы хозяйствующих субъектов и потребителей российской экономики [1]. Учитывая данные обстоятельства государственное регулирование естественных монополий должно быть направлено, прежде всего, на сдерживание роста цен на продукцию (услуги) на внутреннем рынке при одновременном сохранении этих цен (тарифов) на уровне, достаточном для расширенного воспроизводства.

Список литературы

- 1 Дубынина А. В. Государственный сектор в рыночной экономике // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – №7. – с.20–23.
- 2 Дубынина А.В. Экономика общественного сектора в вопросах и ответах: учебное пособие. – М. : Финансы и статистика», 2015. – 120 с.
- 3 Малыгина А.А. Деятельность естественных монополий в российской экономике // Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/14716.pdf>.
- 4 Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. от 30.12.2012) «О естественных монополиях» // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7578/.
- 5 Годовой отчет ОАО «Газпром» за 2014 // Режим доступа: http://www.pchrb.ru/common/img/uploaded/files/20150626_Gazprom_report-annual.pdf.
- 6 Отчет Федеральной службы по тарифам о результатах деятельности за 2014 год и задачах на среднесрочную перспективу // Режим доступа: <http://www.fstrf.ru/about/activity/reports/civil/0>.

GABITOVA D., ТОКТЫБАЙ М.

Nazarbayev Intellectual School of Physics and Mathematics
Astana, Kazakhstan

ГАБИТОВА Д., ТОКТЫБАЙ М.

Назарбаев Интеллектуальная школа физико-математического направления
Астана, Казахстан

FINANCIAL MECHANISMS OF THE NATIONAL BANKS CAUSED BY DEVALUATION OF THE TENGE

ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА ПРИ ДЕВАЛЬВАЦИИ ТЕНГЕ

Abstract

A crisis is being discussed around the world. Governments are trying to counter it in various ways. Kazakhstan's government has decided to let the tenge float freely. The currency is not going to be fixed, but exchange rates are determined in a private market based on supply and demand. In August, 2015, Kazakhstan's government implemented a free floating tenge. Now, it is still an actual topic for journalists and researchers. The main purpose of this research work is to find out whether the floating of tenge is going to lead to crisis or develop our economy. The other aim of this work is to identify possible ways of avoiding a dark crisis.

Аннотация

Кризис является обсуждаемой темой по всему миру. Правительства стараются протистоять этому происшествию разными путями. Правительство Казахстана решило отпустить тенге в свободное плавание. Денежное обращение не будет закрепленным, но курс валюты будет решаться в частном рынке основываясь на спросе и предложении. В Августе 2015 года, правительство Казахстана осуществило свободно плавающее тенге. Сейчас, это все еще актуальная тема среди журналистов и исследователей. Главная цель данного исследования: выяснить что свободное плавание тенге приведет к кризису или будет причиной развития экономики. Другой целью является рассмотрение возможных путей избежания темного кризиса.

Ключевое слова: свободное плавание курса валюты, девальвация, экономика.

Keywords: free floating of the exchange rate, devaluation, economy.

Many countries have been switching between different types of international exchange systems. In early times, barter exchange was popular: goods traded for goods. Then, gold and silver was used as medium of exchange, standards meant fixed exchange rates between countries, so international monetary systems were fixed. Approximately 50 years ago, the majority of countries had preferred a fixed exchange rate system until the time when some of them started experimenting with floating exchange rates [1].

A floating currency, in contrast with a fixed currency, uses a floating exchange rate. A floating exchange rate (also known as fluctuating exchange) means that because of the foreign-exchange market mechanisms the value of the currency fluctuates. In another words, exchange values are determined in a private market based on supply and demand. This kind of rate comes under the exchange-rate regime [2].

Free floating of the tenge has been a very popular issue since Karim Masimov, the prime minister of Republic of Kazakhstan, announced the canceled currency band and the tenge's free float. So, now there is a huge debate remaining across the country whether it will be useful for our economy or lead to crisis.

Our government used to stick to a fixed currency. However, in order to keep the exchange rate, our government and central bank's spending was very high. Karim Masimov said: 'The national bank and the government of Kazakhstan decided to embody a new monetary and credit policy, cancel the currency band and switch to a free floating exchange rate. These mutations of the exchange rate may lead either to weakening, or strengthening, which will be determined by the situation in the world economy and the inner currency market' [3]. The national bank will not meddle in formulating the market level of the tenge's exchange rate. But if there is destabilization in the financial system of the country, the national bank will get involved in a currency intervention.

There are several positive sides to the tenge's free float, which explains why this decision was made. First of all, the government and the central bank do not need to pay the price to implement a fixed exchange rate in Kazakhstan. However, we can notice that Kazakhstan has still not fully moved to a free floating currency system. On the 6th of October, the national bank made an intervention in order to back up our tenge. It cost 20 million dollars. The whole price constitutes approximately 1.3 billion dollars. Other interventions were made on the 16th, 17th, 18th, 21st, 29th, and 30th of September [4]. In spite of that, this price is far different from the price paid to buy our currency before the decision to float freely. Secondly, the dollar rate is very high now compared with the previous stable rate. This means imports are going to be more expensive for inhabitants. People always prefer cheaper and better quality stuff. Local entrepreneurs will start producing more goods and services, so that they will be more competitive in our market [5]. Thirdly, all bank operations and other economic operations will be conducted in tenge. Because, an unstable exchange rate for the dollar causes instability in the economy and the country's HDI (Human Development Index of the country). This means the tenge will become widely used in the country and the most preferable for inhabitants. Additionally, people may increase their wealth by converting tenge to dollar and vice versa. For example you convert certain amount of money to dollar, and then when the dollar rate surges, you convert it back so that the final amount of money is bigger than the initial [6].

On the other hand, the free floating tenge has its negative effects. As was mentioned before, free floating is fluctuation of the currency. Such fluctuations have several disadvantages in the economy. For instance, if a firm is exporting some stuff to the United States of America, a dramatic rise of the dollar would make this uncompetitive and the business may go under. The same situation is happening with the economy of Republic of Kazakhstan. "The reduction of export earnings has had a negative impact on income of the republican budget and the balance of payments" said Karim Masimov [7]. Secondly, Kazakhstan may become a country, which is not a desirable place for investment. Due to uncertainty in the exchange rate, the incentive for firms to invest in export capacity may decrease. Having a free floating currency lowers a domestic product's competitiveness in other countries and profitability in our country. Thirdly, this decision directly influences inhabitants. The fluctuation of tenge's rate led to the increased price of imports, which caused inflation in some cases. For example, the price for goods and services increased.

The fact that this situation directly connects with the future of our country makes this interesting for me. I study economics, and I have been very interested about which things causing crisis.

The strategy of the free floating of the tenge was created in order to reach certain goals, such as increasing the use of the tenge in our country and developing local businesses. While some people seem to accept that by this strategy Kazakhstan's economy will achieve its aims and realize development, not everyone agrees with this point of view. Others assume that this kind of step might cause a crisis; inflation, lowering domestic product's competitiveness and even much worse consequences. Even if Nursultan Nazarbayev urged every Kazakhstani person to believe in his choices and accept a free floating tenge rate, British scientists claim that it won't stop our country's downturn [8].

My current view is that Kazakhstan's economy development will be like a V-shaped curve. The bright future of our economy might only occur after a dark crisis. The main purpose of this research work is to find out whether the floating of the tenge is going to lead to a crisis or develop our economy. The other aim of this work is to identify possible ways of avoiding a dark crisis.

These aims can be represented as the following research questions:

- What was the main purpose of letting the tenge float freely?
- What is the current situation of the market?
- What is going to happen with Kazakhstan's economy?

In order to answer these questions, I will conduct a survey to know people's point of view on this issue. Additionally I will take an interview from an expert person. By conducting this research, locals will be more informed about the current situation of Kazakhstan's economy, and will be able to survive future crisis.

For my research work, it is very important to know the point of view of society towards this situation. I have used secondary sources and primary sources, which means that there two methods were used in order to collect information for my topic. I have chosen a questionnaire and an interview for the primary research method, because it will give me more precise answers to my questions.

As mentioned before, I have used secondary sources to collect data about two controversial opinions. Actually, all the information was collected from articles and newspapers, but found on the internet. I cannot be completely certain about the credibility of the sources I have used. However, all of them were checked for credibility by the RAVEN. So I limited the quantity of sources, and chose sources that suited at least 3 characteristics. Using secondary sources helped me to maintain a neutral perspective. Background information was obtained from the articles, which were written by authoritative journalists at the time when Karim Masimov, the prime minister of Republic of Kazakhstan, spoke about this issue.

The main methods of collecting primary research information for my topic are by questionnaire and interview. I have chosen the questionnaire in order to know the crowd's opinion. But, I decided to question only teenagers and adult people. Because, in my point of view, they were influenced by this issue the most. I have created my questionnaire via an Internet site, surveymonkey.com, which is widely used and easy to employ. One of the major benefits of using this site is that the final results can be shown in diagrams and in charts. The second method is interviewing a person. In order to have credible information and a neutral point of view on this situation, I have chosen Toktybay Maslikhat as my interviewee. She is an economics teacher in NIS, so I think that it will be beneficial for my project to interview a person who has the ability to see and neutrality.

I have mentioned two perspectives and relevant information towards my topic for this research work in the Context section. So, for a more accurate conclusion a questionnaire and interview were obtained. As my topic is about the free floating of the tenge, which directly connects with the economy of Republic of Kazakhstan, my questions were a little bit sensitive.

All the diagrams of each question are in Appendices. The main points of my questions can be summarized as:

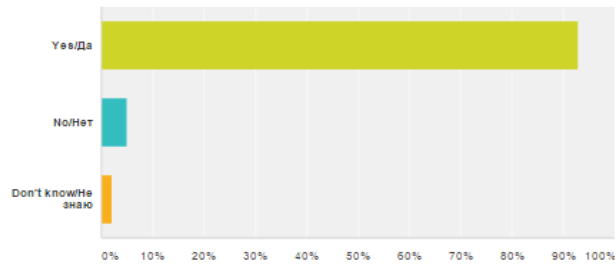
From Question 1 it can be noticed that the respondents are from all places of Kazakhstan, meaning that answers are common for the whole country. Question 2 and Question 3 give data about the respondents. While 46% are students of schools and universities, the other half of respondents is independent adults. People, older than 26, are 44% of all respondents.

Three quarters of the respondents' rate their welfare as enough. Others rate their welfare as high or low, 10% of them do not want to answer. But the opinions about our current economy differ. Some of them think that the economy is in a bad situation, while others suppose that our economy is quiet good.

Not surprisingly, a majority of the respondents spotted the difference in previous and current prices for goods and services.

Have you spotted the difference between current and previous prices of goods and services?/Заметили ли вы изменения в ценах на товары?

Ответили: 100 Пропустили: 0

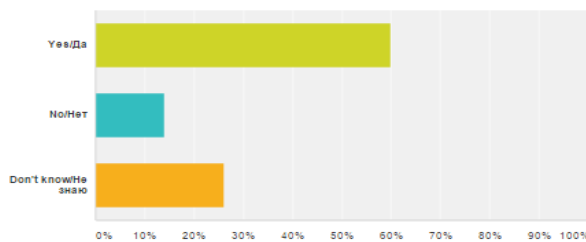


Варианты ответа	Ответы	Количество
Yes/Да	93,00%	93
No/Нет	5,00%	5
Don't know/Не знаю	2,00%	2
Всего		100

However, 60% of them still believe that government's decision of letting the tenge float freely will help our economy to recover and develop. Due to the increased price for imported goods, local companies become competitive because of the stable price and high quality. So, it will be the first step to the bright future of the economy of Kazakhstan.

Before, government used to pay a lot of money in order to keep our currency stable. So, now, do you think this decision is going to change the situation of our economy?/ Раньше, правительству приходилось платить огромное количество денег чтобы удерживать стабильность тенге. Но, сейчас, повлияет ли решение о свободном плавании валюты на экономику Казахстана?

Ответили: 100 Пропустили: 0



Варианты ответа	Ответы	Количество
Yes/Да	60,00%	60
No/Нет	14,00%	14
Don't know/Не знаю	26,00%	26
Всего		100

Also, the last question was about developing local businesses. 'Would you start buying domestic goods if they were cheaper and more qualitative? Or does brand mean a lot?' Thankfully, 72% of the respondents would buy local goods in spite of the brand.

All the answers of the respondents were useful for my research work. Additionally I have conducted an interview with an authoritative person, working in this area for many years. I have chosen Toktybay Maslikhat as my interviewee. She is an economics teacher in NIS, so I think that it will be beneficial for my project work to interview a person who has the ability to see and neutrality. When I asked about her thoughts towards Kazakhstan's economy, she said as our country is part of the whole world, its economy faced hardships.

The main reasons for letting the tenge float freely, in her point of view, are national debts and the deficit of the country's trade balance. Also, I have asked her the same questions as the other respondents, about the change in prices for goods and services. She mentioned that the price of exported goods decreased, which caused the rise in the price of imported goods.

The last thing I asked about was the changes which are going to happen in our market. She mentioned some: locals will start buying domestic products, the reliance on our currency will increase, and the government will support small businesses in order to develop the local market.

So, the free floating of the tenge: leads to crisis or develops the economy?

According to the collected data in Context and Results sections, I can make the following conclusion.

The Kazakhstan government's decision towards our currency was the news which touched all locals. It influenced every citizen differently, so that we can say the free floating of the tenge made considerable changes in our lives and the economy.

– What was the main purpose of letting the tenge float freely?

The main purposes of letting the tenge float freely, mentioned by politicians and economists were the huge amount of money paid to keep the exchange rate of the currency, national debts, and deficit of the country's trade balance.

–What is the current situation of the market?

Now, the dollar's exchange rate fluctuates, but is still high. Locals are disappointed, because they have spotted the rise of the prices of goods as it was mentioned in results section. The tenge's exchange rate influences imports, so the price of goods and services have increased. The people who kept their money in tenge comprehended that their welfare is lower. Their income changed.

–What is going to happen with Kazakhstan's economy?

Karim Massimov, the prime minister of Republic of Kazakhstan, stated that 'These mutations of the exchange rate may lead either to the weakening or to the strengthening of the economic state of the Republic of Kazakhstan'. But, ToktybayMaslikhat believes that locals will start buying domestic products, the reliance on our currency will increase, and small businesses will be supported by the government in order to develop the local market.

From this research, it can be concluded that the effects of letting the tenge float freely has its effects on the economy and locals welfare (HDI-human development index). Small influences like increased prices cannot show the whole influence of this issue. Now, we can just guess. However, we should not dismiss the opportunities of Kazakhstan's economic future.

References

1 Which Is Better: Fixed or Floating Exchange Rates? (2012). In Policy and Theory of International Finance (Vol. 1.0, p. 519).

2 Calvo, G., Reinhart, C. (2002). Fear of Floating.

3 Тенге отпустили в свободное плавание. (2012, August 20). Retrieved from <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2654503>

4 Kazangapov, T. (2015, October 7). Нацбанк вложил в поддержку курса тенге еще 20 миллионов долларов. Рынки. Tengrinews.kz. Retrieved from <http://tengrinews.kz/markets/natsbank-vlozil-podderjku-kursa-tenge-20-millionov-dollarov-281970/>

5 Advantages of Fixed Exchange Rate. (n.d.). Retrieved from <http://www.economicshelp.org/macroeconomics/exchangerate/advantages-disadvantages-fixed/>

6 Lee, R. (2010, December 14). The Pros And Cons Of A Pegged Exchange Rate. Retrieved from <http://www.investopedia.com/articles/forex/08/pegged-vs-floating-currencies.asp>

7 Тенге отпустили в свободное плавание. (2012, August 20). Retrieved from <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2654503>

8 Free-floating tenge will not stop Kazakhstani downturn. (2015, September 3). Retrieved from <https://dailybrief.oxan.com/Analysis/DB203119/Free-floating-tenge-will-not-stop-Kazakhstani-downturn>

ГАРИПОВА Э.Р., СОГРИНА Н.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Челябинский филиал

GARIPOVA E.R., SOGRINA N.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

UNEMPLOYMENT PROBLEM IN MODERN RUSSIA

Аннотация

В настоящее время преодоление безработицы является одной из основных задач государственной политики, а занятость – это источник заработной платы, которая была и остается для многих основным источником дохода. Повышение дохода означает увеличение совокупного спроса, что повлечет за собой повышение национального дохода.

Abstract

Currently, the overcoming of unemployment is one of the main objectives of public policy and employment - is a source of wages, which was and still is for many people the main source of income. Increasing income means an increase in aggregate demand, which will lead to an increase in national income.

Ключевые слова: безработица, бедность, занятость, доход, причины безработицы.

Keywords: unemployment, poverty, employment, income, the causes of unemployment.

Слабая социальная незащищенность и массовая бедность широких слоев населения – наша реальность. В целом безработица является макроэкономической проблемой, которая оказывает наиболее прямое и достаточно мощное влияние на каждого человека. Потеря рабочего места практически для всех людей означает снижение уровня жизни и наносит значительную психологическую травму. По этой причине совершенно неудивительно, что проблема безработицы зачастую является объектом политических дискуссий.

Безработица возникает в случае, если части активного населения не удастся найти работу, а усиливается в период экономических кризисов в результате резкого сокращения спроса в рабочей силе.

Каждый экономический кризис в независимости от факторов возникновения постоянно сопровождается спадом производства, который связан с уменьшением спроса у потенциальных потребителей, а кроме того с недостатком у предприятий денежных средств на осуществление всевозможных проектов. Производителям приходится экономить и сокращать объемы производства. Наиболее распространенным методом экономии считается сокращение рабочего персонала, что ведет к росту уровня безработицы.

Также одной из причин безработицы является высокая стоимость рабочей силы (заработная плата), которую требует ее продавец. Поведение потребителя, т. е. работодателя, на рынке рабочей силы определяется соотношением расходов, потраченных на приобретение рабочей силы, и доходов, которые он получит от ее применения на протяжении некоторого периода времени с теми расходами, которые он потратит на приобретение оборудования, заменяющего рабочую силу и того результата, который покажет данное оборудование. В случае если подобное сопоставление будет в пользу оборудования, то предприниматель не станет приобретать рабочую силу. Рабочая сила человека не будет продана, а сам он окажется безработным.

Другой причиной является низкая стоимость рабочей силы (заработная плата), которую устанавливает потребитель (работодатель). В данном случае продавец – наемный рабочий не хочет дешево продавать свою рабочую силу, поэтому ищет другого покупателя. На протяжении определенного периода времени он может оставаться без работы и, в таком случае, относиться к категории безработных [5, с. 132].

Таким образом, главной предпосылкой появления безработицы является несоблюдение равновесия на рынке рабочей силы. Данное состояние особенно усиливается во время спадов экономики, стихийных бедствий, войн и т.п.

Современные же ученые объясняют безработицу как результат деформации и инерционности рынка труда. Свободные места и безработные люди постоянно появляются и существуют, однако необходимо время, для того чтобы между ними установилось нужное соответствие. Результатом этого будет наличие безработицы [4, с. 195].

Автоматизация производства, введение новейших информационных технологий лишает часть людей места работы. Условиями, которые усиливают рост безработицы, являются также увеличение продолжительности рабочего дня и повышение интенсивности труда. Чем больше времени работают сотрудники, чем выше интенсивность их труда, тем меньше спрос на рабочую силу.

Безработица ставит людей в сложные ситуации, ухудшая финансовое положение, лишая возможности жить привычным образом жизни. Она изменяет восприятие самих себя как личностей, а также рушит требуемый уровень социальной стабильности.

На индивидуальном уровне последствия безработицы состоят в том, что в случае если человеку в течение длительного периода не удастся найти работу, то это зачастую приводит к психологи-

ческим стрессам, отчаянию, развалу семьи. Утрата постоянного источника заработка может направить человека на преступление, кражу и асоциальное поведение [4, с. 198].

Стоит отметить, что численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет, включая занятых и безработных, в августе 2015г. составила 77,4 млн. человек, или 53% от общей численности населения страны (таблица 1).

Таблица 1 - Экономическая активность населения

Показатели	2015г.				Август 2015г. (+, -) к	
	I квартал	II квартал	июль	август	августу 2014г.	июлю 2015г.
Экономически активное население в возрасте 15-72 лет (рабочая сила), тыс. чел.	75962	76503	77177	77415	176	238
Занятые, тыс. чел.	71602	72236	73107	73348	-150	240
Безработные, тыс. чел.	4360	4268	4069	4067	326	-2

По сравнению с июлем 2015г. численность занятого населения в августе 2015г. увеличилась на 241 тыс. человек, или на 0,3%, численность безработных – осталась примерно на том же уровне. По сравнению с августом 2014г. численность занятого населения уменьшилась на 150 тыс. человек, или на 0,2%, численность безработных – увеличилась на 326 тыс. человек, или на 8,9%.

Средний возраст безработных в августе 2015г. составил 35,2 года. Молодежь до 25 лет среди безработных составляет 28,5%, в том числе в возрасте 15-19 лет – 5,9%, 20-24 лет – 22,6%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (27,7%) и 20-24 лет (15%). Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения в августе 2015 года наглядно представлен на рисунке 1.

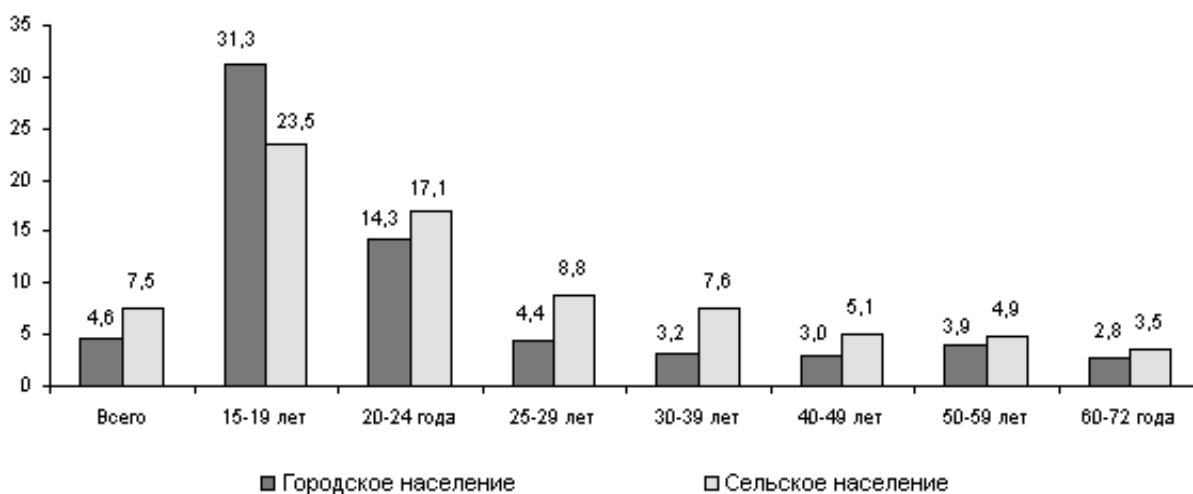


Рисунок 1 – Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения в августе 2015 года (в % от экономически активного населения) [1]

В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в августе 2015г. составил 16,5%, в том числе, среди сельского населения – 18,4%, среди городского населения – 15,8%. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет по сравнению с уровнем безработицы населения в возрасте 30-49 лет составляет 4,3, в том числе среди городского населения – 5,1, сельского населения – 2,9.

Самый низкий уровень безработицы, который соответствует критериям МОТ, наблюдается в Центральном федеральном округе, а самый высокий – в Северо-Кавказском федеральном округе (рисунок 2).

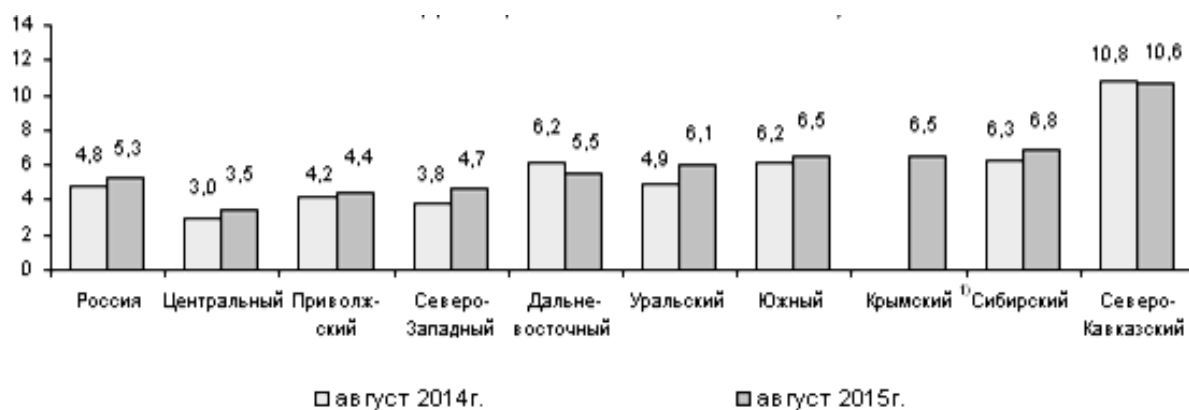


Рисунок 2 – Уровень безработицы по методологии МОТ, по федеральным округам (в % от численности экономически активного населения) [1]

В целях снижения уровня безработицы государство располагает разными методами, которые связаны с созданием и разработкой способов переподготовки и обучения безработного населения, социальной поддержкой нетрудоустроенных, помощью в создании дополнительных рабочих мест и т.д. Все эти методы можно разбить на две группы: активные и пассивные [6, с. 162].

Направлениями активных методов являются: формирование дополнительных рабочих мест, организация системы образования и производственно-технического обучения сотрудников в соответствии с условиями современной экономики, создание рабочих мест для молодежи и т.д.

В пассивные методы входит формирование системы социального страхования и материальной помощи безработным. Система социального страхования осуществляет выплату пособий по безработице, учитывая заработки, которые существовали ранее, а система материальной помощи ориентирована на предоставление безработному прожиточного минимума.

Так как спрос на рынке труда производный и находится в зависимости от того, что происходит на рынках товаров и услуг, то занятость увеличится, а безработица снизится в том случае, если товарные рынки предъявят больший спрос и для его удовлетворения потребуется принять на работу дополнительных сотрудников.

Необходима организация деятельности по подготовке и переподготовке кадров. Подобная деятельность общества и государства тесно связана с развитием и формированием экономики знаний. Она обязана обеспечивать переподготовку специалистов, их обучение непосредственно тем профессиям, на которые спрос не удовлетворен [3].

В 2014 году была проведена специальная оценка условий труда на 152 тыс. рабочих мест в организациях с вредными и (или) опасными условиями труда. Результаты специальной оценки условий труда позволили защитить жизнь и здоровье работников на производстве за счёт: включения механизмов финансового стимулирования работодателей к улучшению условий труда, сохранению жизни и здоровья работников на производстве посредством установления зависимости размеров дополнительных тарифов страховых взносов в Пенсионный фонд от условий труда по принципу «чем больше степень вредности на конкретном рабочем месте, тем выше тариф»; внедрения института государственной экспертизы условий труда.

В 2015 г Правительство РФ одобрило выделение субсидий на снижение напряженности на рынке труда четырем регионам на общую сумму более 512 млн. рублей. На реализацию дополнительных мероприятий в сфере занятости населения, направленных на снижение напряженности на рынке труда Чувашской Республике будет направлено 55,1 млн. рублей, Республике Коми – 119 млн. рублей, Челябинской области – 153 млн. рублей, Владимирской области – 185 млн. рублей [2].

«Большая часть средств пойдет на временную занятость находящихся под риском увольнения работников и опережающее профессиональное обучение. Также запланированы мероприятия по стимулированию занятости молодежи при реализации социальных проектов и содействия трудоустройству инвалидов, – пояснил министр труда и социальной защиты РФ Максим Топилин – Выделенные субсидии позволят сохранить занятость 10,3 тыс. жителей этих регионов» [2].

Немаловажно осознавать, что все методы и программы не могут целиком устранить либо значительно уменьшить циклическую безработицу. Такого рода результат достигается только при общем совершенствовании экономической ситуации в стране и необходимо не просто осуществлять что-то одно, а реализовывать все программы в совокупности.

Список литературы

- 1 Статистический сборник Государственного комитета Российской Федерации по статистике за 2014-2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/36.htm.
- 2 Обзор: Безработица, Россия – 2015// Другое мнение – новости обо всем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://drugoe-mnenie.info/bezrobotitsa-rossiya-2015/>.
- 3 Согрина Н.С. Статистический анализ динамики населения России (2001 – 2010 гг.) / Н.С. Согрина // Социально-экономические и гуманитарные приоритеты развития России Материалы XVIII международной научно-практической конференции. – Челябинск, 2011. – С. 100-105.
- 4 Одегов Ю.Г. Экономика труда: учебник / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. – М.: Волтерс Клувер, 2011. – 679 с.
- 5 Елисеев А.С. Экономика: учебник / А.С. Елисеев. – М.: Дашков и К, 2014. – 528 с.
- 6 Журавлева Г. П. Экономическая теория: учебник / Г.П. Журавлева. – М.: Дашков и К, 2011. – 920 с.

ГОНЧАРУК В.С., СОЛОМКО И.М.

Хабаровский государственный университет экономики и права

GONCHARUK V.S., SOLOMKO I.M.

Khabarovsk State University of Economics and Law

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СУБЪЕКТОВ РФ (НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ)

THE ROLE OF STATE PROGRAMS IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION (FOR EXAMPLE OF KHABAROVSK TERRITORY)

Аннотация

В настоящее время основу любого бюджета бюджетной системы РФ составляют государственные программы. В статье рассматриваются государственные программы, которые реализуются на территории Хабаровского края, и их роль в экономическом развитии региона.

Abstract

Presently state programs are the basis for any budget of budget system of the Russian Federation. In clause considered the state programs which are realized in the territory of Khabarovsk territory and the role of these programs in the economic development of region.

Ключевые слова: государственные программы, Хабаровский край.

Keywords: state programs, Khabarovsk territory.

Главной задачей Российской Федерации, как и любой другой страны, является удовлетворение потребностей своих граждан. Необходимо проводить мероприятия, направленные на повышение качества жизни в государстве. Именно эти мероприятия находят своё отражение в госпрограммах. На наш взгляд, люди, которые довольны своей жизнью и тем, что для них делает государство, будут ответственнее подходить к своей работе; повысится их производительность труда. В результате увеличится объём выпускаемой продукции, оказываемых услуг и выполняемых работ. Это в свою очередь приведёт к росту ВВП страны, при прочих равных условиях.

Объектом исследования являются государственные программы, реализуемые в Хабаровском крае.

Государственная программа представляет собой систему мероприятий и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности [4].

На сегодняшний день можно выделить пять направлений реализации госпрограмм. Это новое качество жизни, инновационное развитие и модернизация экономики, обеспечение национальной безопасности, сбалансированное региональное развитие и эффективное государство [1]. На рисунке 1 представлена структура госпрограмм.

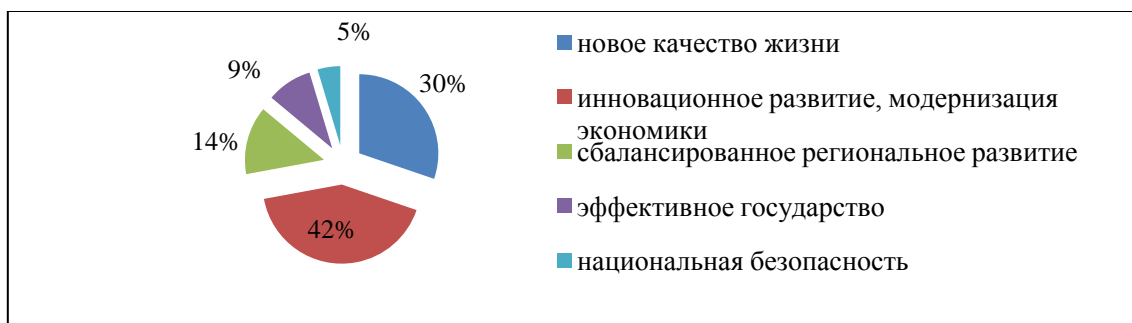


Рисунок 1 – Структура госпрограмм РФ

Из рисунка видно, что больше всего программ реализуется по направлению «инновационное развитие, модернизация экономики» (18 программ). Её удельный вес составляет 42%. На втором месте – «новое качество жизни» (13 программ). На это направление приходится 30% всех государственных программ. Замыкает тройку «сбалансированное региональное развитие» (6 программ). Её удельный вес равен 14%.

В таблице 1 представлена программная структура расходов федерального бюджета на период с 2013 г. по 2015 г.

Таблица 1 – Программная структура расходов федерального бюджета [1]

Направление	2013		2014		2015	
	сумма, млрд.руб.	уд. вес, %	сумма, млрд.руб.	уд. вес, %	сумма, млрд.руб.	уд. вес, %
Новое качество жизни	4383,7	32,85	4349,38	29,33	5475,16	35,29
инновационное развитие, модернизация экономики	1640,55	12,30	1843,33	12,43	1836,03	11,84
сбалансированное региональное развитие	627,27	4,70	679,46	4,58	865,65	5,58
эффективное государство	928,87	6,96	1041,91	7,03	1118,58	7,21
национальная безопасность	-	-	-	-	-	-
Расходы федерального бюджета	13342,9	100,00	14830,6	100,00	15513,1	100,00

В таблице нет данных о расходах, связанных с национальной безопасностью, так как к этой информации имеет доступ ограниченное количество лиц.

В течение всего анализируемого периода по всем направлениям реализации госпрограмм наблюдается рост расходов. Первое место принадлежит такому направлению, как новое качество жизни. Данное направление предполагает обеспечение доступности услуг образования и здравоохранения требуемого качества; необходимого уровня обеспеченности жильём; обеспечение доступа к культурным благам; обеспечение условий, позволяющим гражданам систематически заниматься спортом. Около трети всех расходов федерального бюджета приходится на это направление. Так в 2015 году на это направление было выделено 5,47 трлн. рублей, что составило 35,29 %.

Второе место принадлежит инновационному развитию и модернизации экономики. В 2015 г. объём расходов данного направления составил 1,836 трлн. рублей (11,84 %).

Тройку замыкает направление «эффективное государство». Для реализации данного направления было выделено 1,119 трлн. рублей, что составило 7,21% от общего объёма расходов федерального бюджета.

Далее рассмотрим некоторые из программ, реализуемых на территории Хабаровского края.

На сегодняшний день Правительством РФ разработано 43 государственные программы РФ,

одной из которых является «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона». Мероприятия, заложенные в этой программе, напрямую скажутся на социальном и экономическом развитии Хабаровского края.

Целью этой программы является ускоренное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона, а также улучшение социально демографической ситуации на этих территориях.

Реализация программы предусматривает один этап с 2014 по 2025 г. Общий объем бюджетных ассигнований из федерального бюджета на 2014-2020 г. составит 346,16 млрд рублей [1]. На рисунке 2 представлено финансирование программы по годам.

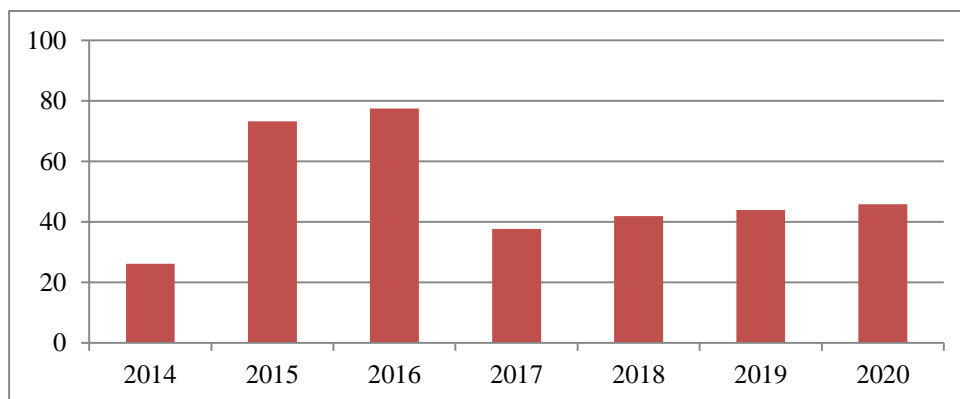


Рисунок 2 – Финансирование госпрограммы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», млрд руб.[1]

Из рисунка видно, что наибольшие бюджетные ассигнования из федерального бюджета будут предоставлены в 2015 и 2016 году (73,26 млрд. рублей и 77,421 млрд. рублей соответственно).

В результате осуществления данной госпрограммы должны быть получены следующие результаты:

1 Устранение существенных межрегиональных диспропорций развития на базе опережающего социально-экономического развития макрорегиона;

2 Создание условий для роста численности населения макрорегиона, повышение общего качества жизни;

3 Развитие производственной и социальной инфраструктуры;

4 Реализация потенциала развития экономических связей со странами Азиатско-Тихоокеанского региона;

5 Развитие традиционных видов деятельности и формирование предпосылок для создания ядра новых высокотехнологичных производств в добывающей и обрабатывающей промышленности;

6 Увеличение объема инвестиций к концу 2025 года в 2,2 раза и др.

Что касается Хабаровского края, то в рамках данной госпрограммы предусмотрено создание территорий опережающего социально-экономического развития «Комсомольск» и «Хабаровск».

На ТОСЭР «Комсомольск» предусмотрена реализация проекта по производству деталей для воздушных судов из стальных, алюминиевых и титановых сплавов методами механической обработки, а также проекта по развитию центра глубокой переработки древесины на основе производства шпона и пиломатериалов [2]. На территории ТОСЭРа будет действовать таможенная процедура свободной экономической зоны.

На первоначальном этапе объем частных инвестиций составит 7,9 млрд рублей, что даст дополнительно более 700 рабочих мест.

За счет федерального и регионального бюджета в размере 1,2 млрд рублей будут построены объекты энергетической, коммунальной и автодорожной инфраструктуры. Также предполагается строительство и реконструкция детского больничного комплекса, дворца спорта, инженерной школы, средней школы и детского сада.

Ожидается, что общий объем инвестиций в ТОСЭР «Комсомольск» составит около 15 млрд рублей, будет создано около 3 тыс. рабочих мест.

ТОСЭР "Хабаровск" включает в себя: промышленную зону в селе Ракитное, индустриальный парк "Авангард" и аэропорт города Хабаровска. На данной территории будут построены высокотехнологичные производства, современный транспортно-логистический и мощный агропромышленный

комплексы, новый международный, а также грузовой терминалы в хабаровском аэропорту [3].

Инвесторами ТОСЭР «Хабаровск» являются российские и иностранные (в том числе японские, китайско-сингапурские) компании. Общий объем частных инвестиций в ТОСЭР «Хабаровск» оценивается в 34 млрд рублей. В результате будут создано около 3000 рабочих мест.

Создание ТОСЭРов «Хабаровск» и «Комсомольск» укрепит экономические позиции России на рынках стран Азиатско-Тихоокеанского региона и сформирует условия по стимулированию социально-экономического развития Хабаровского края.

Другой государственной программой, реализуемой на территории региона, является программа Хабаровского края «Воспроизводство и использование природных ресурсов в Хабаровском крае», целью которой является обеспечение сбалансированного использования и развития минерально-сырьевой базы полезных ископаемых для удовлетворения текущих и перспективных потребностей экономики края в них [5].

Данная программа реализуется с 2013 года и включает в себя два этапа: первый – с 2013 по 2015 г., второй – с 2016 по 2020 г. Общий объем расходов на её реализацию составит около 21,2 млрд рублей. Из данных таблицы 2 следует, что финансовое обеспечение реализации данной программы будет осуществляться за счёт средств федерального бюджета, краевого бюджета и средств бюджетов муниципальных образований края. Видно, что основу составляют средства федерального бюджета. На них приходится более 85 % всех средств на первом этапе реализации и почти 88% на втором.

Таблица 2 – Структура расходов на реализацию госпрограммы «Воспроизводство и использование природных ресурсов в Хабаровском крае» [5]

Источник средств	1-й этап		2-й этап	
	Сумма млн. руб.	Уд. вес%	Сумма млн. руб.	Уд. вес%
Федеральный бюджет	4959,083	85,32	13524,657	87,90
Краевой бюджет Хабаровского края	853,32	14,68	1862,218	12,10
Бюджеты муниципальных образований края	0,20	0,00	-	-
Итого	5812,603	100,00	15386,875	100,00

Удельный вес средств из краевого бюджета не превышает 15 % на первом этапе и наблюдается снижение удельного вес этих средств до 12,1% на втором этапе. Доля средств из местных бюджетов так мала, что их величина не превышает одной сотой процента.

Можно сказать, что финансирование данной программы осуществляется в основном за счёт средств федерального бюджета.

На первом этапе программы планируется:

1 Завершение реконструкции дамбы для защиты села Бичевая от затопления реки Хор;

2 Строительство берегоукрепительных сооружений реки Охота в районе посёлка Новое Устье;

3 Начать строительство защитных гидротехнических сооружений "Комплексная защита населенных пунктов и сельхозугодий в районе имени Лазо от затопления паводковыми водами р. Хор";

4 Проведение регулярных наблюдений за состоянием 12 гидротехническими сооружениями, расположенных на территории Хабаровского края и др.

На втором этапе предусмотрено следующее:

1 Завершение строительства защитных гидротехнических сооружений "Комплексная защита населенных пунктов и сельхозугодий в районе имени Лазо от затопления паводковыми водами р. Хор";

2 Проведение капитального ремонта 5 гидротехнических сооружений;

3 Осуществление строительства сооружений инженерной защиты территорий сёл Дада и Лидога в Нанайском муниципальном районе, сёл Бельго и Нижнетамбовское в Комсомольском муниципальном районе и др.

В качестве основных конечных результатов реализации государственной программы планируется:

- определение современного состояния запасов полезных ископаемых;
- повышение защищённости населения и территорий края от наводнений;
- улучшение пропускной способности рек;
- снижение риска возникновения аварий на гидротехнических сооружениях;

– создание системы регулярных наблюдений на водных объектах и др.

Помимо представленных в работе госпрограмм на территории Хабаровского края реализуются программы, которые затрагивают все стороны жизни человека. Это проведение мероприятий в области образования, здравоохранения, культуры, защиты от ЧС, в жилищно-коммунальном хозяйстве, развитие рынка труда.

Подводя итог, следует отметить, что мероприятия, заложенные в госпрограммах, направлены на повышение общего качества жизни в стране и регионе, на повышение конкурентоспособности отечественных товаров. Средства, выделяемые на реализацию программ, имеют строго целевой характер. Важно, чтобы проводимые мероприятия были эффективными и давали максимально возможный результат.

Следует отметить, что государственные программы являются основой формирования всех бюджетов бюджетной системы РФ.

Список литературы

1. URL : <http://www.programs.gov.ru> – официальный портал государственных программ РФ (дата обращения: 09.11.2015).
2. URL :<http://www.energy-co.ru> – официальный сайт группы компаний «Энергия» (дата обращения: 09.11.2015).
3. URL :<http://www.minovostokrazvitia.ru> – официальный сайт Министерства РФ по развитию Дальнего Востока (дата обращения: 09.11.2015).
4. URL :<http://www.minfin.ru> – официальный сайт Министерства финансов РФ (дата обращения: 09.11.2015).
5. URL :<http://www.minfin.khabkrai.ru>– официальный сайт Министерства финансов Хабаровского края (дата обращения: 09.11.2015).

ГРИШКОВСКАЯ Ю. Н., КОСТИНА О.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Калужский филиал

GRISHKOVSKAYA Y. N., KOSTINA O.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Kaluga Branch

ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ДВИГАТЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КАЛУЖСКОГО РЕГИОНА

GREEN ECONOMY AS ENGINE OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE KALUGA REGION

Аннотация

В статье рассматриваются понятие «зеленой экономики», ее основные особенности и преимущества для развития Калужского региона. Рассмотрены ключевые принципы данного типа экономики, основные инструменты реализации, а также недостатки «зеленой экономики».

Abstract

The article discusses the concept of «green economy», its main features and advantages for the development of the Kaluga region. Considered the key principles of this type of economy, the main instruments of implementation, as well as the shortcomings of the «green economy».

Ключевые слова: «зеленая экономика», «зеленые» технологии, инновации, защита окружающей среды, истощение ресурсов, развитие Калужского региона, качество жизни населения.

Keywords: «Green economy», «green» technology, innovation, the environment, the depletion of resources, the development of the Kaluga region, the quality of life of the population.

На сегодняшний день все большее значение приобретают проблемы истощения природных ресурсов и загрязнения атмосферы. Технический прогресс по мере своего развития из года в год наносил все больший вред окружающей среде. Сегодня общество лицом к лицу столкнулось с ужасающими последствиями быстрого экономического роста. На Земле становится все теплее и теплее, что неуклонно ведет к таянию ледников, а некоторые страны вынуждены покупать воздух, чтобы

выживать. Человечеству приходится находить новые качественные инструменты для спасения окружающей среды. Одним из таких инструментов стала «зеленая экономика». Многие развитые страны уже перешли на данный тип экономики, а многие задумываются о таком переходе. «Зеленые» технологии не обошли стороной и Калужскую область.

«Зеленой экономикой» принято называть экономику, которая приводит к повышению благосостояния людей и укреплению социальной справедливости при одновременном снижении рисков для окружающей среды и дефицита экологических ресурсов [3,116]. Главными инструментами такой экономики считаются инновационные «зеленые» технологии, которые основаны на энерго- и ресурсосбережении, сокращении углеродных выбросов, альтернативных источниках энергии, чистом транспорте и др. Такие «зеленые» технологии охватывают следующие сферы:

- общее экологическое управление (управление отходами, борьба с загрязнением воды, воздуха, восстановление земель и пр.);

- производство энергии из возобновляемых источников (солнечная энергия, биотопливо и пр.), смягчение последствий изменения климата, снижение вредных выбросов в атмосферу, повышение эффективности использования топлива, а также энергоэффективности в зданиях и осветительных приборах.

Основной тенденцией «зеленой экономики» является повышение энергоэффективности и снижение трудоемкости продукции за счет снижения затрат, связанных с производством и переработкой сырья.

На сегодняшний день существует три аксиомы, на которых основана «зеленая экономика». Они представлены на рисунке 1 [2, 58].

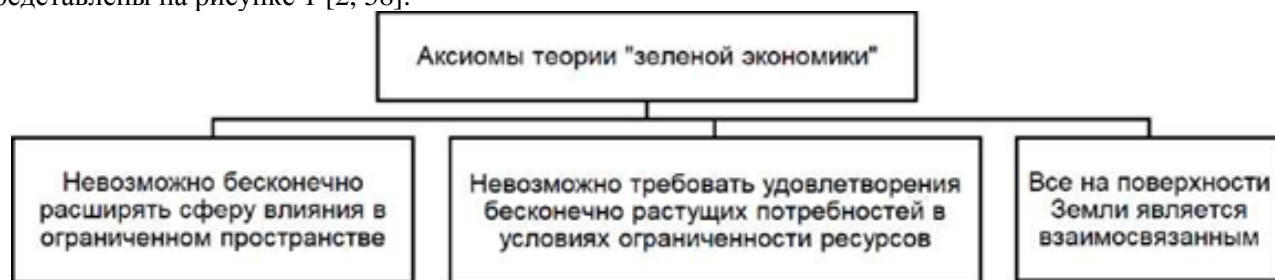


Рисунок 1 – Аксиомы теории «зеленой экономики»

«Зеленая экономика» может считаться успешной в случае, если она способна поддерживать высокий уровень качества жизни населения. Она должна приносить экономическое процветание и безопасную для здоровья человека окружающую среду. Сегодня, начиная с 2000 года, прослеживается тенденция устойчивого роста экологических товаров. Данную тенденцию можно проследить на рисунке 2.

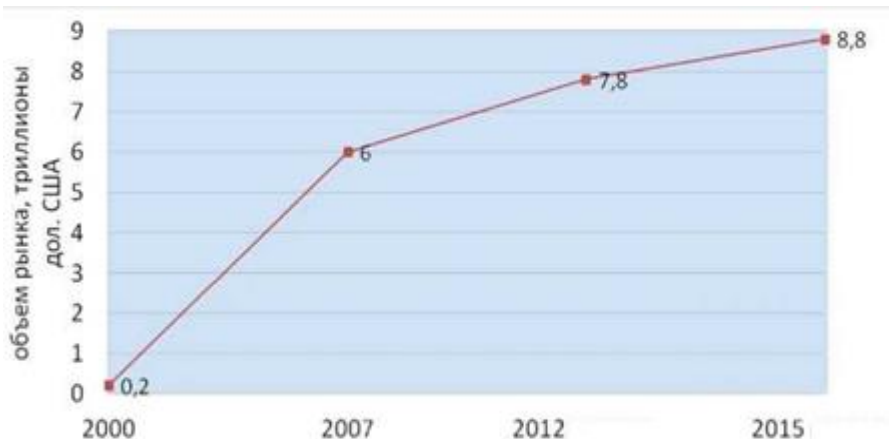


Рисунок 2 – Динамика роста производства экологических товаров и услуг, долл. США

Исходя из представленной динамики можно сделать вывод, что экологические товары и услуги с каждым годом приобретают все большую популярность, а в будущем роль таких товаров будет только возрастать.

В связи с положительной динамикой производства экологических товаров и услуг и с тем, что современная экономика должна приносить как можно меньше ущерба окружающей среде, власти Калужской области принимают комплекс мер, связанных с охраной окружающей среды и внедрением «зеленых» технологий в экономику региона. Одной из таких программ государственной поддержки является программа "Охрана окружающей среды в Калужской области". Главными ее задачами являются:

- Сохранение и восстановления биологического разнообразия Калужской области;
- развитие комплексной системы обращения с отходами;
- ликвидация последствий накопленного экологического ущерба от хозяйственной деятельности прошлых лет;
- повышение уровня благоустройства территории Калужской области.

Данная программа будет реализована в сроки с 2014-2020 гг. На ее реализацию из федерального и областного бюджета было выделено 1272,6 тыс. руб. [4].

На сегодняшний день в Калужской области существует ряд проблем, которые необходимо решить в кратчайшие сроки, так как проблемы экологического характера вызывают не только ухудшение качества окружающей среды, но и здоровья населения и, как следствие, повышение смертности населения.

Основными проблемами в сфере охраны окружающей среды в Калужской области являются:

- высокий уровень загрязнения атмосферного воздуха, водных объектов, образования отходов производства и потребления;
- низкий уровень обезвреживания и использования отходов производства и потребления;
- недостаточный уровень развития индустрии экологического назначения, производства экологически эффективного оборудования, оказания экологических услуг;
- угроза сокращения видового состава и численности объектов животного и растительного мира, утраты природных комплексов [4].

На сегодняшний день в Калужской области постепенно начинает формироваться «зеленая экономика», ведь некоторые «зеленые» технологии уже активно используются регионом. Так в калужском микрорайоне «Азарово» был запущен асфальтобетонный завод, отличительной особенностью которого является его высокая экологичность: 640 фильтров позволяют отсеять 99,99% всех вредных выбросов [5]. Также в поселке Ферзиково Калужской области на цементном заводе «Лафарж» запущена в эксплуатацию цех альтернативного топлива. Такое топливо позволит решить проблемы безопасной утилизации отходов, снизить себестоимость производства, а также сохранить уголь и газ. К концу 2015 году предприятие планирует заместить невозобновляемое природное топливо альтернативным на 15%, а к 2020 — на 45% [5]. Еще одним примером того, что Калужская область активно использует «зеленые» технологии является соглашение о сотрудничестве в сфере развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ) между Международной финансовой корпорацией (IFC) и правительством Калужской области. Первый этап сотрудничества IFC и Калужской области включает в себя разработку областной программы развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ). На сегодняшний день, помимо приведенных примеров, существует еще немало количество соглашений и разработок, которые подтверждают факт того, что правительство Калужской области поддерживает развитие «зеленой экономики» у себя в регионе.

Тем не менее, какой бы хорошей не была «зеленая экономика» она содержит в себе ряд проблем, которые должны быть решены для нормального ее функционирования. К таким проблемам можно отнести:

- недостатки регулирования этой сферы (не только в России, но и в развитых странах);
- длительность процесса их разработки и внедрения зачастую при непредсказуемых результатах (что влияет на решения компаний);
- сложность перестройки громоздкой энергетической и транспортной инфраструктуры;
- дефицит квалифицированных исследователей и управленцев и др.

Таким образом, «зеленая экономика» призвана сохранять благополучие общества за счет эффективного использования природных ресурсов, а также обеспечивать возвращение продуктов конечного пользования в производственный цикл. В связи с катастрофической экологической ситуацией данный тип экономики совершенно точно будет иметь место в ближайшем будущем. Для Калужской области, которая активно поддерживает все инновационные инициативы, такая экономика может стать правильным решением, которое поможет не только сохранить окружающую среду Калужского края, но и принести в его бюджет немало денежных поступлений.

Список литературы

- 1 Авдеева В.И., Костина О.И., Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н. Основные цели бюджетной политики Российской Федерации на Среднесрочную перспективу // Материалы 6 международно-практической конференции// Екатеринбург, Ежемесячный научный журнал № 1(6) 2015, часть 1. – С.39–41.
- 2 Губернаторова Н.Н., Костина О.И., Сергеева И. А. Цели и задачи бюджетной политики в условиях снижающихся макроэкономических показателей // Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции/ под редакцией Пироговой Т. Э., Никифорова Д. К. – Калуга: Издательство «Эйдос», 2015. – С.269–273.
- 3 Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Калужской области //«Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях» Материалы международной научно-практической конференции, Калуга: ИД «Эйдос», 2014г.- С.49-55.
- 4 Берденова К. А. «Зеленая» экономика как двигатель устойчивого развития // Сибирский торгово-экономический журнал. № 15 / 2012.- С.12-15
- 5 Гурьева М. А. «Зеленая экономика» в России // Теория и практика общественного развития. № 7/ 2015. – С. 58–59.
- 6 Захарова Т. В. Зеленая экономика и устойчивое развитие России: противоречия и перспективы // Вестник Томского государственного университета. Экономика. № 2 (30) / 2015. – С. 116–124.
- 7 Постановление об утверждении государственной программы Калужской области "Охрана окружающей среды в Калужской области": [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/> (Дата обращения 18.12.2015)
- 8 «Зеленые технологии» начинаются в Калуге: [Электронный ресурс]. URL: <http://znamkaluga.ru/> (Дата обращения 18.12.2015)

ДАВЫДОВА Д. А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Челябинский филиал

DAVYDOVA D. A.

Financial University at the Government of the Russian Federation
Chelyabinskbranch

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

THE FORMATION AND USE OF MEANS OF OBLIGATORY MEDICAL INSURANCE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация

В статье рассмотрены основные источники доходов и статьи расходов средств обязательного медицинского страхования. А также проанализированы структуры доходов и расходов ФОМС в Российской Федерации в период с 2008 года по 2014 год.

Abstract

The article describes the main sources of income and items of expenditure of means of obligatory medical insurance. As well as analyzes the structure of revenues and expenditures of the HIF in the Russian Federation in the period from 2008 to 2014 years.

Ключевые слова: фонд обязательного медицинского страхования, доходы, расходы, регулирование.

Keywords: the mandatory medical insurance Fund, revenues, expenditures, regulation.

В начале 90-х годов в Российской Федерации остро возникла потребность перейти на систему страховой медицины, когда государство признало, что охрана здоровья населения страны является важным фактором развития общества, но средств, необходимых для полноценного обеспечения такой защиты, в бюджете на тот момент не было. Главная цель введения обязательного медицинского

страхования в Российской Федерации – привлечение в здравоохранение дополнительных финансовых ресурсов, предоставление всем жителям страны одинаковых возможностей в получении медицинской помощи, предоставляемой за счет страховых взносов и платежей, в объеме и на условиях, определенных программами ОМС и стабильность системы здравоохранения [2].

Фонды обязательного медицинского страхования – денежные фонды, предназначенные для финансирования гарантированной государством медицинской помощи населению. В соответствии со ст. 1 Закона РФ от 28.06.1991 № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» обязательное медицинское страхование – это составная часть государственного социального страхования, которая обеспечивает всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования [4].

Формирование и использование фондов обязательного медицинского страхования регулируется Бюджетным кодексом РФ, Налоговым кодексом РФ, законодательством и подзаконными актами, касающимися здравоохранения и медицинского страхования, законами о бюджетах соответствующих фондов и их исполнении.

До 2009 года основным источником доходов ФОМС являлись отчисления от единого социального налога (ЕСН). Но с 2010 года структура поступлений в ФОМС изменилась: главным источником являются страховые взносы на обязательное медицинское страхование работающего населения. Таким образом, финансовые средства, которыми распоряжается Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, содержат в себе [5]:

- 1 страховые взносы на обязательное медицинское страхование;
- 2 налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения;
- 3 единый налог на временный доход для отдельных видов деятельности;
- 4 безвозмездные поступления из федерального бюджета;
- 5 доходы от размещения временно свободных средств;
- 6 недоимка, штрафы, пени по налогам;
- 7 иные источники, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

Структура доходов ФОМС и величина поступлений из каждого источника в период с 2008г. по 2014 г. наглядно представлена на диаграмме на рисунке 1 [3].

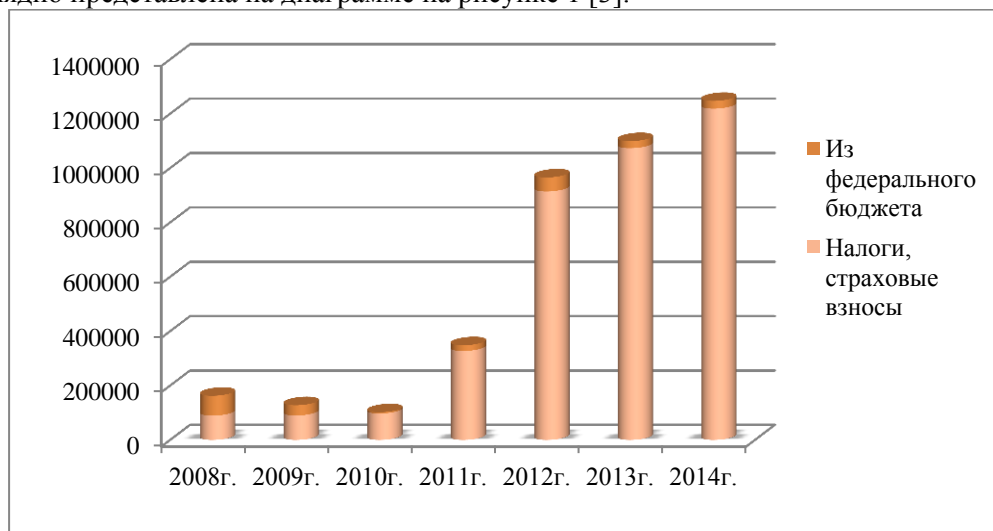


Рисунок 1 – Структура доходов ФОМС (в млн. руб.).

Таким образом, поступления из федерального бюджета сравнительно малы, по сравнению с возрастающей суммой налогов и страховых взносов, которая к 2014 году составила 1219 млрд. рублей. Вероятнее всего, это произошло из-за значительного увеличения ставок налогов и страховых взносов.

Федеральный фонд имеет право заниматься деятельностью, приносящей доходы. Доходы, полученные от этой деятельности, а также от использования имущества, приобретенного за счет этих средств и находящегося в оперативном управлении, в установленном порядке поступают в распоряжение Федерального ФОМС, учитываются на балансе и направляются для реализации уставных задач Федерального фонда.

Средства фонда обязательного медицинского страхования используются на следующие цели [5]:

1 выравнивание финансовых условий деятельности территориальных фондов ОМС в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования, включая нормированный страховой запас;

2 расходы на управление Фондом (компьютеризация системы ОМС, мероприятия по переподготовке и повышению квалификации кадров, научные исследования, проведение конференций и совещаний, международное сотрудничество, содержание аппарата Фонда и пр.);

3 субвенции на выполнение территориальных программ ОМС в рамках базовой программы ОМС;

4 оплата диспансеризации работающих граждан и оказания им первичной медико-санитарной помощи;

5 расходы на мероприятия в области здравоохранения, спорта и физической культуры, туризма;

6 реализация мер социальной поддержки отдельных категорий граждан по обеспечению лекарственными средствами;

7 средства Федерального фонда ОМС, передаваемые бюджету Фонда социального страхования РФ на оплату медицинской помощи женщинам в период беременности, родов и в послеродовом периоде, а также диспансерного наблюдения ребенка в течение первого года жизни;

8 субсидии, субвенции и дотации бюджетам территориальных фондов ОМС и т. д.

Структура расходов ФОМС в динамике с 2008 г. по 2014 г. наглядно показана на диаграмме на рисунке 2 [3].



Рисунок 2 – Структура расходов ФОМС (в млн. руб.).

Проанализировав данный график можно сделать несколько выводов:

1 сумма субвенций, выделяемая на выполнение территориальных программ ОМС, каждый год возрастает (с 71279 млн. руб. в 2008 г. до 1173928 млн. руб. в 2014г.), за исключением незначительного снижения в 2010 году;

2 размеры субсидий, которые направляются территориальным фондам, не имеют четко выраженной тенденции: сумма их колеблется в пределах от 49 млн. руб. (в 2013 году) до 234603 млн. руб. (в 2012 году);

3 средства на обеспечение лекарственными средствами отдельных категорий граждан последний раз были предоставлены в 2008г., а в дальнейшем эти выплаты были отменены;

4 размеры средств, передаваемые бюджету Фонда социального страхования РФ, имели четкую возрастающую тенденцию с 2008 года до 2011 года, в 2012 году они неожиданно, но незначительно уменьшаются до 17639 млн. руб., однако в 2013 году снова намечается возрастание до 17792 млн. руб., а в 2014 году – до 17982 млн. руб.;

5 финансирование исполнительной дирекции Фонда в рассматриваемом периоде нестабильна, начиная с 258 млн. руб. в 2009 году, заканчивая 676 млн. руб. в 2013 году.

Финансовые средства фонда, не израсходованные в истекшем отчетном году, изъятию из фонда не подлежат, не учитываются при утверждении бюджета на очередной финансовый год и являются резервом фонда медицинского страхования [1].

Для сбалансированности бюджета нужно стремиться распределять средства так, чтобы расходы были соразмерны доходам. На практике этого достичь практически невозможно. Более реальным и эффективным будет стремление к тому, чтобы расходы за каждый отчетный период были немного меньше, чем суммы поступивших средств. Тогда, накапливая этот излишек, можно будет сформировать резервный фонд на случай возникновения непредвиденных ситуаций. Или же накопить средства для реализации крупного проекта в области здравоохранения, программы в рамках медицинской помощи населению.

Список литературы

1 Александров И.М. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. - 486с.

2 Ковалев В.В. Финансы: Учебник. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.- 610с.

3 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

4 Федеральный закон от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru>

5 Федеральный фонд обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ora.ffoms.ru/>

ДАВЫДОВА Д. А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Челябинский филиал

DAVYDOVA D. A.

Financial University at the Government of the Russian Federation
Chelyabinskbranch

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

THE EFFICIENCY OF PRODUCTION AND ECONOMIC ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION

Аннотация

В статье рассмотрены главные критерии эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации. Изучены показатели, упорядоченность которых образует определенную систему показателей. А также представлены выводы по исследованию эффективности производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Челябинский трубопрокатный завод».

Abstract

The article describes the main criteria of efficiency of production economic activity of the organization. We studied the parameters, the regularity of which forms a certain system of indicators. And also presented the findings of the study of efficiency of production economic activity of JSC "Chelyabinsk tube rolling plant".

Ключевые слова: эффективность производства, система показателей, финансовые показатели, производственный показатели.

Keywords: the efficiency of production, system of indicators, financial indicators, operational indicators.

Рыночная экономика обуславливает необходимость развития экономического анализа в первую очередь на микроуровне, то есть на уровне отдельных организаций, так как именно они (при любой форме собственности) и составляют основу рыночной экономики.

Анализ эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия необходим не только руководителю организации для оценки финансового положения, но лицам, которые принимают непосредственное участие в хозяйственной практике:

1) инвесторам, которым необходимо принять решение о формировании портфеля ценных бумаг предприятия;

2) кредиторам, которые должны выдать при необходимости кредиты предприятию и быть уверенными, что их кредиты вернут вместе с процентами, раньше, чем предприятие обанкротится;

3) аудиторам, которым необходимо проверить отчетность и хозяйственную деятельность предприятия и дать соответствующие рекомендации по ведению бухгалтерского учета;

4) руководителям маркетинговых и рекламных отделов, которые на основе этой информации создают стратегию продвижения товара на рынки.

Современная экономика, с ее непрерывно ужесточающейся конкуренцией, требует от руководства и менеджеров предприятий, фирм и ассоциаций систематического повышения эффективности использования экономического потенциала, оптимальных форм хозяйствования, достижения лучших результатов при минимизации средств и затрат труда. Таким образом, необходимо развитие теории и практики анализа хозяйственной деятельности как одного из важнейших методов научного управления экономикой, что определяет актуальность данной статьи.

Эффективность производства – результативность производственно-хозяйственной деятельности, соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами выражающими достигнутый уровень производительных сил и степень их использования [4].

Главными критериями эффективности деятельности организации являются:

- действенность – степень достижения целей организации;
- экономичность – соотношение необходимого и фактического расхода ресурсов;
- качество – соответствие характеристик продукции (услуг) стандартам и требованиям потребителей;
- прибыльность – соотношение между доходами и суммарными издержками;
- продуктивность – соотношение объема продукции (услуг) за определенный период в натуральных, стоимостных и других показателях и затрат ресурсов, соответствующих данному объему продукции (ресурсы: трудовых, материальных, финансовых и др.);
- качество трудовой жизни – условия труда работников;
- инновационная активность – внедрение новшеств в различных функциональных областях деятельности организации.

Эффективность является сложной категорией, которая складывается в организации под воздействием большого количества внешних и внутренних факторов: экономических, правовых, социальных и др. Кроме того эффективность представлена в разнообразных видах, что также является причиной использования множества показателей для ее количественной оценки. При этом их упорядоченность, расположение, например, от обобщающих показателей эффективности к частным, образует определенную систему показателей.

Оценка экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия может быть выражена показателями производственной и финансовой эффективности [1].

К показателям производственной эффективности относятся:

Обобщающие показатели:

- отношение стоимости продукции к ее себестоимости;
- показатель оборачиваемости капитала;

Частные показатели:

- производительность труда;
- использование материальных ресурсов;
- использование оборотных средств.

К показателям финансовой эффективности относятся:

– чистый денежный поток;

Показатели рентабельности:

– рентабельность совокупных активов;

– рентабельность производства (операционного капитала);

– рентабельность собственного капитала;

– рентабельность продукции;

– рентабельность продаж (оборота);

– показатели прибыли.

На основе данной системы сделаем вывод об эффективности производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», сравнивая основные показатели за 9 месяцев 2014 и 2015 гг. Наглядно основные показатели финансово-экономической деятельности ОАО «ЧТПЗ» представлены в таблице 1 [3].

Таблица 1 - Динамика показателей, характеризующих финансово-экономическую деятельность организации

Наименование показателя	январь-сентябрь 2014г.	январь- сентябрь 2015г.
Производительность труда (тыс. руб./чел)	9 545.8	12 819.3
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	0.59	0.76
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	22 188. 8	19 674. 8
Рентабельность совокупных активов, %	2.9	4.7
Рентабельность собственного капитала, %	14.1	20.1
Чистая прибыль, тыс. руб.	3 231 284	5 360 366
Норма чистой прибыли, %	5	6.2

Таким образом, в период с января по сентябрь 2015 года производительность труда выросла на 34,3% (+3 273,5 тыс. руб./чел) по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Основное влияние на это оказал рост выручки, что связано с ростом объемов реализации, при сохранении численности работников.

За 9 месяцев 2015 года активы оборачивались в 1,3 раза быстрее, чем за аналогичный период 2014 года.

По состоянию на 30.09.2015 чистый оборотный капитал снизился на -11% (-2 514 млн. руб.) по сравнению с данными на 30.09.2014. На это оказало влияние увеличение краткосрочных обязательств в части кредиторской задолженности, что связано с увеличением объемов закупа вследствие роста объемов реализации и роста цен на сырье и материалы.

Увеличение объемов, изменение структуры реализации и структуры контрактов позволили заработать в период с января по сентябрь 2015 года чистую прибыль в размере 5 360,4 млн. руб. Это положительно повлияло на норму чистой прибыли, уровень рентабельности активов и собственного капитала.

Рассмотренная совокупность показателей в полной мере характеризует эффективность деятельности ОАО «Челябинский трубопрокатный завод»: увеличение основных показателей и незначительное снижение других характеризует ОАО «ЧТПЗ» как предприятие развивающееся эффективно и прогрессивно.

Экономическая эффективность пронизывает все сферы человеческой деятельности, все этапы общественного производства, является первоосновой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материальной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности.

Основными задачами анализа эффективности являются [2]:

– оценка хозяйственной ситуации;

– выявление факторов и причин достигнутого состояния;

– подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;

– выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Эффективная работа предприятий способствует обеспечению эффективности общественного производства. Она может быть достигнута тогда, когда использование наличных ресурсов невозможно.

но перестроить таким образом, чтобы увеличить выпуск одного товара без уменьшения выпуска любого другого товара.

Список литературы

1 Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.В.Коршунов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 407 с.

2 Образовательный сайт Кучеровой Е.Н. - Режим доступа: <http://www.kucherova.ru/>

3 ОАО «Челябинский трубопрокатный завод»// официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.chelpipe.ru/for_shareholders/disclosure_of_information/reports/quarterly_reports_of_the_issuer/

4 Школа финансового анализа: финансовый анализ и инвестиционный анализ от Жданова В. – Режим доступа: <http://www.beintrend.ru/>

ДАВЫДОВА О.В. ШЕВЁЛКИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Челябинский филиал

DAVYDOVA O.V., SHEVELKINA A.V.

Financial University at the Government of the Russian Federation
Chelyabinskbranch

СТРАХОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВРАЧЕЙ

PROFESSIONAL LIABILITY INSURANCE DOCTORS

Аннотация

В данной статье мы рассмотрим тему страхования профессиональной ответственности врачей, понятие данного вида страхования и особенности объектов страхования профессиональной ответственности.

Abstract

In this article we will discuss the topic of professional liability insurance of doctors, the concept of this type of insurance and characteristics of objects of professional liability insurance.

Ключевые слова: Страхование профессиональной ответственности, страхование рисков

Keywords: Professional liability insurance, risk insurance

За последние несколько лет внимание к проблеме развития страхования профессиональной ответственности очень выросло. Как отмечают специалисты, институт страхования профессиональной ответственности, является важнейшим элементом гражданского общества, обеспечивает эффективную организацию и функционирование гражданского правового оборота.

Страхование профессиональной ответственности - самостоятельная отрасль страховой деятельности, которая в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации защищает материальные интересы лиц пострадавших в результате действий или бездействий страхователя при использовании своих профессиональных обязанностей. При этом осуществляя регулирование отношений, возникающие между Страховщиком и Страхователем по поводу страхования профессиональной ответственности и возмещения убытков, нанесенных третьими лицами в связи с осуществлением профессиональной деятельности.

Страхование рисков профессиональной ответственности является важным элементом социальной структуры Российской Федерации, устойчивое развитие и эффективное функционирование механизма, является необходимым условием повышения уровня и улучшение качества выполнения своих профессиональных, юридических обязанностей.

При этом страхования рисков профессиональной ответственности представляют собой совокупность особых перераспределительных, замкнутых отношений между участниками, в ходе формирования страховых фондов, созданных для возмещения материального и иных ущербов предприятия-

ям, физическим лицам и организациям. Страховщик страхует страхователя от имущественной ответственности перед третьим лицом, которому страхователь нанес ущерб своими действиями или бездействием при выполнении профессиональных обязанностей.

Также отметим, что ответственность за вред, умышленно причиненный в ходе профессиональных обязанностей, не всегда охватывается условиями страхования. Если сравнить страхование профессиональной деятельности с другими видами страхования, то при страховании профессиональной ответственности наступление страхового случая зависит от квалификации лица, осуществляющего обусловленную профессиональную деятельность, а не от внешних факторов.

При этом виде страхования, страховой случай признается после вступления в силу решения общегражданского или арбитражного суда, который в свою очередь устанавливает имущественную ответственность за причинение материального ущерба клиенту и размер этого ущерба.

По правилам страхования профессиональной ответственности предусмотрено страхование ответственности только физических лиц, занимающихся деятельностью на профессиональной основе в качестве ИП. Юридические лица не могут страховать свою профессиональную ответственность, поскольку профессией не обладают. В соответствии со ст. 1068 Гражданского кодекса Российской Федерации ущерб, причиненный работниками организации или предприятия при исполнении трудовых, служебных и должностных обязанностей, возмещает данная организация т.е. юридическое лицо.

Исходя из вышеприведенного, юридическое лицо в праве перед третьими лицами, застраховать свою гражданскую ответственность за ущерб который причинили его работники исполняя свои трудовые, служебные и должностные обязанности.

За несколько прошедших лет, возрастает роль страхования профессиональной ответственности по мере развития экономических преобразований и развиваются его новейшие формы.

У каждого вида страхования профессиональной ответственности, есть свои характерные черты. Это зависит от вида деятельности. Так как для одной отрасли требуется лицензия, а для другой нет.

По законодательству Российской Федерации при выполнении отдельных видов деятельности нужно использовать обязательные стандарты и требования. Эти требования учитываются, когда заключается договор страхования профессиональной ответственности.

По договору страхования ответственности врачей Страховщик обязуется за обусловленную договором плату при наступлении страхового случая возместить Страхователю убытки и расходы, которые он понёс или должен будет понести в связи с предъявлением претензий от пациентов по факту нанесения ущерба в результате непреднамеренной профессиональной ошибки.

Возмещается вред жизни и здоровью пациента, причинённый вследствие непреднамеренной ошибки:

- при определении диагноза и плана лечения
- при проведении хирургических операций
- при выписке рецептов на применение лекарственных средств, в том числе в результате неправильно назначенной дозировки
- при осуществлении иных медицинских действий в рамках осуществления врачами и средним медицинским персоналом профессиональной деятельности

Не принимаются на страхование следующие врачебные специальности:

- Пластическая хирургия
- Торакальная хирургия
- Реанимация
- Акушерство
- Онкология
- Трансплантология

Страховое покрытие не действует в отношении требований, предъявленных в связи:

- Осуществление застрахованным врачом частной практики (вне клиники)
- Лечение / услуги по стимуляции / избеганию беременности, операции по стерилизации, искусственному оплодотворению и / или абортам, а также связанные с этим финансовыми убытками;

– Заражением пациентов СПИДом, его патогенными производными, гепатитом, а также любые генетические повреждения;

Исключения:

- Пластическая хирургия

– Врачебные специализации на границе медицинской и парамедицинской практики (в любом случае не должны покрываться специализации, не признаваемые официальной медицинской наукой и имеющие должного государственного регулирования)

– Страхование ответственности банков крови и плазмы, донорских центров.

– Ответственность медицинских и биологических исследовательских центров, которые не оказывают услуг пациентам

Стандарты:

– Стандартным условием является предоставление покрытия на 1 год. Необходимо избегать предоставления покрытия на период более года.

– Договором страхования должна предусматриваться франшиза.

– Стандартными исключениями являются ответственность за заражение СПИДом и его производными, гепатитом, а также любые генетические повреждения.

Страховая сумма:

В договоре страхования по соглашению сторон устанавливается предельный лимит ответственности Страховщика (страховая сумма), т.е. максимальная сумма, которую Страховщик может выплатить по всем страховым случаям по договору.

Также договором может быть предусмотрен лимит ответственности Страховщика по одному страховому случаю или на одного застрахованного. Установление лимита ответственности по одному страховому случаю позволяет снизить стоимость страхования для клиента.

По общему правилу при страховании ответственности изменение тарифа обратно пропорционально изменению лимита ответственности по договору, т.е. чем ниже лимит ответственности, тем выше будет тариф, и наоборот.

На стоимость страхования влияют следующие факторы: врачебная специализация

– стаж работы застрахованных лиц

– численность застрахованного персонала

– характер застрахованного персонала (врачи штатные, привлекаемые, средний медицинский персонал)

– планируемое количество пациентов

– количество лет с момента создания мед. учреждения

– наличие убытков (претензий) за последние 5 лет

– срок страхования

– размер лимита ответственности

– размер комиссионного вознаграждения

Расчет страхового тарифа:

Многопрофильная детская поликлиника имеет в своем составе терапевтическое отделение, стоматологическое отделение, диагностический центр, травмпункт. Оказывает медицинские услуги с 2005 года. За прошлый год в клинике была оказана помощь 5 500 пациентов. Общая численность застрахованных штатных врачей – 15 человек, стаж работы по специальности не менее 5 лет.

Лимит ответственности Страховщика: 5 000 000 рублей.

Лимит ответственности по одному страховому случаю: 2 000 000 рублей

Коэффициент за врачебные специализации: 1,65 (ортопедическая стоматология)

Коэффициент за численность мед. персонала: 1,00 (15 человек)

Коэффициент за профессиональный стаж врачей: 1,00 (не менее 5 лет)

Коэффициент за характер персонала: 1,00 (штатные врачи)

Коэффициент за количество пациентов: 1,00 (5 500 человек)

Коэффициент за возраст компании: 1,00 (более 2-х лет)

Коэффициент за историю убытков: 0,85 (убытков не было)

Тариф: 1,371%

Страховая премия: 68 550 рублей.

В страховое возмещение включаются:

– расходы на восстановление здоровья (санаторно-курортное лечение, посторонний уход, протезирование и т.п.)

– заработок, которого лишился потерпевший вследствие утраты или снижения трудоспособности

– расходы на погребение

- заработок, которого лишились иждивенцы в случае смерти потерпевшего (пациента)
- Кроме того, компенсируются следующие расходы:
- по предварительному выяснению обстоятельств страхового случая, определению степени виновности Застрахованного лица и внесудебной защите его интересов
- по уменьшению ущерба, причиненного страховым случаем
- по ведению в судебных органах дел по страховым случаям, в случаях, когда Страховщик настаивал на урегулировании убытка в судебном порядке

Список литературы

1. Быков Д.Ю. Определение финансовой устойчивости организации на основе денежных потоков и оборачиваемости активов и пассивов / Д.Ю. Быков // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2011. – № 2. – С. 15-20.
2. Современный финансовый инструментарий : теория и практика. Бутрина Ю.В., Головихин С.А., Демцура С.С., Жданова Н.В., Иванов С.А., Колющенко Т.П., Кострюкова Л.А., Лысенко Ю.В., Лысенко М.В., Макарова Л.И., Мызникова Т.Н., Таипова Э.Х., Тишина В.Н., Тишин П.Я., Ткач Е.С. монография / под редакцией Ю.В. Бутриной, В.Н. Тишиной. Челябинск, 2014.
3. Информационно-правовой портал «Гарант» – <http://www.garant.ru/>.
Лысенко Ю.В., Таипова Э.Х. Построение прогнозных сценариев с учетом использования имитационного моделирования
Сборник: НАУКА ЮУрГУ материалы 66-й научной конференции (Электронный ресурс). Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет; ответственный за выпуск: Ваулин С.Д.. 2014. С. 972-979.
4. Лысенко Ю.В. Инвестиционная деятельность предприятия
Торгово-экономические проблемы регионального бизнес пространства. 2015. № 1. С. 343-346.

ДЕЙНЕКО А. А.

Финансовый университет при Правительстве РФ
Челябинский филиал

DEYNEKO A. A.

Financial university at Government of Russian Federation
Chelyabinsk branch

ФИНАНСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ КАК ОБЪЕКТ ВНИМАНИЯ В СИСТЕМЕ УЧЕТА, КОНТРОЛЯ И ОТЧЕТНОСТИ В РФ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

BUSINESS ENTITIES FINANCES AS THE OBJECT OF ATTENTION IN THE SCOPE OF RUSSIAN ACCOUNTING, CONTROLLING AND REPORTING SYSTEM IN THE CONDITIONS OF ECONOMICAL RELATIONS GLOBALISATION

Аннотация

Актуальность темы продиктована сложившимися в настоящее время напряженными геополитическими настроениями среди стран-участников международной торговли и экономических отношений, усугубленных частыми экономическими кризисами. Система учета и контроля финансовых потоков играет важную роль как для государства при составлении торгового баланса, так и для участников внешнеэкономической деятельности.

В статье описаны основные принципы классификации финансовых потоков хозяйствующих субъектов в рамках их учета агентами государственного контроля.

Abstract

The relevance of the topic is dictated by the current intense geopolitical moods among the countries as members, participating in the international trade and economical relations, aggravated by rapid economical crises. Accounting and reporting system plays an important role both for government during trade balance calculations and for foreign trade participants in their activity.

Common principles of finance cash flows classification in the scope of accounting by the agents of government control are described in the article.

Ключевые слова: финансы хозяйствующих субъектов, классификация финансовых потоков, система учета и отчетности в российской федерации, валютный контроль.

Keywords: business entities finances, cash flows classification, accounting and reporting system in Russian Federation, foreign currency control.

В условиях экономического дисбаланса, и напряженных геополитических отношений важную роль играет выбор верной экономической стратегии государством и соблюдение установленных принципов ведения внешнеэкономической деятельности всеми хозяйствующими субъектами. Для оказания влияния на важных экономических партнеров или для извлечения максимальной выгоды для государственной экономики важно корректное составление отчетности о размерах международных потоков (торгового баланса) [1].

Для установления правовых основ и принципов ведения экономической деятельности, связанной с международными экономическими отношениями, государством разрабатываются законодательные акты, направленные на установление прав и обязанностей всех участников таковой деятельности. Совокупность всех подобных законодательных актов, указаний и положений и их применение в Российской Федерации принято называть Валютным контролем. Основными принципами валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации являются:

- 1) приоритет экономических мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования;
- 2) исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов;
- 3) единство внешней и внутренней валютной политики Российской Федерации;
- 4) единство системы валютного регулирования и валютного контроля;
- 5) обеспечение государством защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций [2].

Для реализации данных принципов Валютным законодательством также отведены права и обязанности всех задействованных сторон. В то время как для участников внешнеэкономической деятельности отведены ограничения в проведении валютных и трансграничных операций, а также обязанность составления платежных документов с указанием необходимой информации и корректных кодов видов валютных операций в платежных документах, для агентов валютного контроля (коммерческих банков) закреплена ответственность предоставлять органам валютного контроля (Центральному Банку и Правительству Российской Федерации) всю информацию о проводимых операциях. Таким образом государство получает исчерпывающую информацию о характере и размерах проводимых операций. Обладая подобной базой данных, государство способно применять регулирующие меры и интервенции во внешнюю политику [3]. Каким же образом проводится классификация всех финансовых потоков хозяйствующих субъектов?

Для выполнения данной задачи были разработанные специальные формы отчетности, направляемые агентами валютного контроля на регулярной основе в ЦБ РФ:

1 «Отчет о валютных операциях, осуществляемых по банковским счетам клиентов в уполномоченных банках».

Данная форма отчетности подразумевает предоставление информации обо всех валютных операциях, осуществляемых хозяйствующими субъектами по расчетным счетам в уполномоченных банках. Для каждого вида операции предусмотрены различные коды, характеризующую данную операцию. Таким образом в ЦБ РФ попадает информация о зачислении денежных средств или о списании денежных средств при проведении операций, связанных с отчуждением хозяйствующим субъектом российской или иностранной валюты, ввозом или вывозом товара с территории РФ, приобретением или отчуждением товара без пересечения границы РФ, оказанием или получением услуг, операциями с недвижимым имуществом, операциями по уступке прав требования, кредитованием, инвестициями, ценными бумагами, движением наличной иностранной валюты, неторговыми операциями, и т.д. Отчет подразумевает предоставление информации о принадлежности Банка нерезидента к конкретной стране. Таким образом формируется информация об основном движении финансов хозяйствующих субъектов в РФ;

2 «Сведения о расчетах между резидентами и нерезидентами за выполнение работ, оказание услуг, передачу информации, результатов интеллектуальной деятельности, операции неторгового характера и за товары, не пересекающие границу Российской Федерации».

Форма отчетности, связанная с предоставлением уточненной информации об операциях, проводимых с участием финансов хозяйствующих субъектов при осуществлении операций, связанных с неторговыми операциями, операциями предоставления или получения услуг. В то время как общая сумма финансовых потоков, задействованных при проведении подобных операциях, с указанием страны назначения указывается в вышеупомянутой форме отчетности, данный отчет предоставляет подробную информацию о конкретных видах услуг, или товаре, не пересекающем границу РФ. Данная уточняющая форма используется коммерческими банками ввиду того, что информация об уточненных наименованиях товарных позиций накапливается и предоставляется таможенными органами. Для отдельных видов услуг предусмотрены различные коды, которые могут характеризовать выполнение или получение услуг, связанных с строительными, ремонтными, монтажными, гостиничными, грузовыми и пассажирскими перевозками, телекоммуникационными, медицинскими, страховыми, компьютерными, рекламными, государственными, таможенными и другими видами услуг. Отчет также подразумевает накопление информации о принадлежности сторон к конкретной стране;

3 «Отчет о валютных операциях, осуществление которых предусматривает оформление паспорта сделки». Операции, осуществляемые по контрактам, сумма которых равны или превышает 50000 долларов США или эквивалент данной суммы подвергаются более пристальному вниманию и контролю со стороны регулятора;

4 «Сведения об операциях с ценными бумагами, долями, паями и вкладами в имуществе, совершенных между резидентами и нерезидентами»

Уточняющая форма отчетности, подразумевающая накопление информации о конкретных ценных бумагах, их эмитентах, о виде недвижимого имущества, задействованного в договорах долевого участия и т.д.;

5 «Сведения о трансграничных переводах физических лиц».

В то время как название данной формы не указывает на участие в проведении операций хозяйствующих субъектов, и отчетность связана с проведением операций физическими лицами по их счетам в уполномоченных Банках, отчет подразумевает указание информации о принадлежности контрагента к разряду физических или юридических лиц.

Таким образом мы можем наблюдать сложившуюся в Российской Федерации систему сбора информации, отчетности и контроля со стороны Центрального Банка и Правительства Российской Федерации, подразумевающую классификацию задействованных финансов хозяйствующих субъектов на различные группы.

Финансы хозяйствующих субъектов являются на постоянной основе неотъемлемым объектом внимания регулятора. Сложно предположить возможные рамки или ограничение использования данной информации [4]. В условиях напряженных геополитических отношений информация подобного рода используется лидерами различных стран для попыток оказания давления на принятие важных стратегических решений странами конкурентами. Введение санкций в отношении определенного вида товаров или услуг, в отношении экономических отношений той или иной страны было бы невозможно без систематизированного сбора и анализа подобного рода информации.

Список литературы

1 Современный финансовый механизм и инструментарий развития малого и среднего предпринимательства// Якушев А.А., Бухтиярова Т.И., Дубынина А.В., Калмакова Н.А., Согрина Н.С., Сумкин А.С., Хлестова К.С., Крутчанкова К.А., Перезовова О.В. // Монография / Челябинск, 2015.

2 Указание Банка России от 12.11.2009 N 2332-У (ред. от 03.12.2015) «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 16.12.2009 N 15615) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016)

3 Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О валютном регулировании и валютном контроле»

4 <http://korrespondent.net> / Россия запретила ввоз товаров машиностроения / [Электронный ресурс] / - URL: <http://korrespondent.net/world/russia/3474239-rossyia-zapretyla-vvoz-tovarov-mashynostroeniya>

5 reftrend.ru / Сущность финансов хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс] / - URL: <http://reftrend.ru/489777.html>

ДИК Э. Р., ЯКУШЕВ А. А.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

DICK E. R.YAKUSHEV A. A.
Financial University under the Government of the Russian
Federation, Chelyabinsk branch

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДА МНОГОУГОЛЬНИКА

ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE C USING THE METHOD OF THE POLYGON

Аннотация

Одной из основных проблем оценки конкурентоспособности предприятий является то, что в настоящее время не существует общепринятой методики оценки конкурентоспособности предприятий. В статье предложена методика сравнительной оценки конкурентоспособности предприятий – метод «многоугольник конкурентоспособности».

Abstract

One of the main problems of assessing the competitiveness of enterprises is the fact that currently there is no generally accepted methodology for assessing the competitiveness of enterprises . In the article the technique of comparative assessment of the competitiveness of enterprises - the method of "polygon competitiveness."

Ключевые слова: конкурентоспособность, метод многоугольника.

Keywords: competitiveness, the polygon method.

Рыночные отношения диктуют предприятию четкие ориентиры в конкурентной борьбе: максимальное удовлетворение требований потребителя и эффективность производственно-экономической деятельности. Реализация последних состоит в поиске и использовании конкурентных преимуществ предприятия, обеспечивающих достижение прочных конкурентных позиций на рынке.

Конкурентоспособность предприятия на рынке проявляется через имидж, т.е. представление покупателей (потребителей) об этой фирме, основанное на ее деловой репутации в качестве производителя или поставщика [1].

Одной из основных проблем оценки конкурентоспособности предприятий является то, что в настоящее время не существует общепринятой методики оценки конкурентоспособности предприятий. Кроме того, нельзя разработать единую методику конкурентоспособности предприятий всех отраслей, так как отдельные важнейшие показатели конкурентоспособности предприятий в одной отрасли имеют небольшое значение в другой.

Наиболее удобным способом сравнительной оценки можно назвать «метод многоугольника» или многоугольник конкурентоспособности. Достоинством данного метода является то, что реализуется наглядное отображение анализа и конкурентоспособности по всем направлениям проводимых исследований. Представляет он собой отображение на чертеже положения сравниваемых предприятий-конкурентов по каждому показателю [2]. Для его использования необходимо:

1 Определить направления (зоны) оценки конкурентоспособности. Для наглядности полученного результата, часто рекомендуется ограничить 5-6 направлениями зонами оценки;

2 Установить максимальное (эталонное) количество баллов оценивания, одинаковое по каждому направлению оценивания;

3 Определить количество баллов, набранных предприятием, чем оценивается, в сравнении с эталонным значением;

4 Построить диаграмму иллюстрации положения конкурентоспособности предприятия.

Радиус масштабирования эталонного многоугольника определяется установленным максимальным баллом оценки.

Многоугольник фактического положения предприятия строится путем отложения на осях набранных баллов и объединения полученных точек.

Построение многоугольника конкурентоспособности позволяет не только наглядно определить положение предприятия на рынке по сравнению с ее конкурентами, но и сравнить ее с идеальной моделью функционирования.

Предприятию с наибольшим уровнем конкурентоспособности будет соответствовать многоугольник с максимальной площадью. Если проводить оси, на которых отражаются уровни значений каждого из исследуемых факторов под равными между собой углами, то достаточно легко можно рассчитать площадь каждого многоугольника по формуле:

$$S_i = 1/2 (\sin 360^\circ/n)(a_i * a_n + \sum a_i * a_{i+1}), \quad (1)$$

где a_i – значение i -го единичного показателя конкурентоспособности;

n – количество анализируемых факторов конкурентоспособности.

Графическая модель определения конкурентоспособности предприятия будет выглядеть так, как представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Графическая модель определения конкурентоспособности предприятия

В результате появляется возможность оценить реальное положение дел на предприятии, определить точки возможного роста и его конкурентные преимущества.

Рассмотрим применение методики на конкретном примере. На строительном рынке Челябинской области имеются предприятия-конкуренты (ООО «Паритет», ООО «РСК №1», ООО «Элит-строй»), которые выполняют однотипные виды работ по капитальному ремонту многоквартирных домов.

Для оценки конкурентоспособности этих предприятий в качестве индикатора рассматриваются следующие финансовые показатели:

1) Деловая активность:

- фондоотдача (позволяет оценить эффективность использования основных производственных фондов предприятия);
- коэффициент оборачиваемости оборотных активов (позволяет оценить эффективность системы управления текущими активами);
- коэффициент оборачиваемости запасов (позволяет оценить эффективность системы управления запасами предприятия);
- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (позволяет оценить эффективность системы управления расчетами с поставщиками и подрядчиками);
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (позволяет оценить эффективность политики работы с дебиторами).

2) Рентабельность:

- рентабельность продаж;
- рентабельность активов.

3) Показатель финансовой устойчивости: коэффициент автономии.

4) Показатели ликвидности и платежеспособности:

- коэффициент текущей ликвидности;
- общий показатель платежеспособности;

Данные показатели выбраны для анализа неслучайно. Они в совокупности характеризуют потенциальные возможности предприятия, а также используются при процедуре тендерного отбора предприятий-подрядчиков для выполнения работ.

На следующем этапе исследования формируется матрица рейтинговых оценок показателей конкурентоспособности предприятий. Оценка проводится по десятибалльной шкале. Для проведения расчетов в таблице 1 приведены фактические финансовые показатели.

Таблица 1 – Показатели для оценки конкурентоспособности

Критерии конкурентоспособности	ООО «РСК №1»	ООО «Элит-строй»	ООО «Паритет»	Эталонное значение
Показатели деловой активности и рентабельности				
Фондоотдача (ФО)	6,59	12,10	9,67	9,45
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (K_{OOA})	2,46	2,15	3,12	2,58
Коэффициент оборачиваемости запасов (K_{O3})	3,18	2,10	4,88	24
Период обращения кредиторской задолженности (K_{OK3})	3,2	5,99	3,77	12
Период инкассации дебиторской задолженности (K_{OD3})	5,8	6,64	5,97	12
Рентабельность продаж ($R_{ПР}$)	18,97	15,77	17,98	17,57
Рентабельность активов по чистой прибыли (R_A)	14,15	11,67	14,23	13,35
Показатели финансовой устойчивости				
Коэффициент автономии (K_{ABT})	0,12	0,09	0,51	0,8
Показатели ликвидности и платежеспособности				
Коэффициент текущей ликвидности	1,58	1,38	1,76	2
Общий показатель платежеспособности	1,14	1,9	1,7	2

Эталонные значения, представленные таблице 1, рассчитаны с учетом следующих допущений:

1) Эталонное значение коэффициента оборачиваемости запасов (K_{O3}) может быть представлено исходя из идеальных условий хозяйствования, то есть при работе с поставщиками по принципу «Точно в срок». Однако идеальные условия в нашей действительности фактически невозможны, и поэтому с учетом времени расходования запаса до порогового уровня время оборачиваемости запасов будет существенным. Поэтому в качестве эталона примем время обращения равное 15 дням, что соответствует значению коэффициента, равного 24,00.

2) Эталонное значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности представлено исходя из положений ГК РФ Ч. II Гл. 45 ст. 849 «Сроки операций по счету», согласно которому «Банк обязан зачислять поступившие на счет клиента денежные средства не позже дня, следующего за днем поступления в банк соответствующего платежного документа, если более короткий срок не предусмотрен договором банковского счета». То есть перевод денежных средств со счета на счет фактически занимает два банковских дня. Однако стандартные условия договоров поставки составляют 28 дней, поэтому в качестве эталона выбрано 30 дней, что также не противоречит п. 2 ст. 3 и п. 2 ст. 6 закона № 127-ФЗ, согласно которому «Кредиторы могут инициировать банкротство предприятия при наличии у него задолженности в размере от 100 тыс. рублей с просрочкой погашения не меньше трех месяцев».

3) Эталонное значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности представлено также исходя из положений ГК РФ Ч. II Гл. 45 ст. 849 «Сроки операций по счету», как и в предыдущем пункте.

4) Эталонное значение показателя общей платежеспособности рассчитано, исходя из рекомендуемых значений коэффициента финансовой зависимости, и исключает противоречие между ними.

5) В случае отсутствия рекомендуемых в качестве эталона значений за эталон принимается среднее значение финансового показателя, рассчитанное с учетом финансовых показателей предприятий - конкурентов.

Переведем значения показателей (табл. 1) в баллы, используя десятибалльную шкалу (табл. 2). Данный прием позволит построить лепестковую диаграмму, и на ее основе выполнить сравнительную оценку конкурентной позиции предприятий.

Таблица 2 – Показатели для оценки конкурентоспособности

Критерии конкурентоспособности	ООО «РСК №1»	ООО «Элит-строй»	ООО «Паритет»	Эталонный балл
Показатели деловой активности и рентабельности				
Фондоотдача (ФО)	6,97	12,80	10,23	10,00
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (K _{ооа})	9,55	8,34	12,11	10,00
Коэффициент оборачиваемости запасов (K _{оз})	1,33	0,88	2,03	10,00
Период обращения кредиторской задолженности (K _{окз})	2,67	4,99	3,14	10,00
Период инкассации дебиторской задолженности (K _{одз})	4,83	5,53	4,98	10,00
Рентабельность продаж (R _{пр})	10,79	8,97	10,23	10,00
Рентабельность активов по чистой прибыли (R _а)	10,60	8,74	10,66	10,00
Показатели финансовой устойчивости				
Коэффициент автономии (K _{авт})	1,50	1,13	6,38	10,00
Показатели ликвидности и платежеспособности				
Коэффициент текущей ликвидности	7,90	6,90	8,80	10,00
Общий показатель платежеспособности	5,70	9,50	8,50	10,00

На основе данных таблицы 2 сформированы многоугольники конкурентоспособности анализируемых предприятий, которые представлены на рисунке 2.

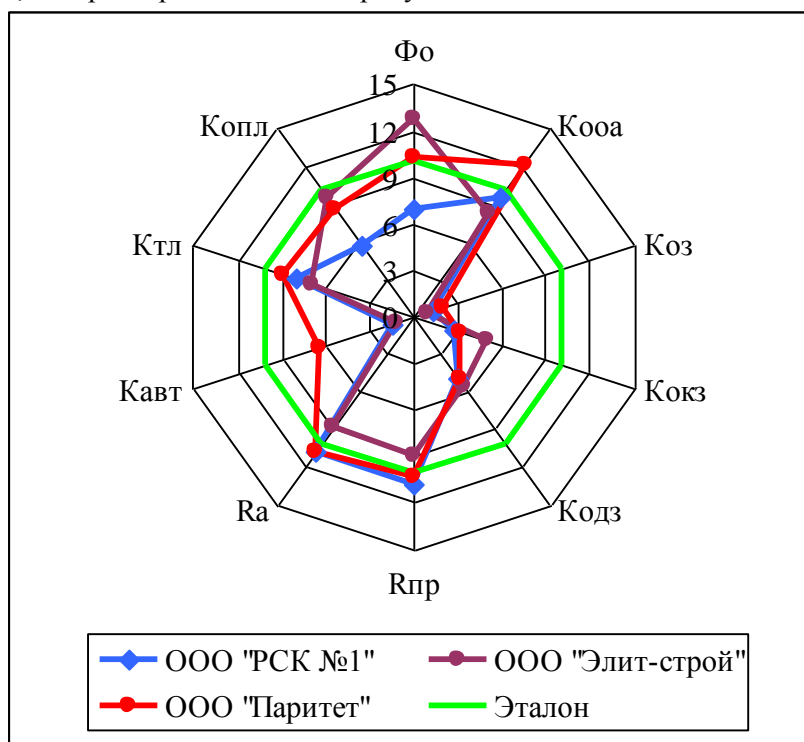


Рисунок 2 – Диаграмма конкурентоспособности ООО «РСК №1»

Рассчитаем площади многоугольников конкурентоспособности предприятий по формуле (1):

ООО «РСК №1»:

$$S = \frac{1}{2} \times \sin (360^\circ / 10) \times (6,97 \times 9,55 + 9,55 \times 1,33 + 1,33 \times 2,67 + 2,67 \times 4,83 + 4,83 \times 10,79 + 10,79 \times 10,6 + 10,6 \times 1,5 + 1,5 \times 7,9 + 7,9 \times 5,7 + 5,7 \times 6,97) = 69,2 \text{ кв. баллов.}$$

ООО «Элит-строй»:

$S = \frac{1}{2} \times \sin (360^\circ / 10) \times (12,8 \times 8,34 + 8,34 \times 0,88 + 0,88 \times 4,99 + 4,99 \times 5,53 + 5,53 \times 8,97 + 8,97 \times 8,74 + 8,74 \times 1,13 + 1,13 \times 6,9 + 6,9 \times 9,5 + 9,5 \times 12,8) = 88,44$ кв. баллов.

ООО «Паритет»:

$S = \frac{1}{2} \times \sin (360^\circ / 10) \times (7,99 \times 10 + 10 \times 2,03 + 2,03 \times 3,14 + 3,14 \times 4,98 + 4,98 \times 9,48 + 9,48 \times 10 + 10 \times 6,38 + 6,38 \times 8,8 + 8,8 \times 8,5 + 8,5 \times 7,99) = 113,8$ кв. баллов.

Расчеты показывают, что наиболее конкурентоспособным предприятием из сравниваемых является ООО «Паритет» (площадь многоугольника 113,8 кв. баллов). ООО «РСК №1» уступает в конкурентоспособности предприятиям ООО «Элит-строй» и ООО «Паритет» по показателям фондоотдачи и общей платежеспособности, а ООО «Паритет» и по всем остальным, за исключением рентабельности продаж. Однако ООО «РСК №1» превосходит ООО «Элит-строй» по показателям эффективности использования оборотного имущества (за исключением дебиторской задолженности), рентабельности и автономии.

Таким образом, приведенная методика позволяет наглядно выявить сильные и слабые стороны одного предприятия по отношению к другому, исследовать не только факторы, влияющие на конкурентоспособность строительных предприятий, но и оценивать последствия их изменений в будущем, а также их влияние на конкурентное положение предприятий-конкурентов на рынке строительных услуг.

Список литературы

1 Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л. Т. Гиляровская, А. А. Вехорева. – СПб.: Питер, 2013. – 563 с.

2 Мокроносов А. Г. Конкуренция и конкурентоспособность – Учебное пособие / А. Г. Мокроносов, И. Н. Маврина. – Екатеринбург. : Издательство Уральского университета, 2014. – 192 с.

ДОМРАЧЕВА Д.О., ДУБЫНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

DOMRACHEVA D.O., DUBYNINA A.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РАСХОДЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

CONSUMER EXPENSES OF HOUSE FARMS OF THE RUSSIAN ECONOMY: TENDENCIES AND PROSPECTS

Аннотация

Одним из важных экономических и социальных показателей, характеризующих условия жизни граждан в стране, является доля расходов населения. В России доля этих расходов в общем объеме расходов значительно выше, чем в промышленно развитых странах мира.

Статья посвящена исследованию изменений потребительских доходов и расходов российских домашних хозяйств на покупку товаров и оплату услуг в различные периоды.

Abstract

One of the important economic and social indicators characterizing living conditions of citizens in the country is the share of expenses of the population. In Russia the share of these expenses in the total amount of expenses is much higher, than in industrialized countries of the world.

Article is devoted to research of changes of the consumer income and expenses of the Russian house farms on purchase of goods and fee during various periods.

Ключевые слова: доходы; расходы; население; потребительское поведение; анализ; домашние хозяйства; структура; период; рост.

Keywords: revenues; expenditures; population; consumer behavior; analysis; households; structure; period; growth.

По международным оценкам российские домашние хозяйства занимают преимущественно срединное расположение на шкале мировых доходов. Массовое потребление в российской экономике выходит за пределы минимальных потребительских нужд. В этой связи сектор домашних хозяйств, имеющий ресурсы для развития и перспективных направлений их использования, является основным и важным регулятором экономических изменений [2].

По данным статического анализа структура и динамика потребительских расходов в ВВП России за 2013-2014 гг. представлена на рисунке 1 [4].



Рисунок 1 – Структура и динамика потребительских расходов в ВВП России

Данные рис. 1 определяют наибольшую долю потребительских расходов в части расходов на конечное потребление домашних хозяйств (она составляет более 50% за анализируемый период). Следует отметить по результатам динамического анализа незначительный рост указанных показателей.

Проследить изменения в потребительском поведении населения позволяет анализ использования денежных доходов населения [4]: агрегированные виды расходов, оцененные на основе макроэкономического баланса доходов и расходов сектора домохозяйств (рисунок 2).



Рисунок 2 – Динамика структуры использования денежных доходов населения, 1990-2013 гг., %

Доля расходов населения на покупку товаров и оплату услуг (рис. 2), используемая в качестве оценки потребительских расходов домохозяйств, по сравнению с 1980-ми годами сократилась существенно: с 83% в 1985 году до уровня 70% в 2000-ные.

Динамика рассматриваемой компоненты расходов реагирует на экономические кризисы. По данным статистического анализа в годы кризиса ее доля в структуре использования денежных доходов возрастала до 75-78%. Следовательно, для кризисных периодов характерен «уход населения в потребление». Данное определение обусловлено множеством причин, но среди них мы выделяем: во-первых, чувствительность потребительского рынка, отличающегося высокой долей импорта к колебанию валютных курсов, во-вторых, опыт поведения населения в условиях высокой инфляции, который позиционирует потребительскую практику «покупки впрок» в качестве лучшей стратегии.

Отдельным периодом анализа потребительской практики является трехлетний период (2011-2013 г.), в который не наблюдалось значительных изменений в потребительском поведении. Экономика стимулировала потребительский спрос, который стал драйвером экономического роста (особенно в 2013 г.). Не имея надежных инструментов для организованных сбережений, население наращивает потребление, перебросив порядка 5% своих доходов на текущее потребление и покупку валюты. В качестве результата структура потребительских расходов оказалась похожей на кризисную.

Доля расходов на обязательные платежи и взносы в структуре расходов населения в 2012 г. характеризуется следующими показателями: расходы на оплату процентов, уплаченных за предоставленные кредиты, составили около 3% от общего объема расходов населения. Для этого периода характерно слабое развитие институтов ипотеки. Последующий бурный рост ипотечных кредитов наблюдается в 2013 г. (1353,6 млрд. руб. – рост в 9 раз). В 2014 году четверть сделок на рынке жилья осуществлялась с ипотекой, что подтверждает массовый характер новой модели решения жилищной проблемы и может стать источником финансовых рисков.

В действующей практике ипотечного кредитования для решения проблем жилищной реформы периодически пересматриваются условия и ставки платежей за пользование ипотечным кредитом.

Качественно изменяется по составу статей баланс денежных доходов и расходов: в структуре расходов населения появились новые статьи (приобретение недвижимости, покупка ценных бумаг, иностранной валюты). Для баланса денежных доходов и расходов характерно, что около 15% доходов населения хранится на счетах индивидуальных предпринимателей. Для экономики это значимый, но пока еще в большей степени потенциальный источник внутренних инвестиций.

Макроэкономические данные баланса денежных доходов и расходов свидетельствуют об опережающем, по сравнению с доходами, росте объемов финансовых активов населения. Данная тенденция является эффективной, но ее активизация предусматривает необходимость организационных мер банковской системы по увеличению роста вкладов населения в результате изменений денежных доходов.

Баланс доходов и расходов предусматривает равновесие доходов (по источникам формирования) и расходов (по направлениям использования). В этой связи правомерен детальный анализ структуры потребительских расходов [1].

Результаты динамического анализа структуры потребительских расходов населения за 1985-2013 гг. представлены на рисунке 3 [4].

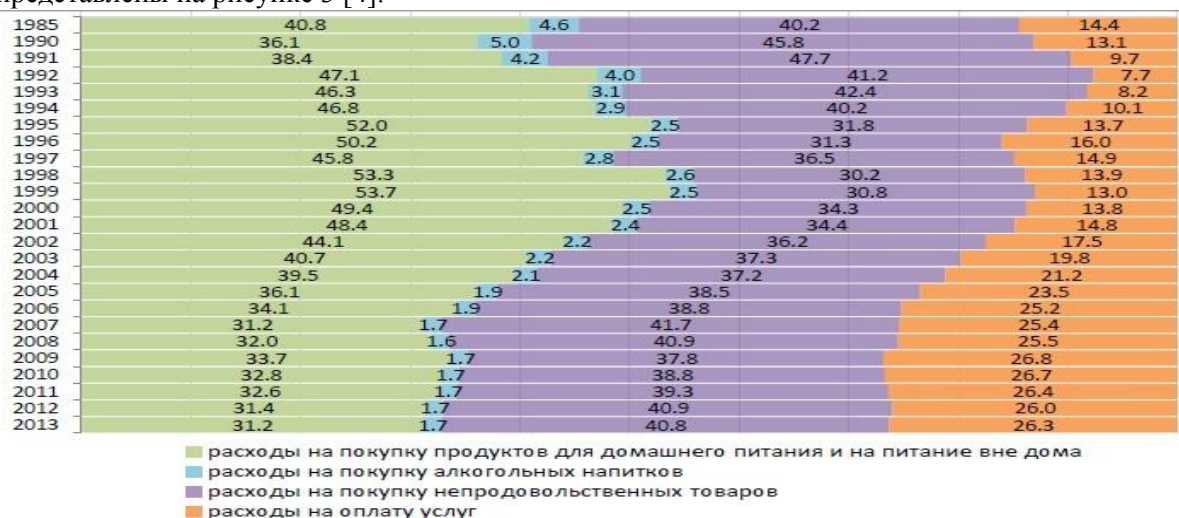


Рисунок 3 – Динамика структуры потребительских расходов населения, 1985-2013 гг., в %

Исследуя динамику расходов на отдельные потребительские агрегаты (рис. 3) можно отметить изменения в реальном потреблении домашних хозяйств. Уже в 2012 году, согласно данным НИУ-ВШЭ, около четверти российских домохозяйств покупают товары через интернет. При этом в большей степени такой способ совершения покупок распространен среди высокодоходных слоев населения: среди 10% самых обеспеченных домохозяйств его используют 50%, а среди 10% самых бедных – только 6%. По оценкам компании Data Insight, в 2013 году посредством интернет-торговли было приобретено товаров на 670 млрд. руб. (на 520 млрд. руб. в российских интернет-магазинах и на 150 млрд. руб. – в зарубежных), что соответствует 2,6% от совокупных расходов на покупку товаров. Для активизации динамических изменений расходов использование новых технологий покупки (интернет-торговля) расширяет возможности домохозяйств, особенно в условиях повышенных рисков снижения уровня жизни.

Необходимо провести сравнительный анализ расходов населения до рыночных реформ и в период их реализации. Накануне рыночных реформ доля расходов на питание составляла 36,1%, а в 1999 году, когда наблюдалось максимальное падение реальных доходов населения, она поднялась до 53,7%. На фоне высоких темпов экономического роста этот показатель снизился до 31,2% в 2007 году, затем вырос в период кризиса до 33,7%, а с 2010 года снова начал снижаться. К 2013 году общее сокращение по сравнению с уровнем кризисных 1998-1999 лет превысило 22 п.п.

Доля расходов на питание в структуре потребительских расходов является одним из важнейших показателей качества динамики потребления: чем она выше, тем ниже уровень материального достатка, и наоборот [3].

В контексте международных сопоставлений доля низкоэластичных расходов, к которым относятся расходы на питание, несмотря на положительную динамику, остается достаточно высокой. Если в 2011 году российские домохозяйства потратили 25,3% всех потребительских расходов на покупку продуктов питания и безалкогольные напитки, то в Португалии эти расходы составили 14,7%, а в США – 6%.

Выполненный анализ позволяет сделать вывод о перспективных тенденциях развития потребительских доходов и расходов. Нами на основе монографического обзора установлено, что в условиях наступающей рецессии, когда экономическая и политическая неопределенность приводит к снижению уровня жизни, следует ожидать адаптации по трем направлениям [1, 3]:

- рост доли расходов на питание в структуре потребительских расходов населения;
- снижение расходов на питание в реальном выражении;
- рост объема и доли поступлений из личных подсобных хозяйств.

Сокращение доли расходов на питание, как правило, сопровождается ростом доли расходов на непродовольственные товары, и наоборот. Среди расходов на непродовольственные товары за весь рассматриваемый период наиболее заметно выросли расходы на транспортные средства и топливо, медицинские изделия и предметы личной гигиены.

В качестве тенденции нами отмечается значительный рост доли расходов на оплату услуг. Безусловно, основным локомотивом роста расходов на услуги стали жилищно-коммунальные платежи, в начале 1990-х «схлопнувшиеся» до чисто символических 0,7%, а сегодня составляющие почти 10% потребительских расходов домохозяйств. Данная ситуация может оправдана в связи с дополнительными проблемами по реформированию ЖКХ и управлению им. Следует отметить, что в настоящее время жилищно-коммунальные платежи не являются единственной массово распространенной статьей расходов на услуги. Отличительной чертой в современных условиях информационного пространства стали платежи за услуги связи (3,4-3,5% общего объема расходов средств).

Медицинские услуги составляют 1,5% потребительских расходов, что экономически неоправданно в условиях реализации программ социальной защищенности. Именно поэтому реформа местного самоуправления предусматривает финансирование медицинских учреждений из муниципальных бюджетов с тем, чтобы обеспечить снижение социальной напряженности.

Доля расходов на услуги в системе образования за рассматриваемый период формально не изменилась (1,5% по аналогии с ситуацией 1991 г.). Но следует отметить, что негативно изменилась ситуация с расходами: платные услуги появляются на всех уровнях образовательной системы взамен бюджетного финансирования.

При рассмотрении тенденций можно отметить небольшой рост расходов домашних хозяйств на услуги пассажирского транспорта. В отношении последней статьи стоит пояснить, что если в нее включить увеличение расходов на топливо (до 3%), на ремонт и покупку транспортных средств, то совокупный рост расходов населения на транспорт за последние двадцать лет составит более 10%.

При всех негативных тенденциях, относительно быстрыми темпами возрастают расходы на культурный досуг и ежегодный отдых, на который в 2012 году пришлось 6,9% расходов, в 2013 году – 7,2%.

В обобщенном виде структура потребительских расходов домашних хозяйств за I-II кварталы 2013-2014 гг. представлена в таблице 1 [4].

Таблица 1 – Структура потребительских расходов всех домашних хозяйств за I-II кварталы 2013-2014 гг.

Показатели	I квартал		II квартал	
	2013	2014	2013	2014
Потребительские расходы, всего: в.ч.	100	100	100	100
– продукты питания и безалкогольные напитки	28,5	28,2	25,3	28,5
– одежда и обувь	8,6	8,1	8,1	7,9
– предметы домашнего обихода, бытовая техника, уход за домом	6,3	6,7	7,6	5,8
– жилищные услуги, вода, электроэнергия, газ и др. виды топлива	11,5	11,8	11,4	11,1
– здравоохранение, в т.ч.	4,0	3,9	3,2	3,9
– медикаменты, медицинское оборудование	2,2	2,3	1,8	2,1
– амбулаторные услуги и услуги стационаров	1,8	1,6	1,4	1,9
– транспорт, в т.ч:	18,2	16,0	19,0	16,3
– покупка транспортных средств	10,0	8,0	10,8	7,2
– эксплуатация транспортных средств	5,7	5,6	5,5	6,0
– транспортные услуги	2,5	2,3	2,7	3,0
– связь	3,6	3,5	3,2	3,5
– организация отдыха и культурные мероприятия	5,9	6,3	7,4	7,5
– образование	1,1	1,1	0,8	0,9
– гостиницы, кафе и рестораны, в т.ч.	3,2	4,4	3,5	3,4
– общественное питание	3,2	4,2	3,3	3,3
– прочие товары и услуги	9,1	10,0	10,5	11,2

Российское население с каждым годом все большую часть потребительских расходов затрачивает на дорогостоящие товары (последствия инфляции и рисков).

Таким образом, сектор домашних хозяйств в современной российской экономике имеет ресурсы для развития, выбирает различные направления их использования, что становится важным источником инвестиций и регулятором экономических изменений. Государственное регулирование экономических изменений в данном секторе – основная задача реализации социальной политики. Только эффективная социальная политика может обеспечить эффективный экономический рост.

Список литературы

1 Вокарий А.В. Доходы населения и их роль в измерении уровня и качества жизни / Формирование рыночной экономики: опыт, проблемы, перспективы: сборник материалов X Всероссийской научно-практической конференции. - Филиал ВЗФЭИ в г.Челябинске. – 2006. – с.69-73.

2 Дубынина А.В. Доходы и расходы домашних хозяйств и их роль в измерении уровня и качества: в сборнике Домашнее хозяйство в прошлом и настоящем: материалы Международной научно-практической конференции / Под ред. Я.С. Ядгарова. – Финансовый университет при Правительстве РФ. – 2013. – с.31-36.

3 Тестова О.М., Дубынина А.В. Особенности современного экономического развития России / Россия и регионы: опыт, проблемы, перспективы социально-экономического развития: сборник докладов и тезисов IV Международной научно-практической конференции. – Филиал ВЗФЭИ в г. Челябинске. – 2008. – с.252-253.

4 <http://www.gks.ru>. – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

ЖУКОВА Т.А., МАКОВЕЦКИЙ М.Ю.
Финансовый университет при Правительстве РФ
Омский филиал

ZHUKOVA T.A., MAKOVETSKY M.U.
Financial University under the Government of the Russian Federation
Omsk branch

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ CURRENT STATE OF MONETARY RUSSIAN MARKET

Аннотация

Валютный рынок представляет собой официальный финансовый центр, где сосредоточена купля-продажа валют и ценных бумаг в валюте на основе спроса и предложения на них. В данной статье рассмотрено современное состояние валютного рынка России, его основные проблемы и пути улучшения ситуации на валютном рынке.

Abstract

The foreign exchange market is the official financial center, where concentrated buying and selling currencies and securities in foreign currency on the basis of supply and demand on them. This article discusses the current state of the currency market in Russia, its main problems and ways to improve the situation on the currency market.

Ключевые слова: валютный рынок, бегство капитала, девальвация рубля, инфляция.

Keywords: foreign exchange market, capital flight, devaluation and inflation.

Бурное развитие финансовых рынков на рубеже XX – XXI веков способствовало росту интереса научного сообщества к вопросам о месте и роли финансового сектора в экономике, о механизмах его воздействия на экономическое развитие, а также о причинах различий в уровнях развития финансовых систем и финансовых рынков и их структуре в различных странах. Можно считать давно признанным фактом наличие тесной связи между уровнем развития финансовой системы и интенсивностью экономического развития той или иной страны. В конечном счете, это позволяет говорить о финансировании общественной жизни, внешне проявляющейся в увеличении объемных характеристик операций на финансовых рынках. Вместе с тем характер этой связи до сих пор остается предметом дискуссий экономистов и касается он как влияния финансового рынка в целом на экономическое развитие, так и отдельно взятых его сегментов, таких, например, как фондовый, кредитный, валютный рынок и др. [6].

В настоящее время вклад «валютного фактора» в обеспечение финансово-экономического роста нашей страны приобретает все большую значимость. В данный момент российская валютная система по-прежнему находится в стадии становления и окончательно не сформировалась. Регулируют валютный рынок Центральный банк (далее – ЦБ РФ) и Правительство Российской Федерации [1].

Банк России, исходя из текущей экономической ситуации на внутреннем рынке, выступает как покупателем, так и продавцом. Несмотря на официально провозглашенный отказ от интервенций на валютном рынке в конце 2014 года, ЦБ РФ продолжает проводить курсовую политику, направленную на сглаживание резких колебаний курса рубля, не препятствуя при этом формированию понижающих тенденций в динамике национальной валюты.

Переход к режиму свободного плавления рубля в 2014 г. был проведен с целью не допустить возможной нехватки валютной ликвидности на рынке. Рассмотрим динамику официальных курсов иностранных валют в 2014–2015 гг. (см. рисунок 1 [7]).

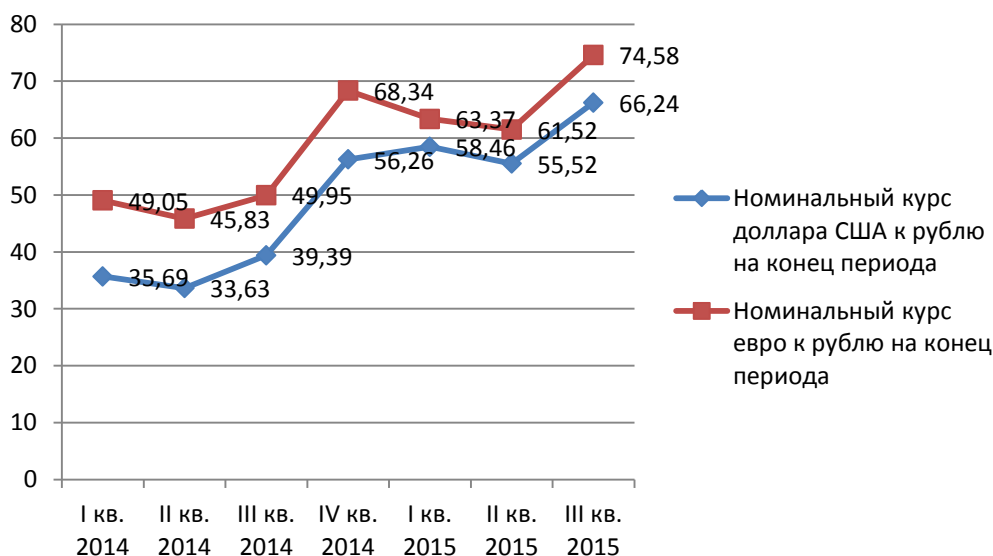


Рисунок 1 – Поквартальная динамика официальных курсов иностранных валют в 2014–2015 гг.

Как видно из представленных данных, наибольший рост курсов иностранных валют произошел именно тогда, когда ЦБ РФ полностью отказался от активного вмешательства на валютном рынке. В настоящее время основное воздействие на формирование курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам (в особенности – доллару США и евро) оказывают не столько фундаментальные экономические, сколько внешние факторы [2].

В частности, негативную роль играет бегство капитала на фоне сокращения объемов покупок ипотечных и государственных облигаций ФРС США, которое в последнее время усилилось из-за кризиса на Украине. При этом Банк России продолжает вести курсовую политику, которая направлена на сокращение своего присутствия на внутреннем валютном рынке, а активность операторов межбанковского валютного рынка при этом, наоборот, увеличивается.

Изменение курса национальной валюты в условиях открытой экономики оказывает существенное влияние на экономическое развитие экономики. К примеру, резкая девальвация рубля осенью 2014 г. привела к росту цен большинства товаров и услуг [3]. У населения сократились возможности приобретения импортных товаров и продуктов, а у предприятий существенно выросли издержки.

Как известно, многие россияне изначально не уделяли особого внимания санкциям со стороны западноевропейских государств и США, но впоследствии очевидное ухудшение общего экономического состояния отразилось и на них. При этом наиболее ощутимым для россиян явлением стало стремительное обесценивание рубля, которое повлияло на цены импортных товаров. Это вызвало небывалый ажиотаж среди граждан нашей страны. Наученные горьким опытом 1990-х годов, россияне бросились скупать в магазины различные виды товаров, создав настоящий переполох на рынке. Также санкции отразились и на продовольственной корзине россиян: многие продукты, поставляемые на российский рынок из-за рубежа, были заменены отечественными аналогами, что, впрочем, вряд ли можно причислить к негативным последствиям, напротив, это должно было послужить развитию отечественного производства и импортозамещению. Сохранение продовольственного эмбарго формирует благоприятные условия для развития пищевой промышленности и сельскохозяйственного сектора [9]. Соответственно, нужно иметь в виду и то обстоятельство, что удержание курса на достаточно низком уровне ряду стран, например, Китаю, позволяет усилить конкурентные преимущества национальных товаров на мировом рынке.

Российскую экономику характеризует ряд отличительных черт, повышающих значимость именно денежно-кредитного регулирования. В отличие от большинства западных стран наша экономика остро нуждается в притоке инвестиций, как внутренних, так и внешних. Инвестиционная привлекательность нашего рынка для иностранных инвесторов обеспечивается наряду с прочими факторами политикой Центрального банка. Объемы и динамика внутренних инвестиций также в большей

части зависят от процентной и валютной политики Банка России. Особенно актуальной эта проблема стала в условиях введения западных санкций в период, когда необходима модернизация большинства секторов экономики.

Особенность структуры российской экономики оказывает значительное воздействие на валютный рынок. Так, значительная стоимость экспорта нефтегазовой продукции конвертируется в рубли. Если ЦБ РФ откажется навсегда от валютных интервенций, то это приведет к серьезным колебаниям курса национальной валюты, как продемонстрировал декабрь 2014 г. и демонстрирует ноябрь и декабрь 2015 г. Поддержание стабильности рубля остается одной из приоритетных целей деятельности ЦБ РФ. Вместе с тем переход к инфляционному таргетированию предполагает меньшее вмешательство регулятора в курсообразование, чем это осуществлялось до настоящего времени [4].

Фактор валютного курса оказывает воздействие на экономику в результате изменения обменного курса национальной валюты. Ослабление национальной валюты приводит к росту экспорта и совокупного спроса, а укрепление национальной валюты – к сокращению экспорта. Именно этот канал наиболее задействован в настоящее время Банком России.

Таким образом, ситуация на валютном рынке характеризуется нестабильностью курса рубля и неопределенностью его дальнейшей динамики на фоне высокой волатильности мировых цен на нефть. Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что помимо таких факторов, как падение цен на нефть, санкции со стороны западных стран, нестабильная геополитическая обстановка в целом, на состояние валютного рынка оказывает значительное воздействие эффективность регулирования валютного рынка [8].

В условиях невозможности влияния на вышеуказанные внешние факторы, улучшить ситуацию на валютном рынке возможно с помощью следующих инструментов. Так, для стимулирования экспортеров к реализации валюты необходимо внедрение широкого комплекса мер банковского регулирования (резервы, балансовые нормативы, налоговые рычаги), создающих более выгодные условия для проведения рублевых операций по сравнению с валютными.

Значимой мерой может явиться ограничение рублевой ликвидности, которая перекроет поток спекулятивного капитала на валютный рынок. Однако применять данную меру нужно осторожно, поскольку она будет ограничивать рубля также и для всех прочих видов операций в рублях (депозиты, кредиты).

Аналогичного аккуратного применения требует и использование процентной ставки, поскольку, стабилизируя валютный курс, одновременно она может способствовать замедлению экономического роста (такая тенденция отмечалась в последние годы, когда рост ставок сопровождался замедлением темпов роста экономики и наоборот) [4].

В целях совершенствования валютного контроля в условиях действия антироссийских экономических санкций, на наш взгляд, необходимо [3]:

- ужесточение мер административного воздействия; четкое распределение функций контроля среди субъектов валютного регулирования (коммерческие банки);

- принятие законодательного акта, или внесения дополнения в действующее валютное законодательство, где будут урегулированы общие основы действия механизма защиты экономики в случае возникновения валютно-финансовых кризисов, а также возможность гибкой адаптации и внесения коррективов в этот механизм с учетом текущей экономической ситуации. В качестве альтернативных мер, Банку России необходимо предусмотреть возможность использования ранее применяемой практики продажи на внутреннем валютном рынке части валютной выручки (возможно как временную меру);

- дальнейшее совершенствование валютного законодательства, в т.ч. разграничение и четкое определение основных понятий в сфере регулирования валютного рынка;

- предметное разграничение ответственности за нарушение валютного законодательства между участниками валютных операций;

- совершенствование механизма валютного контроля над утечкой капитала и сомнительными операциями, в том числе, за счет развития систем предварительного и последующего контроля, мониторинга валютных операций, управления выручкой и денежной массой.

В целом, анализ валютного рынка России показывает, что пока ЦБ РФ и Правительство РФ вполне устраивает заниженный курс рубля, так как это способствует развитию общего направления на импортозамещение, что в конечном итоге должно стимулировать национальную экономику к переходу на инновационную траекторию экономического развития.

Список литературы

1 Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О валютном регулировании и валютном контроле» // Справочно-правовая система «Гарант». – М.: НПП «Гарант-сервис», 2015.

2 Вестник Банка России / Центральный банк РФ // Нормативные акты и оперативная информация. – 2015. – № 17. – С. 35–36.

3 Основные направления развития валютного рынка России // Деньги и кредит. – 2015. – № 4. – С. 19–23.

4 Доклад о денежно-кредитной политике / Центральный банк РФ // Информационно-аналитический сборник. 2015. – № 1. – С. 14–54.

5 Латышева К. В. Россия в мировой валютной системе / К. В. Латышева // Молодой ученый. 2013. – № 11. – С. 377–380.

6 Маковецкий М.Ю. Финансизация как ключевой фактор современного экономического развития // Устойчивое и инновационное развитие регионов России в условиях глобальных трансформаций. Материалы междунар. науч.-практ. конференции. Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ. – Липецк, 2015. – С. 228–235.

7 Обзор финансовой стабильности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=stability> (Дата обращения: 25.11.15).

8 Санкции и антисанкции / Российская газета. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/sujet/2861/> (Дата обращения: 25.11.15).

9 Череповецкий П.С., Маковецкий М.Ю. Развитие экономики России в условиях санкций со стороны западных государств // Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания. II Междунар. научная конференция, сборник научных трудов / Под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской, Д.Е. Сорокина. – М., 2015. – С. 1201–1208.

ИВАНОВА Л.Д. ЛЫСЕНКО Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

IVANOVA L.D., Y.U.LYSENKO

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

PROBLEMS MANDATORY HEALTH INSURANCE

Аннотация

Система обязательного медицинского страхования (ОМС) работает уже более 20 лет. Обеспечение получения квалифицированной медицинской помощи для населения является приоритетным направлением для любого государства.

Как и другие отрасли государственного социального страхования система ОМС имеет определенные особенности и проблемы. В статье рассмотрены: понятие обязательного медицинского страхования, ее участники, выделен ряд актуальных проблем и предложены варианты их решения.

Abstract

The system of compulsory medical insurance (MHI) has been working for more than 20 years. Providing qualified medical assistance to the population is a priority for any state. Like other branches of the state social insurance system OMS has specific characteristics and problems. The article discusses: the notion of mandatory health insurance, the participants identified a number of topical issues and proposed options for their solutions.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, территориальные фонды, страховые медицинские организации, медицинские организации.

Keywords: compulsory health insurance, regional funds, health insurance organizations, medical organizations.

Отечественная система обязательного медицинского страхования – это отрасль государственного социального страхования, которая обеспечивает возможность получения медицинской и лекарственной помощи гражданам Российской Федерации. Также следует отметить, что данная система служит для обеспечения конституционных прав граждан на получение бесплатной медицинской помощи в соответствии со статьей 41 Конституции Российской Федерации [1].

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования является самостоятельным государственным некоммерческим финансово-кредитным учреждением. Главная функция состоит в том, чтобы аккумулировать фонды данного вида страхования и распределить эти средства на компенсацию расходов, связанных с предоставлением медицинских услуг [4, стр. 414].

В сфере обязательного медицинского страхования участвуют: территориальные фонды, страховые медицинские организации, медицинские организации [2].

На основании Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» утверждается Территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи. Для Челябинской области такая программа утверждена Постановлением Правительства Челябинской области от 16.12.2015 г. № 625-П.

Принципами осуществления обязательного медицинского страхования являются:

- 1) Обеспечение за счет средств ОМС гарантий по оказанию бесплатной медицинской помощи застрахованному населению в равных возможностях;
- 2) Уплата страховых взносов осуществляется работодателем или государством;
- 3) В рамках ОМС не производятся никакие денежные выплаты населению, средства используются только для оплаты медицинских услуг и направляются в лечебное учреждение;
- 4) Создание условий по обеспечению доступности и качества медицинской помощи.

На основании Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» утверждается Территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи. Для Челябинской области такая программа утверждена Постановлением Правительства Челябинской области от 16.12.2015 г. № 625-П. Численность застрахованного населения по системе ОМС в Челябинской области по данным Федерального Фонда ОМС составляет 3 542 663 человека.

В условиях постоянного дефицитного финансирования здравоохранения система ОМС позволила обеспечить бесплатность медицинской помощи, но не смотря на это в постоянно совершенствующейся системе нельзя оставить без внимания ряд имеющихся проблем.

Исходя из принципов осуществления обязательного медицинского страхования самым важным или ключевым моментом является обеспечение качества, доступности, эффективности предоставляемых медицинских услуг.

В нашем регионе, да и в целом по стране растут расходы населения на лекарственные средства и медицинские услуги, по большей степени это происходит из-за снижения качества бесплатной медицинской помощи.

Я считаю, это происходит из-за низкого профессионального уровня специалистов, отсутствия мотивации медицинских работников, недостатка нужного оборудования и постоянного удорожания медикаментов, коррупции. В учреждениях низкая укомплектованность штатной численности, высокий коэффициент совместительства, который влечет за собой снижение качества работы медицинского персонала и, в частности, снижение качества медицинского обслуживания.

По Челябинской области основой планирования объемов по является не фактическая потребность постоянно растущего населения, а возможности финансирования. Поэтому идет тенденция к оптимизации штатной численности, идет сокращение коечного фонда, реорганизация лечебных учреждений.

Приоритетом государственной политики в области здравоохранения должны все также оставаться мероприятия по повышению качества, доступности медицинской помощи, улучшение показателей здоровья населения, снижение смертности, увеличение продолжительности жизни, но также нельзя забывать и о эффективном использовании средств, необходимо стабильное обеспечение финансирования территориальных программ государственных гарантий.

Таким образом были выделены основные проблемы развития обязательного медицинского страхования.

Для решения вышеизложенных проблем можно предложить следующие направления:

- увеличение государственного финансирования здравоохранения;
- повышение квалификационного уровня медицинских работников;
- заключение эффективных контрактов со специалистами;
- создание комплекса мероприятий по снижению неэффективных расходов для каждого лечебно-профилактического учреждения.

В заключении можно сказать, что медицинское страхование важный социально-экономический фактор качества жизни. Хочется верить, что настанет новый этап в развитии обязательного медицинского страхования, который удовлетворит интересы всех ее участников.

Список литературы

- 1 Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016);
- 2 Федеральный Закон РФ от 29 ноября 2010 года № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»;
- 3 Постановление Правительства Челябинской области от 16.12.2015 г. № 625-П;
- 4 Страхование: учебник / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. – М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. – 828 с. – Серия : Основы наук;
- 5 Официальный сайт Федерального Фонда ОМС – <http://www.ffoms.ru/> (дата обращения 18.01.2016);
- 6 Официальный сайт Территориального Фонда ОМС Челябинской области – <http://foms74.ru/> (дата обращения 18.01.2016);
- 7 Информационно-правовой портал «Гарант» – <http://www.garant.ru/>.
- 8 Лысенко Ю.В., Таипова Э.Х. Построение прогнозных сценариев с учетом использования имитационного моделирования Сборник: НАУКА ЮУрГУ материалы 66-й научной конференции (Электронный ресурс). Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет; ответственный за выпуск: Ваулин С.Д.. 2014. С. 972-979.
- 9 Современный финансовый инструментарий : теория и практика. Бутрина Ю.В., Головихин С.А., Демцура С.С., Жданова Н.В., Иванов С.А., Колющенко Т.П., Кострюкова Л.А., Лысенко Ю.В., Лысенко М.В., Макарова Л.И., Мызникова Т.Н., Таипова Э.Х., Тишина В.Н., Тишин П.Я., Ткач Е.С. монография / под редакцией Ю.В. Бутриной, В.Н. Тишиной. Челябинск, 2014.
- 10 Лысенко Ю.В. Инвестиционная деятельность предприятия Торгово-экономические проблемы регионального бизнес пространства. 2015. № 1. С. 343-346.

КАЛИЙ С.В., БУХТИЯРОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KALIY S.V., BUKHTIYAROVA I. T.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE SMALL BUSINESS

Аннотация

Результаты аналитической оценки результативности деятельности являются важным информационным обоснованием для принятия оптимального управленческого решения в конкретной ситуации малого бизнеса. Обоснованный мониторинг показателей, исследование закономерностей развития экономики организации, выявление имеющихся недостатков позволяют создать научно обоснованный проект, развития организации и выбрать вариант управленческого решения.

Abstract

The analytical results of impact evaluations are an important information basis for the adoption of optimal management decisions in specific situations of small business. Grounded monitoring indicators, investigation of regularities of economic development organizations, identification of weaknesses allow us to create a science-based project of the organization development and select management decisions.

Ключевые слова: системный подход, малый бизнес, комплекс показателей, эффективность.
Key words: efficiency, systems approach, small business, complex indicators.

Малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях, конституционирующих сущность этого понятия [1].

На рисунке 1 представлены основные критерии субъектов малого и среднего предпринимательства.



Рисунок 1 – Критерии субъектов малого и среднего предпринимательства

От уровня развития малого бизнеса в определенной мере зависит степень развития экономики государства.

Малый и средний бизнес оказывает и должен оказывать все более весомое воздействие на социально-экономическое развитие страны, именно поэтому один из важнейших ориентиров экономической политики российского государства – создание и поддержание максимально благоприятного климата для малого и среднего бизнеса [3].

В 2013-2014 гг. на осуществление мероприятий поддержки малого и среднего предпринимательства из средств федерального бюджета было выделено более 135 млрд. рублей [5].

Главная задача малых предприятий заключается в разработке комфортной среды для граждан, обеспечения занятости.

Основная часть оборота всех категорий субъектов малого и среднего предпринимательства приходится на сектор торговли: от 41,8% оборота средних предприятий до 84,5% оборота у индивидуальных предпринимателей.

ООО «Мушкет» зарегистрирована 10 марта 2009 года, регистратор – Инспекция Федеральной Налоговой Службы по Кировскому району г. Екатеринбурга.

В зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности доходы и расходы ООО «Мушкет» подразделяются следующим образом:

- а) доходы и расходы от обычных видов деятельности (99,6 % и 80,8 % от выручки);
- б) прочие доходы и расходы (0,4% от выручки и 19,2% соответственно).

Малое предприятие ООО «Мушкет» достаточно эффективно ведет свою экономическую деятельность. Выручка от реализации продукции предприятия в динамике увеличивается. Несмотря на рост расходов на закуп и реализацию товаров, прибыль предприятия в 2014 выросла на 1756,3 тыс.руб., или 17,6 % что также свидетельствует об эффективности деятельности предприятия.

Объем товарооборота за 3 года вырос на 99,7%. По сравнению с 2013 годом товарооборот возрос на 43,0% или на 25618,5 тыс. руб.

Обеспечены высокие темпы роста реализации товаров по всем товарным группам. по сравнению с прошлым годом в отчетном году выросла реализация по огнестрельному оружию на 6438,1 тыс. руб, по пневматическому оружию свыше 3 Дж на 8720,2 тыс. руб., по пневматическому оружию свыше до 3Дж на 6838,6 тыс. руб., по туристическому и охотничьему снаряжению на 3621,6 тыс. руб. Неравномерность развития товарооборота по отдельным группам привела к изменению его структуры. В частности, снизилась доля в товарообороте по пневматическому оружию свыше 3Дж и туристическому снаряжению, при увеличении удельного веса реализации товаров по другим товарным группам.

Для того, чтобы компании ООО «Мушкет» наиболее эффективно вести коммерческую деятельность необходимо планирование системы распределения товаров исходя из формирования портфеля заказов потребителей, определяемого потребностями рынка с учетом прогноза его развития [4].

Следует подчеркнуть, что при планировании системы распределения товаров компании ООО «Мушкет» необходимо предусмотреть различные формы маркетинговых коммуникаций и комплекс возможных мероприятий по продвижению товара на рынок. Это позволит разрабатывать экономически обоснованные планы оптовых продаж (реализации) по номенклатуре, объему, географии потребителей, с учетом их взаимосвязки с планами производства и товарных [2].

Для совершенствования системы распределения товаров компании ООО «Мушкет» можно рекомендовать следующие направления:

- стимулирование сбыта, включая рекламу традиционных и, особенно, новых товаров;
- повышение уровня и качества информационного обеспечения всех партнеров по оптовой поставке и реализации товаров;
- поставить в зависимость от результатов деятельности работников коммерческих служб систему оплаты их труда (поступление денег на расчетный счет за реализованную продукцию). Тем самым стимулируя зарабатывать деньги вместе с предприятием, а не за счет него, данное мероприятие позволит снизить дебиторскую задолженность предприятия до установленного норматива.

Реализация изложенных направлений будет реально способствовать росту эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

Для того чтобы увеличить рентабельность продаж рекомендуется активизировать рекламные усилия с целью реализации продукции, пользующейся не только повышенным спросом у покупателей, но и имеющую более высокую торговую наценку. Такими видами продукции являются «огнестрельное оружие» и «пневматическое оружие до 3 Дж».

Также необходимо снизить товарные запасы по такой группе товаров как «туристическое и охотничье снаряжение». Увеличение рекламной активности позволит организации увеличить реализацию данной группы товаров и снизить товарные запасы.

С целью активизации сбыта, предлагается проведение рекламной акции в Интернете. Компания ООО «Мушкет» имеет свой сайт, а также Интернет – магазин.

Рассчитаем эффективность данного мероприятия.

Товарооборот после проведения мероприятия составит 102268,6 тыс. руб. ($314758,39 * 1,2 = 102268,6$).

Дополнительный доход составит 17014,0 тыс. руб. ($102268,6 - 85233,8 - 30,8 = 17014,0$).

Дополнительная прибыль при величине рентабельности 2014 года -3200,3 тыс. руб. ($17014,0 * 18,81 / 100 = 3200,3$).

Таким образом, внедрение этого предложения будет эффективным.

Второй проблемой, которую необходимо решить предприятию является, это оптимизация системы закупок.

Предприятию необходимы мероприятия, направленные на развитие ассортимента.

Большое значение для компании имеет определение количества товара, необходимого для удовлетворения спроса покупателя (планирование закупок), анализ скорости оборота различных видов товаров и выбор поставщиков наиболее ходовой и прибыльной продукции.

Для этого необходимо:

- вести мониторинг спроса для получения информации о текущем изменении спроса и уровне его удовлетворения, фактических размерах и структуре реализованного спроса, товарах ограниченного и повышенного спроса, излишних и недостаточных товарах;

– учитывать мнения покупателей о качестве и ассортименте различных видов товаров для определения предпочтений и запросов отдельных групп покупателей при их выборе и покупке, и основываясь на этом разработать совместно с поставщиками меры по улучшению ассортимента и качества продукции;

– разработать прогнозные оценки спроса и потребностей в товарных ресурсах с целью планирования товарооборота и его товарного обеспечения, обоснования заявок, и заказов на производство и поставку товаров;

– анализировать деятельность конкурентов;

– постоянно формировать и стимулировать спрос.

Необходимо принять меры по закреплению в штате предприятия должности менеджера по снабжению.

Рассчитаем расходы на изменение организационной структуры организации.

Заработная плата менеджера по снабжению 17,4 тыс. руб. Тогда расходы за год составят 208,8 тыс. руб. ($17,4 * 12 = 208,8$).

Страховые выплаты из фонда оплаты труда - 71,0 тыс. руб. ($208,8 * 0,34 = 71,0$).

Оборудование рабочего места (ПК, стол, стул) = 75,0 тыс. руб.

Общие затраты составят 354,8 тыс. руб. ($208,8 + 71 + 75 = 354,8$).

Предложенная мера, призвана сократить количество «потерянных» клиентов и увеличить объем выручки и прибыли компании, что соответствует стратегическим целям развития.

Где (- 4,6) – изменение рентабельности продаж в 2014 году по сравнению с 2013 годом

85223,8 – товарооборот в 2014 году

Постоянный контроль работы линейного персонала повысит качество работы с клиентами, увеличит количество постоянных клиентов, что благоприятно отразится на развитии компании в целом.

Таблица 1 – Примерный регламент управления дебиторской задолженностью

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер по продажам
	Контроль отгрузки	Менеджер по продажам
	Выставление счета	Бухгалтер
	Уведомления об отгрузке (номера вагонов, машин, даты, вес)	
	Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности	
	За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты - звонок с напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости - сверка сумм	
Просрочка до 7 дней	При неоплате в срок - звонок с выяснением причин, формирование графика платежей	Менеджер по продажам
	Прекращение поставок (до оплаты)	Менеджер по продажам
	Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Бухгалтер
Просрочка от 7 до 30 дней	Начисление штрафа	Бухгалтер
	Предарбитражное предупреждение	Директор
	Ежедневные звонки с напоминанием	Менеджер по продажам
	Переговоры с ответственными лицами	
Просрочка от 30 до 60 дней	Командировка ответственного менеджера, принятие всех возможных мер по досудебному урегулированию	Менеджер по продажам
	Официальная претензия (заказным письмом)	Директор
Просрочка более 60 дней	Подача иска в арбитражный суд	Директор

От своевременного погашения дебиторской задолженности зависит определенная часть заработной платы менеджеров по продажам. В связи с этим они должны ежедневно контролировать ситуацию по расчетам на основании отчетов по критическому сроку погашения дебиторской задолженности.

В настоящее время оплата менеджерам по продажам осуществляется за количество отгруженной продукции, предлагается проводить оплату за оплаченную покупателем продукцию. Это поставит менеджеров по продажам в зависимость от результатов работы всей организации и позволит снизить уровень дебиторской задолженности и увеличить ее оборачиваемость.

Для внедрения системы участия сотрудников в прибыли компании можно предложить исчисление премиального фонда, основанное на системе Ракера, как процента от прироста выручки предприятия в анализируемом периоде.

С целью формирования фонда участия сотрудников в прибылях магазина рекомендуется установить 30 % норматив отчислений от прироста прибыли реализации товаров, что составит 18,81 % по данным рентабельности торгового предприятия за 2014 г.

Таблица 2 – Расчет норматива отчислений по системе участия работников в прибыли торгового предприятия

Показатель	Значение, %
Устанавливаемый норматив отчислений от прироста товарооборота организации (дополнительной прибыли)	30,00
Планируемый прирост выручки от реализации в 2014 году	20

Планируемый прирост товарооборота составит 17044,8 тыс. руб. ($85223,8 * 0,2 = 17044,8$).

Дополнительная прибыль составит 3206,1 тыс. руб. ($17044,8 * 18,81 / 100 = 3206,1$).

Дополнительная заработная плата работникам составит 961,8 тыс. руб. ($3206,1 * 0,3 = 961,8$).

Экономический эффект от внедрения мероприятия составит 2244,3 тыс. руб. ($3206,1 - 961,8 = 2244,3$).

Таблица 3 – Мероприятия по улучшению финансовых результатов торгового предприятия ООО «Мушкет»

Мероприятие	Эффект	Влияние на прибыль, тыс.руб.
Проведение рекламной акции с целью с увеличения оптовой реализации	Увеличение объема сбыта на 20%	3200,3
Улучшение работы с поставщиками наиболее тщательное изучение, нормирование и управление ассортиментом торгового предприятия	Предложенная мера, призвана сократить количество «потерянных» клиентов и увеличить объем выручки и прибыли компании, что соответствует стратегическим целям развития	1376,26
Поставить для работников коммерческих служб систему оплаты труда в зависимости от результатов их деятельности (поступление денег на расчетный счет за реализованную продукцию).	Снижение величины дебиторской задолженности и увеличение ее оборачиваемости	2244,3
Итого		6820,86

В соответствии с расчетами прибыль ООО «Мушкет» увеличится на 6820,86 тыс. руб.

Затраты на реализацию данных мероприятий вырастут на:

30,8 тыс. руб. – на интернет рекламу;

354,8 тыс. руб. – на оплату труда менеджера по снабжению;

961,8 тыс. руб. – дополнительная оплата труда работникам за работу с дебиторской задолженностью.

Общие затраты 1347,4 тыс. руб. ($30,8 + 354,8 + 961,8 = 1347,4$).

Экономический эффект 5473,46 тыс. руб. ($6820,86 - 1347,4 = 5473,46$).

Экономическая эффективность 5,06 ($6820,86 / 1347,4 = 5,06$)

Таким образом, можно сделать вывод о том, что запланированный комплекс мероприятий, связанных с совершенствованием коммерческой деятельности ООО «Мушкет» будет достаточно эффективным.

Выдвинутые предложения и рекомендации, при использовании их в практике, будут способствовать совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Мушкет».

Список литературы

1 Лиференко, Г. Н. Финансовый анализ предприятия: учеб. пособие / Г. Н. Лиференко. — М.: Издательство «Экзамен», 2015. — 160 с.

2 Методологические подходы к оценке эффективности деятельности малых предприятий // http://mbm.allmedia.ru/content/document_r_53CBV269-8C65-4359-81B3-F5A69DDCVC30.html

3 Мироседи, Т.Г. Развитие малого и среднего предпринимательства в среднем промышленном городе. Интернет-журнал Науковедение. Выпуск №4 (23)/2014. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-srednem-promyshlennom-gorode#ixzz3lsVag4>

4 Никифорова Е. В., Бердникова Л. Ф., Авинова В. А. Содержание и источники информации стратегического экономического анализа внешней и внутренней среды организации / Никифорова Е., Бердникова Л. Ф., Авинова В. А. // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 4. С.79.

5 Проект «Дорожная карта развития малого и среднего предпринимательства на период 2014–2016гг».

КАРАСОВА А.А., ЛЫСЕНКО Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ
Челябинский филиал

KARASOVA A.A. LYSENKO Y.U.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Chelyabinsk branch

СТРАХОВАНИЕ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

INSURANCE IN THE AGRICULTURAL SECTOR

Аннотация

В статье рассмотрена система страхования в сельскохозяйственном секторе в Российской Федерации, проанализированы направления в сельскохозяйственном страховании. Выделены слабые стороны в аграрном и фермерском страховании, в связи с нынешним экономическим положением.

Abstract

In the article the insurance system in the agricultural sector in the Russian Federation, analyzed trends in agricultural insurance. Highlighted weaknesses in the agricultural and farmer's insurance, due to the current economic situation.

Ключевые слова: страхование, сельское хозяйство, аграрное производство, фермерство.

Keywords: insurance, agriculture, agricultural production, farming.

Почему страхование в промежуток финансового упадка для агропроизводителей считается едва ли не единой вероятностью ликвидировать банкротства во время стихийных бедствий или эпизоотии.

Финансовые риски в агропромышленной деятельности в период упадка возникает разнообразие личных финансовых рисков, которые при потере урожая или уменьшения цены за реализации сельскохозяйственной продукции, получают убыток. Когда даже привлечения денежных средств со стороны становится фактически не осуществимой. Когда при том же высокие ставки по кредитам, помощи со стороны государства нет. Одним из инструмента диверсификация финансовых рисков стало хеджирование на рынках фьючерсов и страхование[3, с.134].

Финансовые инструменты в случае наступления страхового случая, про которой возникает потеря урожая или уменьшение цены, производителю получить прибыль. В условиях кризиса обстановка на рынке никак не усугубилась и это является огромным успехом, а на оборот стремится к развитию сельского хозяйства как самого по себе, так и агро- страхования в частности. Что в 2015 приводит даже к увеличению сборов страховых премий.

Сельское хозяйство сама по себе предпринимательская деятельность с повышенными рисками

На прибыль сельскохозяйственной деятельности воздействуют множества факторов не только человеческие усилия и экономическое состояние стране, но и природные катаклизмы, которые тяжело предотвратить, от этого же и зависит объем сельскохозяйственной продукции.

В России вносящий момент в аграрном секторе имеется большое количество недоработок, которые необходимо устранить. Субсидии одна из возможности помочь сельскому хозяйству, которое осуществляет государство и в котором активно принимает участие. Выделяя при этом из бюджета денежные средства на страховые выплаты. Что и делают в агроном секторе на столько актуальными страховые услуги.

В России территории по большей части неблагоприятные для условий ведения сельского хозяйства, которые не годны либо по нахождению на больших площадях болотистой почвой, либо суровыми климатическими условиями.

На таких территориях земледелие очень рискованная и затратная идея, которая требует больших усилий, для возделывания почв. Которые далеко не всегда смогут принести прибыль.

Такие проблемы возникают, но только с агрономами, но и с владельцами фермерских хозяйств. Для фермеров большой опасностью благодаря которой получение прибыли является почти не возможным это возникновение эпидемий, болезней, к которой подвержен домашний скот, птицы.

В связи с этим есть необходимость проводить страхования сельскохозяйственного сектора от возможных рисков.

В агрохозяйственном секторе распространённым страховым сегментом является страхование урожая. Или же комбинированное страхований.

Комбинированное страхование включает в себя комплекс страховых рисков, на которых распространяется действие страховки (влиянием погодных условий, противостоянию вредителям, болезням и т.д.) [6, с.273]. Это очень дорогой вид страховки, используется он лишь при субсидировании государства.

Кредитование со стороны Российской Федерации выделяют большое внимание, тем более в сложившееся экономическое положение на данный момент, поэтому государственная поддержка очень важна в направлении на агропромышленной деятельности.

Из государственного бюджета выплачивают премии в виде субсидий в аграрную промышленность и фермерскую деятельность по страхованию скота и агрокультуру.

Обеспечение защиты аграрным и сельским хозяйствам по следующим направлениям в страховании:

– Посевов.

При наступлении страхового случая учитывают такие затраты как затраты на топливо, горюче смазочные материалы, амортизацию техники, вклад работника в посев и возделывание земли и так же закупочная цена семян.

Размер страхового возмещение будет составлять малую сумму, если в договор не внесён пункт с возмещением упущенной выгоды.

– Урожая

При наступлении страхового случая в конкретном регионе сумма выплат аграрного хозяйства будет отличаться в условиях другого региона.

Сумма выплат возмещается, исходя из средних показателей урожая на данной территории за последние несколько лет, площади хозяйства и рыночных цен.

– Нашествие вредителей, болезни, действия злоумышленников, порча урожая при плохих погодных условиях всё это является страховым случаем.

– Имущества

Здание, сооружение, агротехника, и иное относят к имуществу. Страхуется от повреждений и уничтожений.

Страхование имущества физических лиц ничемне отличается от страхования сельскохозяйственного имущества [3, с.186]. И включает те же страховые риски.

С наступлением страхового случая материальная компенсация выплачивается агроному, фермеру, при этом позволяя возместить понесённый ущерб и продолжить производственную компанию.

– Животных

При страховой ситуации, когда племенной скот заболел, возмещение денежной суммы будет тогда выплачено, если у животных имелись и соблюдались санитарные нормы для его проживания и при этом обязательная его вакцинация.

Требования для содержания животных возможны отличия, из-за разницы вида скота. Так же на требования страхового возмещения влияют возраст животного, порода и прочие.

К возмещению страховых сумм относят при смерти скота в результате чрезвычайных происшествий так же вынужденного убоя (для защиты и мер предосторожности по распространению заболеваний)

В российской системе страхования сельскохозяйственной деятельности имеются недостатки, а именно отсутствию чёткой стратегии развития системы. При которой функционирование страхования сильно тормозит в России по отношению к зарубежным странам. На сегодняшний день в России 10 - 15% производителей страхующих свою продукцию, когда в Америке эта цифра превышает 80%.

Из этого же вытекают очень много недостатков, непродуманная не законченная законодательная база. Что приводит к возникновению мошенничества как со стороны сельскохозяйственных деятелей и так же увиливание от выполнения страхового договора.

Система метеонаблюдений, находится то же в неразвитом состоянии, что приводит к потере урожая из-за больших количеств осадков, либо на оборот из-за засушливые климатические условия, что надо сказать в последние годы и приводит к потере урожая в агропромышленном секторе.

Не развитый сегмент рынка в сельскохозяйственной сфере. Не позволяет развиваться сельскохозяйственной сфере и не увеличивать свой сегмент.

Исходя из выше перечисленного сделаем вывод.

Потребность в страховании сельского хозяйства в Российской Федерации очень востребована, от всевозможных рисков

Это объясняется низкими климатическими температурами, с тяжёлым экономическим положением всей отрасли, конечно не смотря на то что в последние годы её активно пытаются развивать, это не отменяет большого количества возможных рисков.

На данный момент в Российской Федерации проблема не только в этом, но и в большой нехватке квалифицированных специалистов в аграрной и фермерской деятельности, что требует в стране серьёзных изменений.

Государство оказывает возможные поддержку в сфере предоставления страховых услуг сельским предпринимателям.

Список литературы

1 Гвозденко А.А. Основы страхования. 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 320с.

2 Гражданский кодекс Российской Федерации: части первая, вторая, третья и четвертая: текст с изменениями и дополнениями на 10 февраля 2013 года. – М.:Эскимо, 2013. – 512с. – (Законы и кодексы).

3 Курносов А.П., Камалян А.К., Назаренко К.Н. Проблемы страхования рисков в сельском хозяйстве. Реформы в России: состояние и тенденции развития. Мат. межвуз. науч. - практ. конф. – Воронеж: ВФ МГЭИ, 2012 г., 258 с.

4 Парахин Ю.Н. Совершенствование системы государственной поддержки в сфере сельскохозяйственного страхования // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2011. N 12.

5 Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 N 1293-р "Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года".

6 Семенова Т.В., Сельскохозяйственное страхование на современном этапе, - М., 2013 г. – 347 с.

7 Страхование от А до Я. Книга для страхователей. / Под ред. Л.И. Корчевской, К.Е., Турбиной. М., 2013.

8 Шахов В.В. Введение в страхование: экономический аспект. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 192с.

9 Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 2011. – 311с.

10 Лысенко Ю.В., Лысенко М.В., Таипова Э.Х. . Электронное учебное пособие: управленческий анализ Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2013. № 4 (47). С. 68.

11 Черепанов В.Е., Лысенко М.В. Институциональные особенности некоммерческих организаций: зарубежная и отечественная практика. Сборник: Наука ЮУрГУ 67-я научная конференция. 2015. 289-296с.

12 Фомичева Н.С., Лысенко Ю.В. Характеристика методов анализа рисков. Сборник: Наука ЮУрГУ 67-я научная конференция. 2015. 325-330с.

КОВАЛЕВ Е.А., МИРОЛЮБОВ К.О., ЛЫСЕНКО Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KOVALEV E.A., MIROLYUBOV K.O., LYSENKO YU.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ВИДЫ, СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

TYPES, ESSENCE AND IMPORTANCE OF CORPORATE INSURANCE IN RUSSIA

Аннотация

В статье обосновывается необходимость применения страхования сотрудников предприятия, рассматриваются современные формы и виды страхования. В работе представлена имеющаяся на данный момент практика корпоративного страхования, исследования в этой области.

Abstract

We explain necessity to apply of the corporate insurance and consider modern forms and types of insurance in Russia. In our article there are practice of corporate insurance and research in this area which are available now.

Ключевые слова: личное страхование персонала предприятия, добровольное медицинское страхование.

Keywords: corporate insurance, voluntary medical insurance.

Личное страхование персонала предприятия (или корпоративное страхование) – одна из отраслей личного страхования, которая предназначена для компенсации каких-либо потерь, возникающих в процессе деятельности: в случае потери жизни, трудоспособности или здоровья работников. Данный вид страхования решает достаточно широкий спектр задач, связанных с защитой интересов хозяйствующих субъектов.

Говоря о сущности корпоративного страхования, следует обратиться к статье 934 Гражданского кодекса РФ [1]. В ней указывается, что по договору личного страхования одна из сторон (страхователь) уплачивает страховую премию, и если происходит причинение вреда здоровью или жизни страхователя, то другая сторона (страховщик) обязуется единовременно выплатить или периодически выплачивать указанную в договоре сумму (страховую сумму).

Рассмотрим наиболее распространённые на предприятии виды личного страхования: добровольное медицинское страхование, пенсионное страхование, а также страхование от несчастных случаев.

Добровольное медицинское страхование (ДМС) – самый распространенный вид корпоративного страхования. ДМС официально считается дополнением к обязательному медицинскому страхованию. Применение данного вида страхования на предприятии позволяет: снизить налоговую нагрузку компании за счет включения в состав себестоимости 6% от фонда оплаты труда; сократить продолжительность временной нетрудоспособности сотрудников; повысить привлекательность компании для сотрудников, предоставляя расширенный социальный пакет.

Добровольное медицинское страхование представляет собой организацию медицинского обслуживания граждан, финансируемую из страховых взносов (страховой премии) полученные от стра-

хователей. При этом оплата происходит не застрахованному лицу, а медицинским учреждениям, которое их обслуживали. Страховая компания имеет договоры с медицинскими учреждениями, которые обслуживают застрахованных лиц и обеспечивают последним получение медицинской помощи.

Стандартный состав страховых программ ДМС:

- Поликлиника (экстренная амбулаторная помощь);
- Экстренная стационарная помощь;
- Стоматология;
- Возмещение расходов на лекарственное обеспечение [3].

В России выделяют две формы добровольного медицинского страхования: рисковое ДМС и абонентское ДМС. В первом случае страхователь оплачивает только часть услуг, учитывая возможность их получения. Во втором случае страхователь предварительно оплачивает все услуги медицинского учреждения в полном объеме. Как показывает практика, рисковое ДМС для страхователя выгоднее, чем абонентское.

Основным критерием, определяющим цену страховой программы, служит уровень поликлиники. Как правило, в ДМС используются клиники высокого уровня. В свою очередь не все клиники справляются с высоким спросом, что влечет за собой рост цен за прикрепление и как следствие удорожание полиса ДМС. Основным сдерживающим фактором в развитии добровольного медицинского страхования является недостаток мощностей медицинских учреждений.

Ставки страховой премии устанавливаются в виде фиксированных сумм полученных исходя из основных тарифов лечебных учреждений. Практикуется применение скидок при достижении определенного количества застрахованных.

В структуре страховых премий (взносов) и в структуре страховых выплат к итогу, добровольное медицинское страхование занимает 81,9 и 76,8% соответственно. При этом лишь около 8% всех работающих пользуются ДМС.

В таблицах 1 и 2 приведены финансовые показатели по основным видам личного страхования для России за 2014 год [5].

Таблица 1 – Страховые премии и выплаты по добровольному страхованию, Росстат, 2014 год

	2014г.	
	Страховые премии (взносы), млн. руб.	Выплаты по договорам страхования, млн. руб.
Всего по добровольному страхованию	805070,8	363461,3
личное страхование	328460,5	125609,2
жизни	109101,2	14334,2
из него:		
с условием периодических страховых выплат	32561,9	3057,5
пенсионное страхование	1589,7	836,3
от несчастных случаев и болезней	95236,2	15318,0
медицинское	124123,1	95957,0
имущественное страхование	476610,3	237852,1
имущества юридических лиц	195636,1	72266,4
из него средств транспорта	60645,3	36301,3
имущества граждан	207937,0	146728,1
из него строений граждан	27027,1	5027,6
предпринимательских и финансовых рисков	20199,8	3631,4
гражданской ответственности	38140,9	10359,5
сельскохозяйственное страхование	14696,5	4866,7
из него по договорам с:		
физическими лицами	1101,2	399,7
индивидуальными предпринимателями	1317,6	802,9

Таблица 2 – Страховые премии и выплаты по обязательному страхованию, Росстат, 2014 год

	2014г.	
	Страховые премии (взносы), млн. руб.	Выплаты по договорам страхования, млн. руб.
Всего по обязательному страхованию	178329,8	110007,8
личное страхование	17638,4	17978,4
из него:		
государственное страхование	17553,4	17968,7
имущественное страхование	160691,4	92029,4
из него страхование гражданской ответственности	160669,9	91759,8
из него:		
владельцев транспортных средств	150385,9	90778,2
из него физических лиц	125841,7	80838,0
перевозчика перед пассажиром	3628,7	708,4
владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте	6173,6	264,1

Пенсионное страхование – страхование с целью формирования источников финансирования пенсий. Выделяют следующие виды пенсионного страхования:

- обязательное пенсионное страхование;
- добровольное пенсионное страхование.

Добровольное пенсионное страхование – разновидность пенсионного страхования жизни. Бывает нескольких форм: страхование пожизненной пенсии; страхование временной пенсии; страхование гарантированной пожизненной пенсии; семейное пенсионное страхование [4]. Указанные формы страхования редко применяются на предприятии, виной чему служит неблагоприятный налоговый режим, а также юридический статус страхователя. В настоящий момент в частном пенсионном обеспечении наиболее широкую известность получили негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Страхование от несчастных случаев – вид личного страхования. Предназначено для возмещения ущерба, вызванного потерей здоровья или смертью застрахованного вследствие травм и острых заболеваний. Данный вид страхования является крайне важным для работников, профессия которых связана с высоким уровнем травматизма.

При оценке величины премии, большое внимание уделяется профессии застрахованного лица, его полу и возрасту. Страхование от несчастных случаев намного дешевле добровольного медицинского страхования.

В 2014 году количество заключенных договоров по страхованию от несчастных случаев и болезни составило 55,5 млн. единиц, и занимает первое место среди прочих видов добровольного страхования.

Актуальность настоящей статьи подтверждает возрастающая роль личного страхования сотрудников предприятия. Основным значением такого страхования является повышение социальной защищенности персонала посредством обеспечения его качественной медицинской помощью. В свою очередь страховые выплаты позволяют уменьшить расходную часть компании на социальные программы, способствуют повышению привлекательности компании и его руководства. Поэтому дальнейшее развитие и укрепление личного страхования требует усиленного внимания и поддержки.

Список литературы

- 1 Гражданский кодекс РФ, глава 48 «Страхование».
- 2 Федеральный Закон РФ от 27 ноября 1992 г. №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
- 3 Архипов, А.П. О программах медицинского страхования / А.П. Архипов // Финансы. – 2013. – №3.
- 4 Ахвледиани, Ю.Т. Страхование: учебник / Ю.Т. Ахвледиани. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 568 с.
- 5 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru/>.

РАЗВИТИЕ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ THE DEVELOPMENT OF INSURANCE SERVICE MARKET IN RUSSIA

Аннотация

Целью работы является рассмотрение основных проблем страхового бизнеса в России и определение путей развития рынка страховых услуг. Практическая значимость статьи заключается в выявлении основных задач развития страхового рынка.

Abstract

The aim of the article is the consideration on the main issues of insurance business in Russia and the determination of the ways of insurance service market development. The practical significance of the article is to find the main goals to achieve the insurance market development.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые компании.

Keywords: insurance market, insurance companies.

Активизация рынка страховых услуг и развитие страховой инфраструктуры в России становится важнейшим стратегическим направлением социально-экономической политики государства, так как Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года предусматривает [4], что страхование призвано поспособствовать созданию эффективной пенсионной системы, а также простимулирует развитие малого и среднего бизнеса тем самым передав часть ответственности государства по финансовой защите интересов различных экономических агентов страховщикам.

За последние два года российское страхование, как и национальная экономика в целом, столкнулось с серьезными трудностями: темпы прироста взносов значительно снизились (до 2,1% в первом полугодии 2015) в то время как убыточность возросла (101,1% по итогам 2014 года). Внешние факторы так же усложняют работу страховых компаний: сложная макроэкономическая ситуация, введение санкций против России, повышенный контроль со стороны мегарегулятора к деятельности страховщиков.[7]

К основным причинам, сдерживающим страховой рынок, можно отнести квалификацию кадров, уровень платежеспособности граждан и юридических лиц, традиционные каналы и качество сбыта страховых продуктов, мошенничество, недобросовестную конкуренцию и высокий уровень монополизации страховых компаний. [1]

Таблица 1. - Общая характеристика рынка страховых услуг с 2005 по 2014

	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Количество учтенных страховщиков ²⁾ , единиц	983	921	849	777	693	600	514	436	409	395
в том числе:										
страховых организаций	-	-	-	-	-	-	-	431	402	384
из них осуществляющих:										
страхование и перестрахование	652	608	553	509	442	387	329	306	292	243
только перестрахование	42	34	33	27	25	22	17	11	5	12
обязательное медицинское страхование	-	-	-	-	-	-	-	71	63	59
обществ взаимного страхования ³⁾ , единиц	-	-	3	7	11
Число филиалов страховщиков ²⁾ , единиц	5038	5171	5341	5443	5213	4567	4332	5081	5180	4803
Уставный капитал страховых организаций ³⁾ , млн.руб.	142042,1	149411,2	156556,0	158722,0	150687,1	155175,3	177860,3	198644,1	224105,9	217041,8
Среднесписочная численность работников страховщика, человек	67218	40766	37056	20346	28736	29355	35099	129460	131330	125422
Средняя численность страховых агентов – физических лиц в страховых организациях, человек	137151	199149	190843	194162	196469	177306	163687	272362	180996	168705
Число членов общества взаимного страхования, человек	-	-	-	-	-	-	-	227	211	357
из них физических лиц	-	-	-	-	-	-	-	74	51	87
Количество договоров страхования, заключенных страховщиками ³⁾ , млн.	138,1	133,4	147,2	157,8	120,0	128,1	133,2	140,7	139,1	157,9
Страховые премии (взносы), собранные страховщиками - всего ³⁾ , млн.руб.	506151,1	614001,9	775083,0	954754,2	979099,3	1036677,0	1269762,8	811105,2	901077,9	983400,6
из них по договорам с нерезидентами	6525,2	10111,6	8398,7	6985,4	6070,8	5206,1	4743,2	5041,2	5772,8	6834,4
Выплаты по договорам страхования, осуществленные страховщиками - всего ³⁾ , млн.руб.	308484,4	356934,3	486597,2	633233,6	739908,1	774830,6	902205,7	376601,8	419850,7	473469,1
из них по договорам с нерезидентами	4077,4	2695,8	2471,6	2810,7	3156,4	2754,8	1819,6	2439,6	3365,4	3160,4
Поступило средств в страховые медицинские организации, млн.руб.	-	-	-	-	-	-	-	840235,9	1199749,9	1360134,4
Использовано средств страховыми медицинскими организациями, млн.руб.	-	-	-	-	-	-	-	804749,8	1137611,7	1305540,0

Количественные характеристики рынка страховых услуг в России отражены в таблице 1. Приведенные Росстатом данные свидетельствуют о неустойчивых тенденциях развития отрасли.

Следует отметить, что наметившаяся с начала 2000-х годов тенденция сокращения числа действующих страховых компаний (главным образом за счет ухода с рынка мелких страховщиков) продолжилась в 2014 году. С 2005 численность страховщиков снизилась более чем в два раза.

В ходе различных структурных преобразований небольшие региональные страховые компании были поглощены лидерами рынка, другие за недостаточностью капитала слились либо аннулировали лицензии на страхование.

По оценкам RAEX (Эксперт РА), 15% совокупных активов страхового рынка являлись «фиктивными» на 31.12.2014. С 1 января по 15 сентября 2015 года ЦБ РФ отозвал лицензии у 42 страховщиков и у 19 приостановил, что в основном было связано с низким качеством активов. Изменение требований к качеству и структуре активов, а также контроль их реальной надежности смогут предотвратить ситуации, когда у страховых компаний недостаточно собственных резервов для своевременного выполнения своих обязательств. Таким образом нужно внедрить механизмы, которые бы позволили выявить страховщиков с финансовыми затруднениями на ранней стадии, разработать процедуру финансового оздоровления и санации страховых компаний. Это необходимо в связи со снижением доверия к страховой отрасли и потери страхователей в случае банкротства и отзыва лицензии у страховщиков. [7]

Несмотря на номинальный рост страхового рынка и увеличение собранных страховых премий, интерес граждан к страхованию слабеет. Повышению роста объема страхового рынка может способствовать достижение ключевых целей в крупнейших сегментах. Например, для развития страхования жизни необходимо расширение налоговых льготы продвижение пенсионных продуктов. [2]

Следует также обратить внимание на сегмент страхования имущества физических лиц. Согласно оценкам RAEX (Эксперт РА), лишь 10–20% имущества физических и юридических лиц в России застраховано. В связи с этим необходима реализация мер, которые будут направлены на стимулирование спроса в области страхования имущества граждан. Содействовать развитию рынка будет популяризация страхования среди населения, продвижение «коробочных» продуктов страхования имущества граждан, в том числе через Интернет. [7]

К зонам роста страховщиков можно отнести развитие маркетинговой стратегии управления страховым бизнесом, выстраивание партнерских, доверительных отношений с клиентом, должна присутствовать ориентация на индивидуальный подход. Необходимо изучать предпочтения, ценности и стиль жизни клиентов, расширить спектр оказываемых страховых услуг и задействовать как можно больше различных каналов продаж страховых продуктов и программ (интернет-продажи, брокерский канал, привлечение автосалонов). Внедрение современных ИТ-решений, таких как CRM-систем, значительно облегчают взаимодействие с клиентами, так как они обладают бесспорными преимуществами по сравнению с традиционными технологиями: интегрированный подход к клиентам, возможность выявления потребностей, анализ предыдущих взаимоотношений с клиентами. [3,5]

Одной из ключевых задач развития рынка страховых услуг является реформирование системы ОМС в связи с неэффективным использованием института страхования и созданием дополнительной нагрузки на бюджет, так как сама система превратилась в механизм финансирования лечебных учреждений. Таким образом следует объединить ОМС и ДМС в единую систему, закрепить место ДМС в системе здравоохранения законодательно, чтобы оно могло открыть населению доступ к дополнительному частным услугам и лечению.

Стимулирование рынка страховых услуг даст толчок к развитию страховой инфраструктуры, как малого и среднего бизнеса, так и национальной экономики в целом, позволит создать в стране эффективную пенсионную систему.

Список литературы

1 Базанов, А.Н. Некоторые актуальные проблемы развития страхового рынка России [Текст]/ А.Н. Базанов//Страховое дело. – 2012. - №9. – с. 19-23.

2 Гребенщиков, Э.С. Кому и как развивать отечественный страховой бизнес [Текст]/ Э.С. Гребенщиков// Финансы. - 2013. - №4.- с. 69-70.

3 Зубец, А.Н. Инновации на российском страховом рынке [Текст]/ А.Н. Зубец, А.Д. Лебедева// Финансы. – 2013. - №6. – С. 55-58.

4 Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>

5 Янова, С.Ю. Страховой рынок России: качество роста и проблемы развития [Текст]/С.Ю.Янова, Д.А. Горулев// Финансы. – 2013. - №5. – С. 50-55.

6 http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/financ/

7 http://www.raexpert.ru/researches/insurance/bsr_1p2015/

8 Черепанов В.Е., Лысенко М.В. Институциональные особенности некоммерческих организаций: зарубежная и отечественная практика. Сборник: Наука ЮУрГУ 67-я научная конференция. 2015. 289-296с.

9 Фомичева Н.С., Лысенко Ю.В. Характеристика методов анализа рисков. Сборник: Наука ЮУрГУ 67-я научная конференция. 2015. 325-330с.

10 Лысенко Ю.В., Лысенко М.В. Моделирование контрольных показателей деятельности различной отраслевой специализации. Финансовая экономика. 2014. № 3. С. 49-55.

КОВЧЕГ А.С., МАКСИМОЧКИНА О.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Омский филиал

KOVCHEG A.S., MAKSIMOCHKINA O.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Omsk branch

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИК АНАЛИЗА ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ

COMPARATIVE CHARACTERISTICS ANALYSIS TECHNIQUES AND REMUNERATION

Аннотация

В статье рассматривается методика проведения анализа трудовых ресурсов различных российских авторов. Трудовые ресурсы служат одним из основных элементов производства. Обеспеченность организации необходимым количеством трудовых ресурсов, их целесообразное использование, высокий уровень производительности труда имеют важное значение для роста объемов продукции и повышения эффективности производства.

Abstract

The article discusses the methodology for the analysis of labor resources of various Russian authors. Human resources are one of the key elements of production. Security organization necessary quantity of labor resources and their appropriate use, high productivity levels are essential for the growth of production and improve production efficiency.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, трудовые ресурсы, анализ трудовых ресурсов, методика анализа трудовых ресурсов, производительность труда, фонд заработной платы, фонд рабочего времени.

Keywords: salaries, wages, human resources, workforce analysis, method of analysis of the labor force, productivity, payroll fund of working time.

Постоянство деятельности организации зависит от наличия квалифицированного персонала и результативности использования трудовых ресурсов. Для каждой организации важными остаются вопросы сохранения кадрового потенциала, повышение заработка персонала и социальных выплат при этом рост производительности труда, увеличение эффективности использования рабочего времени. Вследствие этого поиск резервов и факторов роста эффективности применения трудовых ресурсов, оптимального планирования и прогнозирования расходов на оплату труда и социальных отчислений выступают важнейшими задачами [10, с. 104].

В условиях современной рыночной экономики деятельность любой организации включает в себя постоянный систематический анализ и оценку эффективности использования ресурсов, в том числе эффективность действия системы управления человеческими ресурсами.

Анализ трудовых ресурсов ставит перед собой следующую цель: поиск резервов более разумного использования численности персонала и их рабочего времени, возрастание производительности труда и результативность использования фонда оплаты труда.

Анализ литературных источников по данной теме позволяет сделать вывод о том, что большинство авторов сходятся во мнении о том, что для анализа состояния и использования трудовых ресурсов применяются в основном одни и те же методики.

В учебнике Климовой Н.В. представлены перечисленные ниже ступени анализа состояния и использования трудовых ресурсов:

- обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами – сравнение фактического количества работников с плановой численностью;

- анализ движения рабочей силы – расчет и оценка показателей: коэффициент оборота по приему рабочих, коэффициент оборота по выбытию, коэффициент текучести, коэффициент постоянства состава персонала предприятия, коэффициент общего оборота;

- анализ уровня использования фонда рабочего времени – рассчитывают коэффициент использования возможного годового фонда рабочего времени, потери рабочего времени;

- оценка уровня производительности труда – сравнительный анализ с расчетом темпов роста и прироста среднегодовой, среднечасовой, дневной, сменной производительности, трудоемкости производства продукции;

- анализ использования фонда заработной платы [1, с. 135].

Так у авторов Смакай Л.Г. и Трубочкиной М.И. выделены схожие с предыдущим автором этапы анализа использования трудовых ресурсов предприятия:

- анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами – изучение следующих показателей: обеспеченность рабочих мест персоналом соответствующей квалификации и профессионального состава, использование рабочего времени, интенсивность рабочего времени, образование и эффективное использование фонда оплаты труда;

- анализ и определение показателей движения персонала – расчет системы показателей, характеризующих интенсивность движения кадров, в том числе: коэффициент замещения, коэффициент сменяемости, коэффициент устойчивости;

- анализ использования рабочего времени – расчет календарного, номинального и полезного фонда времени;

- анализ производительности труда – определение выработки и трудоемкости;

- анализ влияния использования трудовых ресурсов на динамику выпуска продукции – выявление доли прироста продукции за счет роста производительности труда и численности работающих;

- анализ образования и использования фонда заработной платы и социальных выплат – определение абсолютного и относительного изменения фактического фонда оплаты труда и социальных выплат в сравнении с плановой (базовой) величиной [4, с. 75].

В свою очередь, Савицкая Г.В. и Парушина Н.В. под анализом трудовых ресурсов подразумевают проведение следующих видов анализа:

- анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами - рассчитываются показатели: коэффициент оборота по приему персонала, коэффициент оборота по выбытию персонала, коэффициент замещения, коэффициент текучести кадров, коэффициент стабильности кадров;

- анализ использования фонда рабочего времени – путем определения количества отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени;

- анализ производительности труда – расчет обобщающих показателей (среднегодовая, среднедневная, среднечасовая выработка продукции), частных показателей (трудоемкость продукции), вспомогательных показателей;

- анализ эффективности использования персонала предприятия – расчет показателя рентабельности персонала;

- анализ использования фонда заработной платы – определение абсолютного и относительного отклонения фонда оплаты труда, среднего заработка работника, установка связи между темпами роста среднего заработка и производительностью труда [3, с.110].

Подводя итог анализа существующих методов можно выделять следующие основные этапы анализа состояния и использования трудовых ресурсов: анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и движения кадров, анализ использования рабочего времени, анализ производительности труда, оценка фонда заработной платы.

Анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами предусматривает следующие основные этапы:

- изучение штатного расписания за ряд лет, сопоставление плановых показателей численности работников и фактических;

- проверка административно-управленческого персонала на соответствие фактического уровня образования сотрудника занимаемой должности;
- обнаружение недостатка или излишка работников по должностям;
- изучение отклонений в составе работников;
- изучение движения рабочей силы организации;
- решение вопросов, связанных с подбором кадров, их подготовкой и повышением квалификации;
- анализ источников пополнения рабочей силы.

Особый интерес необходимо уделить оценке численности работников и структурным сдвигам в составе кадрового потенциала в разрезе видов деятельности. Данный анализ позволяет оценить полноту и степень обеспеченности разных сфер деятельности трудовыми ресурсами, перспективы возможного планирования расходов на оплату труда, фактическое значение показателя эффективности использования кадров по видам деятельности.

В ходе анализа движения рабочей силы и ее эффективного распределения предусмотрен расчет абсолютных, относительных и средних показателей, которые обычно используются в экономическом анализе [2, с. 220].

К абсолютным показателям движения рабочей силы относят:

- численность работников на начало периода;
- численность работников на конец периода;
- число принятых работников;
- число выбывших работников;
- списочное, явочное число и число фактически работающих сотрудников.

Списочный состав содержит всех принятых на постоянную работу от одного и более дней сотрудников. Он отражает наличие работников на определенный момент времени, включая принятых и за вычетом уволенных сотрудников.

Анализ трудовых ресурсов организации содержит в себе *анализ использования рабочего времени*. Полноту применения трудовых ресурсов можно проанализировать на основании величины отработанных дней и часов за анализируемый временной период, а также по степени использования рабочего времени. Данная оценка осуществляется как по каждой категории работников, так и по организации в целом.

Рабочее время – это время, в течение которого сотрудник выполняет назначенную ему работу. Представленные в экономических справочниках методы анализа эффективности использования рабочего времени базируются на расчете календарного, табельного и максимально возможного фондов рабочего времени [6, с.16].

Фонд рабочего времени служит показателем рабочего времени за определенный анализируемый период и измеряется в человеко-днях или человеко-часах. Величина данного показателя находится в прямой зависимости от числа рабочих, продолжительности рабочего периода в днях и длительности рабочего дня. Основанием для анализа служат: баланс рабочего времени одного рабочего, данные отдела кадров о численности персонала, фотографии рабочего дня, хронометражные наблюдения, статистическая отчетность.

Номинальный фонд рабочего времени рассчитывается путем вычитания из календарного фонда рабочего времени праздничных и выходных дней за анализируемый период. Полезный фонд рабочего времени определяется как разница номинального фонда времени и числа неявок (невыходов) на работу в днях за анализируемый период [5, с.8].

Исходя из вышеперечисленных абсолютных показателей рассчитываются относительные показатели, которые определяют степень использования того или иного фонда рабочего времени.

Производительность труда является результативностью труда или способностью человека производить продукцию (оказывать услуги) за единицу рабочего времени. То есть основой для характеристики производительности труда значатся:

- выработка - количество продукции (услуг), которую производит рабочий за единицу времени;
- трудоемкость – количество затраченного времени за изготовление единицы продукции.

Существует следующее соотношение: чем выше уровень производительности труда, тем, при прочих равносильных условиях, с меньшей численностью и количеством рабочего времени можно добиться схожих результатов. Анализ производительности труда содержит в себе три основных шага:

- 1 расчет показателей производительности труда, их динамики;
- 2 расчет влияния различных факторов на изменение производительности труда;

3 выявление резервов роста производительности труда.

Факторный анализ среднегодовой выработки осуществляют способом цепных подстановок или абсолютных разниц. Среднегодовую выработку продукции одним рабочим можно представить следующим образом:

$$ГВ = УД \times Д \times П \times ЧВ , \quad (1.1)$$

где ГВ – среднегодовая выработка,
УД – удельный вес отдельной категории работников в общей численности,
Д – число отработанных дней работником;
П – продолжительность рабочего дня;
ЧВ – среднечасовая выработка.

Условия для возрастания размера оплаты труда формируются за счет роста производительности труда. Однако только при условии, когда темпы роста производительности труда оказываются выше темпов роста его оплаты можно считать, что средства на оплату труда используются эффективно.

Все издержки на оплату труда, а именно заработная плата в натуральной и денежных формах, выплаты социального характера, доплаты стимулирующего характера, издержки, уплачиваемые организацией во внебюджетные фонды формируют фонд оплаты труда [6, с. 131].

Анализ образования и использования фонда оплаты труда включают в себя следующие основные направления:

- анализ образования общих затрат на оплату труда и социальных выплат по категориям работающих;
- анализ использования фонда оплаты труда и социальных выплат по основным направлениям их расходования.

Данный анализ представляет собой поиск абсолютного и относительного отклонения фактического фонда оплаты труда и социальных выплат с установленными плановыми величинами. При проведении относительного анализа принимается во внимание ступень выполнения плана по объему производства, на величину которого изменяется плановая величина фонда оплаты труда. Расчет отклонений производится по категориям работников, производственным подразделениям и организации в целом. Это предоставляет возможность определить источники беспочвенных различий в зарплатах рабочих, занятых на разных по важности и условиях труда участках производства.

Фонд заработной платы по категориям работников можно представить в виде произведения следующих факторов (мультипликативная модель):

$$\text{ФЗП} = \text{КР} \times \text{ГЗП}, \quad (1.2)$$

где КР – среднегодовая численность работников,
ГЗП – средний уровень заработка одного работника за год.

Совершенствование условий труда – актуальный вопрос для организаций. Новый уровень социальной зрелости индивида отрицает неблагоприятные условия трудовой среды. Условия труда являются как потребностью, так и причиной, стимулирующей трудиться с определенной отдачей, могут быть одновременно фактором и следствием определенной производительности труда и его эффективности.

Список литературы

- 1 Войтоловский Н.В. Экономический анализ. Основы теории. М.: Юрайт, 2013. – 548 с.
- 2 Климова Н.В. Экономический анализ. Теория, задачи, тесты: учеб. пособие. – М.: Вуз. Учеб.: ИНФРА-М, 2014. – 287 с.
- 3 Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: электрон. учеб. – М.: КноРус, 2011.
- 4 Парушина Н.В. Экономический анализ: учеб. пособие. – М.: КноРус, 2013. – 304 с.
- 5 Иванкова О.Г., Кальницкая И.В., Максимочкина О.В. Учет, анализ и аудит управления персоналом // Российское предпринимательство. – 2014. - № 1(247). – С. 4-13.
- 6 Миролубова А.А. Организация работ по анализу труда и заработной платы с использованием системного подхода // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. - №6. – С. 51-60.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

METHODS OF MANAGEMENT OF FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY

Аннотация

В современных рыночных условиях каждое предприятие находится в условиях сильной конкурентной борьбы, неблагоприятным исходом которой может явиться финансовый кризис или банкротство. Вследствие этого у современных компаний возникает потребность в использовании эффективных методов управления финансовым состоянием, которые позволят обеспечить предупреждение и наступление кризисных ситуаций, способных оказывать отрицательное влияние на эффективность работы.

В статье изложены некоторые из применяемых в настоящее время методов управления финансовым состоянием предприятия.

Abstract

In a market economy, each enterprise is in the conditions of rigid competitive struggle, the unfavorable outcome of which might be a financial crisis or bankruptcy. As a consequence, today's companies need to use effective methods of management of financial condition, which will ensure the prevention and overcoming of crisis situations that can have a negative impact on efficiency.

The article describes some of the currently used methods of management of financial condition of the company.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, методы управления, эффективность работы предприятия.

Keywords: financial condition of the company, management methods, the efficiency of the enterprise.

В условиях, когда компания состоятельна, эффективно функционирует на рынке, имеет достаточные положительные производственные, экономические и финансовые результаты, управление должно быть нацелено на профилактику (недопущение) кризисных явлений [4]. Если же финансовое состояние ухудшилось, то существует множество мероприятий по его улучшению. Рассмотрим некоторые из них.

Метод контроля за состоянием запасов заключается в изучении колебания и регулировании уровня запасов сырья, материалов и продукции производственно-технического назначения. Его основной целью является обнаружение и выявление отклонений от норматива, определяемого самостоятельно предприятием, запасов и принятие тактических и оперативных мер к ликвидации выявленных отклонений, в случае их оперативного обнаружения. Необходимость тактического и оперативного контроля обусловлена увеличением издержек производства в случае выхода фактического размера запаса за рамки, предусмотренные нормативами, установленными на предприятии. Контроль может проводиться на основе данных учета запасов, переписей материальных ресурсов, инвентаризаций или по мере необходимости [7].

В результате эффективного управления товарно-материальными запасами уменьшаются потери производства из-за дефицита сырья и материалов, ускоряется оборачиваемость оборотных активов, не допускается замораживание денежных средств в излишках товарно-материальных ценностей, снижаются потери запасов, а также затраты на их хранение.

В современных условиях хозяйствования обычно создается ситуация, когда не пригодившиеся материалы в производстве или остатки с завершенных проектов частично остаются невостребованными на складе. Это приводит к тому, что, во-первых, большая часть материалов не участвует в обороте предприятия, занимая складские помещения, содержание которых требует затрат, во-вторых,

истекает срок использования некоторых групп сырья и материалов (сыпучие смеси, электротехнические изделия, клей), что делает их непригодными для дальнейшего использования в производстве. В сложившейся ситуации требуется тщательный и повышенный контроль, контроль и ревизия товарно-материальных ценностей на всех складах. Для устранения возникающих ситуаций необходимо принимать следующие действия:

- провести инвентаризацию материалов на складе;
- разделить выявленные материалы на три группы (1 – закупленные для текущих проектов по плану; 2 – невостребованные материалы, но пользующиеся постоянным спросом на строительных участках; 3 – уникальные, специальные или скоропортящиеся материалы и сырье);
- установить контроль над невостребованными материалами, для устранения возможности их повторной закупки для нового проекта;
- при первом требовании передать данные материалы на объекты строительства;
- специализированные и скоропортящиеся товары передать на реализацию[8].

Эффективно применяя на предприятии метод управления запасами, можно добиться таких результатов как уменьшение продолжительности производственного и операционного циклов, снижение текущих затрат на хранение запасов, высвобождение части оборотного капитала из текущего хозяйственного оборота, путем реинвестирования его в другие активы. Грамотное повышение эффективности управления запасами возможно достичь за счет оптимизации их общего размера (объема) и их структуры, и за счет обеспечения бесперебойного и эффективного контроля за движением запасов и минимизации затрат по их хранению и обслуживанию, являющихся функциями разработанной базы данных по оптимизации и учету складских запасов и товаров.

Для улучшения и сбалансированного управления финансовым состоянием необходимо совершенствовать систему управления дебиторской и кредиторской задолженностями.

Дебиторская задолженность – один из ключевых элементов оборотных (текущих) активов каждого предприятия, другими словами, это кредитование покупателей (заказчиков) с момента отгрузки готовой продукции (товаров, работ, услуг) до перечисления на расчетный счет в банке платежа за готовую продукцию (товары, работы, услуги). Кредиторская задолженность предприятия – один из заёмных «бесплатных» источников покрытия оборотных (текущих) активов предприятия [5].

Исходя из практики хозяйствования, следует, что чем быстрее оборачивается кредиторская задолженность, то есть чем чаще поступают платежи от дебиторов, тем меньше балансовые остатки дебиторской задолженности на каждую дату, и наоборот. Соответственно, точно такая же связь имеет место между скоростью оборота кредиторской задолженности и ее балансовыми остатками. Из вышесказанного следуют два вывода [3]:

- при быстрой оборачиваемости дебиторской и медленной оборачиваемости кредиторской задолженности, кредиторская задолженность полностью покрывает дебиторскую и сверх того служит источником финансирования других элементов оборотных активов. С этой точки зрения ускорение оборачиваемости дебиторской и замедление кредиторской задолженности улучшает финансовое состояние предприятия;

- одновременно быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности и медленная кредиторской может привести к снижению показателей платежеспособности предприятия. Поэтому даже при наличии возможностей управлять сроками платежей дебиторов и сроками расчетов с кредиторами, нельзя безгранично уменьшать первые и увеличивать вторые. Границами здесь являются уровни коэффициентов платежеспособности.

Ускорить возврат дебиторской задолженности, сократить ее долю в составе текущих активов можно следующим образом:

- установить определенные условия кредитования дебиторов, например: дебитор получает скидку 2% в случае оплаты выполненных работ или оказанных услуг в течение 10 дней с момента их выполнения; дебитор оплачивает полную стоимость, если оплата совершается в период с 11-го по 30-й день кредитного периода; в случае неуплаты в течение месяца дебитор будет вынужден дополнительно оплатить штраф, величина которого зависит от момента оплаты;

- осуществлять контроль на этапе заключения договоров. Для этого необходимо в договоре предусмотреть в качестве формы расчета за выполненные работы по инкассо в безакцептном порядке. Преимущество такой формы расчетов для исполнителя работ по договору состоит в том, что заказчик обязан оплатить немедленно по предъявлении документов о сдаче работ исполнителем, то есть в безакцептном порядке;

- по взаимному соглашению сторон передача дебитором быстро-ликвидных ценных бумаг в зачет погашения задолженности;

- передача дебитором в погашение задолженности части своего имущества;
- отсрочка обязательств по дебиторской задолженности при обеспечении ее залогом;
- факторинг, т.е. перепродажа дебиторской задолженности банку или факторинговой компании. В результате применения факторинговой схемы погашения дебиторской задолженности у предприятия появляются условно собственные средства в форме факторингового кредита, которые, в конечном счете, становятся собственными.

Таким образом, за счёт досрочного погашения дебиторской задолженности, появляются средства, которые могут быть частично пущены в оборот. За счет этих средств происходит увеличение доли собственного оборотного капитала, что соответственно влияет на повышение показателей финансовой устойчивости предприятия.

Основными (устойчивыми) активами предприятия являются недвижимое имущество, производственное оборудование. В этой связи значительные темпы роста цен на недвижимость и объекты недвижимости приобретают все большую ценность. Основным направлением улучшения финансового состояния в части внеоборотных активов является сдача в аренду неэксплуатируемой части основных фондов, в том числе офисных и складских помещений, транспортных неиспользуемых средств, оборудования столовой, пустующих производственно-складских помещений. Также, одним из эффективных направлений улучшения финансового состояния предприятия возможна продажа неэксплуатируемой части основных фондов (производственного оборудования).

К одному из эффективных путей в вопросе улучшения экономического и финансового состояния каждого предприятия можно отнести прогнозирование и планирование потенциальной конкурентоспособности новой и качественной продукции со следующими особенностями:

- зависимость результатов прогноза от степени новизны продукции (инновация, новшество, для предприятия, страны, мирового образца);
- необходимость учёта стадии (степени) разработки и готовности выхода на рынок новой продукции;
- трудности точного определения сегмента и типа рынка (массовый, нишевый), на который ориентирован продукт;
- трудности прогноза на ранних стадиях в связи с малым сроком жизни объекта и отсутствия и незначительным объёмом информации по поведению и покупательским предпочтениям, особенно в связи с возможностью появления сильных конкурентных товаров [1].

Также не стоит забывать, что повышение наукоёмкости производства и сбыта, внедрение инновационного развития на промышленных предприятиях невозможны без строгого и жёсткого контроля за использованием материальных, финансовых и трудовых ресурсов, поскольку с усовершенствованием техники, технологий, увеличением сложности и содержательности производства все виды ресурсов превращаются в решающий фактор его развития[6].

Таким образом, в современных условиях каждому предприятию необходимо гибко реагировать на любые незначительные изменения во внутренней и внешней среде окружения предприятия, и в соответствии с ними принимать грамотные и эффективные решения для корректировки своей производственно-хозяйственной, экономической и финансовой деятельности.

Список литературы

- 1 Запунная В.А. Практическая применимость зарубежных кризис-прогнозных методик в российских условиях // Стратегии бизнеса. –2015. –№ 1 (9). –С. 18-23.
- 2 Зубкова О.В. Оперативное управление оборотными средствами и финансовыми потоками промышленного предприятия // Зубкова О. В., Калмакова Н. А., Печеницина О. Г. // Монография / Челябинск, 2010.
- 3 Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко. – М.: Кнорус, 2011. – 504 с.
- 4 Коротков Э.М. Антикризисное управление. Учебник / Э.М. Коротков. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 620 с.
- 5 Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
- 6 Паламарчук А.С. Финансовый мониторинг: оценка имущественного положения и платежеспособности фирмы / А.С. Паламарчук // Справочник экономиста. – 2011. – №5 (11).– с.55 – 61.
- 7 Палий В. Ф. Бухгалтерская и финансовая отчетность / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2011. – №1. – С. 91-96.
- 8 Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 378 с.

9 Современный финансовый механизм и инструментарий развития малого и среднего предпринимательства // Якушев А.А., Бухтиярова Т.И., Дубынина А.В., Калмакова Н.А., Согрина Н.С., Сумкин А.С., Хлестова К.С., Крутчанкова К.А., Перевозова О.В. // Монография / Челябинск, 2015.

10 Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2011. – 321 с.

КОСЫХ В.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Омский филиал

KOSYKH V.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Omsk Branch

МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

METHODS OF ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся понятия финансовой устойчивости организации, приведены различные точки зрения авторов относительно данного понятия и методик анализа финансовой устойчивости.

Abstract

The article deals with the concept of financial stability of the organization, given the different points of view with respect to the authors of the concepts and techniques of the analysis of financial stability.

Ключевые слова: анализ, финансовая устойчивость, коэффициенты, методика.

Keywords: analysis, financial stability coefficients, the technique.

Одной из важнейших характеристик организации является ее финансовая устойчивость, которая в условиях рыночной нестабильности и неопределенности приобретает особую актуальность. В настоящее время деятельность организации ведется за счет средств самофинансирования, а при недостаточности собственных средств – за счет заемных источников, поэтому для сохранения стабильности и устойчивого финансового положения необходимо поддерживать оптимальную структуру активов и капитала организации.

В современных условиях правильно проведенный анализ финансовой устойчивости организации позволяет ей предпринять необходимые меры для совершенствования своей деятельности.

В условиях рыночной экономики определение финансовой устойчивости организаций относится к числу наиболее важных не только финансовых, но и общеэкономических проблем. К настоящему времени не сложилась единая трактовка сущности финансовой устойчивости организации [1, с.181].

Существует большое количество работ, посвященных анализу финансовой устойчивости.

Лупей Н.А. и Соболев В.И. в своем учебном пособии дают следующее определение: Финансовая устойчивость организации – это такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает нормальную деятельность организации, способствует ее развитию на основе роста прибыли и капитала, гарантирует платежеспособность и кредитоспособность в условиях допустимого уровня риска [3, с.378].

Существует и такое мнение, что финансовая устойчивость – понятие, для которого нет точного определения, в то же время – это итоговый показатель, который характеризует финансовое состояние хозяйствующего субъекта в целом, поэтому о важности управления финансовой устойчивостью для предупреждения банкротства не приходится спорить [4, с.52].

Бекренева В.А. придерживается следующего мнения: Финансовая устойчивость – это итоговый показатель, который характеризует финансовое состояние организации в целом и обладает признаками комплексности и системности, т.е. включает в себя финансовые, экономические, организационные аспекты деятельности [2, с.4].

Авторский подход заключается в том, что для понятия «финансовая устойчивость» нет точного определения, поскольку многие авторы раскрывают и описывают его, отождествляя с такими по-

нениями как «финансовое состояние», «финансовое равновесие», что на наш взгляд является неверным. Для финансовой устойчивости предприятия и его стабильного функционирования важно не только финансовое равновесие баланса на определенную дату, но и гарантии сохранения его в будущем. Соотношение стоимости материальных оборотных средств и величины собственных и заемных источников их формирования определяют степень финансовой устойчивости. Обеспеченность запасов и затрат источниками их формирования является сущностью финансовой устойчивости, а платежеспособность – внешнее проявление.

Существует большое количество методик анализа финансовой устойчивости организации. Авторами предлагаются различные показатели для ее оценки и диагностики.

Донцова Л.В., Никифорова Н.А. предлагают использовать следующие коэффициенты: капитализации, обеспеченности собственными источниками финансирования, финансовой независимости, финансирования, финансовой устойчивости.

По мнению Канке А.А. должны рассчитываться коэффициенты: автономии, соотношения заемных и собственных средств, соотношения мобильных и иммобилизованных средств, имущества производственного назначения, кредиторской задолженности, маневренности, обеспеченности запасов и затрат собственными источниками.

Кольцова И.В., Рябых Д.А. предлагают следующие коэффициенты: автономии, обеспеченности долгосрочных активов собственными средствами, маневренности, самофинансирования.

По мнению Любушина Н.П. это коэффициенты: концентрации собственного капитала, концентрации заемного капитала, соотношения заемных и собственных средств, маневренности собственных средств, структуры долгосрочных вложений, устойчивого финансирования, реальной стоимости имущества.

Пласкова Н.С. выделяет коэффициенты: финансирования, автономии, финансовой зависимости, финансовой устойчивости, финансового рычага, маневренности собственного капитала, постоянного актива, обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, собственных оборотных средств в совокупных активах, инвестирования.

Пястолов С.М. предлагает рассчитывать коэффициенты: концентрации собственного капитала, финансовой зависимости, маневренности собственного капитала, концентрации заемного капитала, структуры долгосрочных вложений, долгосрочного привлечения заемных средств, структуры заемного капитала, соотношения заемных и собственных средств.

Савицкая Г.В. предлагает использовать коэффициенты: концентрации собственного капитала, концентрации заемного капитала, финансовой зависимости, текущей задолженности, устойчивого финансирования, финансовой независимости капитализированных источников, финансовой зависимости капитализированных источников, покрытия долгов собственным капиталом, финансового рычага.

Скамай Л.Г. предлагает коэффициенты: автономии, финансового рычага, обеспеченности оборотных активов собственными средствами, маневренности, покрытия инвестиций.

На наш взгляд, все предложенные наборы коэффициентов авторами могут использоваться организацией для определения финансовой устойчивости, и каждая организация должна выбирать этот набор самостоятельно. Но следует отметить, что среди множества предложенных показателей выделяют обобщающие, которые наиболее полно и точно отражают сущность исследуемой категории. Среди них:

– коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости), который рассчитывается по формуле:

$$K_1 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} \quad (1)$$

Данный коэффициент характеризует степень независимости организации от заемных источников финансирования и показывает долю собственного капитала в общем объеме пассивов организации. Для данного коэффициента принято нормативное значение, равное 0,5.

– коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами:

$$K_2 = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}} \quad (2)$$

Этот коэффициент показывает наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для ее финансовой устойчивости. Нормативным ограничением считается $K_2 \geq 0,6 - 0,8$.

– коэффициент маневренности:

$$K_3 = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Собственный капитал}} \quad (3)$$

Этот показатель отражает долю собственных средств в мобильной форме, которыми организация может относительно свободно распоряжаться. Нормативным значением считается $K_3 > 0,5$.

– коэффициент финансовой устойчивости:

$$K_4 = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}} \quad (4)$$

Отражает долю собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме активов организации. Данный показатель менее жесткий по сравнению с коэффициентом автономии, так как к собственному капиталу здесь приравнивается долгосрочный заемный капитал со сроком погашения более года. Нормативное значение следующее: $K_4 \geq 0,6$.

– коэффициент финансового рычага:

$$K_5 = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (5)$$

Этот коэффициент характеризует объем заемных средств, который приходится на рубль собственных средств, вложенных в активы организации. Нормальное ограничение для данного показателя - $K_5 \leq 1$.

После расчета коэффициентов их фактические значения в отчетном периоде сравниваются с нормативными значениями, значениями предыдущего периода, аналогичными коэффициентами других организаций данной сферы деятельности, и тем самым выявляется реальное финансовое состояние организации [5, с.24].

Таким образом, организация самостоятельно определяет коэффициенты для определения финансовой устойчивости, опираясь на свои отраслевые особенности.

Список литературы

- 1 Артёменко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г.Артёменко, Н.В.Анисимова. – М.: КНОРУС, 2014. – 288с.
- 2 Бекренева В.А. Финансовая устойчивость организации. Проблемы анализа и диагностики: Научное издание / В.А.Бекренева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. – 60с.
- 3 Лупей Н.А., Соболев В.И. Финансы: учеб.пособие / Н.А.Лупей, В.И.Соболев. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 400с.
- 4 Кован С.Е., Кочетков Е.П. Финансовая устойчивость предприятия и ее оценка для предупреждения его банкротства // Экономический анализ: теория и практика. 2009. №15(144). С.52-59
- 5 Сидоров А.С. Альтернативный подход к системе управления финансовой устойчивостью организации // Справочник экономиста. 2012. №9. С.22-31

КУЗНЕЦОВА Ю.А., БУХТИЯРОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KUZNETSOVA Y.A., BUHTIYAROVA T.I.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

ООО ПК «ХОДОВЫЕ СИСТЕМЫ»

ACCOUNTING OF SALES OF PRODUCTS (WORKS, SERVICES)

LTD PK «NAVIGATION SYSTEM»

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы методологического и организационного ведения бухгалтерского учета на предприятии ООО ПК «Ходовые системы», которые позволили выделить и раз-

работать рекомендации по улучшению организации бухгалтерского учета для целей управления предприятием.

Abstract

This article describes the methodological and organizational issues of accounting in the company PC "Running system", which allowed to identify and to develop recommendations for improving the organization of accounting for purposes of enterprise management.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, выручка от продаж.

Keywords: accounting, revenue from sales.

Для решения основных проблем, выдвинутых в качестве основных, сгруппированы основные задачи учетно-аналитического обеспечения в целях повышения эффективности управления продажами обследуемого предприятия.

I группа проблем: обоснование необходимости принятия эффективных управленческих решений по организации и реализации программ продаж.

II группа проблем: обоснование учетно-аналитического обеспечения организации в целях обеспечения конкурентоспособности управления продажами.

III группа проблем: разработка мероприятий по совершенствованию системы учета внутреннего контроля и анализа эффективности продаж.

Указанные проблемы рассмотрены применительно к ООО ПК «Ходовые системы».

Основным видом деятельности ООО ПК "Ходовые системы" является:

– ОКВЭД 34.30: "Производство частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей".

Организация также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям:

– ОКВЭД 50.10.1: «Оптовая торговля автотранспортными средствами»;

– ОКВЭД 50.10.2: «Розничная торговля автотранспортными средствами».

Система бухгалтерского учета - упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе и обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета хозяйственных операций [1].



Рисунок 1 - Организационная структура ООО ПК «Ходовые системы»

Организационно-экономическая структура ООО ПК «Ходовые системы» представлена в виде линейной, ее рассмотрение не является предметом исследования, но оно необходимо с точки зрения определения взаимосвязей между структурными подразделениями для повышения организационного уровня продажами [3].

По характеру использования ресурсов обследуемое предприятие относится к материалоемким, а характер использования ресурсов – экстенсивный. Так материальные затраты в составе себестоимости продаж составляют в 2014 году 606 213 тыс.руб., в 2013 году 683 474 тыс.руб. коэффициент влияния на выручку – 1,09%, коэффициент экстенсивности – 108,73%, коэффициент интенсивности – (-8,73%).

Таблица 1 – Характеристика соотношения экстенсивности и интенсивности использования ресурсов в производстве

Показатель	2014г	2013г	Тем прироста, %	Кэкст	Коэффициенты влияния на прирост выручки от продаж	
					экст	интенс
Численность рабочих, чел.	30	49	-38,7755	2,3454	234,5397	-134,5397
Среднегодовая стоимость активной части производственных основных средств, тыс.руб.	8 017	12 252	-34,5658	2,0908	209,0765	-109,0765
Материальные затраты в составе себестоимости проданной продукции, тыс.руб.	606 213	683 474	-11,3042	0,6837	68,3750	31,6250
Затраты на оплату труда, тыс. руб.	683 474	606 213	12,7449	-0,7709	-77,0893	177,0893
Выручка от продаж продукции, тыс.руб.	642 911	770 254	-16,5326	-	-	-
Показатели способа (экстенсивного и/или интенсивного) комплексного использования ресурсов	-	-	-	1,0873	108,7255	-8,7255

Комплексная оценка использования всех ресурсов определяет преимущественно экстенсивный тип использования (108,73%).

Наибольшее влияние оказал рост среднегодовой стоимости активной части ОС, рост материальных затрат (209,08% и 68,38% соответственно). Наибольшее влияние из интенсивных факторов оказал рост затрат на оплату труда (177,09%) .

При анализе соотношения экстенсивности и интенсивности использования ресурсов в процессе производства выявлено, что предприятие использует в основном экстенсивное развитие. Для интенсивного развития необходимо расширение производства на основе роста производительности труда за счет внедрений технических и организационных нововведений.

В действующей практике хозяйствования и принятия управленческих решений, безусловно, основной функцией является анализ прибыли от продаж, выявление факторов, влияющих на изменение выручки от продаж [5].

Таблица 2 - Исходные данные для анализа прибыли от продаж

Показатели	2014 год, тыс. руб.	2013 год, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %	Удельный вес	
					2014 год, %	2013 год, %
Выручка от	642 914	770 254	-147 343	-16,53%	1	1

продажи продукции						
Себестоимость	622 073	747 601	-145 528	-16,79%	0,9676	0,9706
Коммерческие расходы	15 697	10 352	5 345	51,63%	0,0244	0,0134
Управленческие расходы	415	5 699	-5 284	-92,72%	0,0006	0,0074
Прибыль от продаж	4 726	6 602	-1 876	-28,42%	0,0074	0,0086
Рентабельность продаж	0,0074	0,0086	-0,0014	-14,24%	-	-

Влияние изменения объема продаж при индексе инфляции 1,09 составит снижение - 1 939,02 тыс. руб.

$$\Delta P(\Delta q) = ((V1 - V0) - (\pm \Delta V_{\text{инфл}})) / 100 * R_{\text{пр}}, \quad (1)$$

$$\Delta V_{\text{инфл}} = V1 - V1,0 / \text{Инфл}, \quad (2)$$

$$R_{\text{пр}} = R_{\text{пр}} / V_{\text{пр}}, \quad (3)$$

$$\text{Инфл} = (100 + p) / 100, \quad (4)$$

где V1, V0 – объем продаж отчетного и предыдущего периода,
V1,0 – объем продаж отчетного в ценах предыдущего года,
V_{инфл} – изменение объема продаж отчетного года за счет влияния фактора инфляции,
R_{пр} – рентабельность продаж предыдущего года,
R_{пр} – прибыль от продаж предыдущего года,
p – уровень инфляции,
I_{инфл} – индекс инфляции.

$$\Delta V_{\text{инфл}} = 642\,914 - 535\,955 / 1,09 = 98\,144,77 \text{ тыс.руб.} \quad (5)$$

$$R_{\text{пр}} = 6\,602 / 770\,254 * 100 = 0,86\% \quad (6)$$

$$\Delta P(\Delta q) = ((642\,914 - 770\,254 - 98\,144,77) * 0,86) / 100 = -1\,939,02 \text{ тыс.руб.} \quad (7)$$

Влияние фактора изменения цен продаж на продукцию определяем по алгоритму:

$$\Delta P(\Delta p) = \Delta V_{\text{инфл}} * R_{\text{пр}}, \quad (8)$$

За счет увеличения цен на продукцию прибыль ООО ПК «Ходовые системы» в 2014 году увеличилась на 843,87 тыс.руб. из расчета:

$$\Delta P(\Delta p) = 98\,144,77 * 0,86 / 100 = 843,87 \text{ тыс.руб.} \quad (9)$$

Рассчитаем влияние изменения удельного веса себестоимости продаж.

$$\Delta P(\Delta c) = V1 * (S1 - S2), \quad (10)$$

где S1, S2 – удельный вес себестоимости продаж отчетного и предыдущего периода.

$$\Delta P(\Delta c) = 642\,914 * (0,9676 - 0,9706) = -1\,928,73 \text{ тыс.руб.} \quad (11)$$

За счет снижения удельного веса себестоимости продаж ООО ПК «Ходовые системы» в 2014 году с 97% до 96,76% прибыль от продаж увеличилась на 1 928,73 тыс.руб.

Влияние изменения удельного веса коммерческих и управленческих расходов определяем по расчету:

$$\Delta P(\Delta K P) = V1 * (K P1 - K P2), \quad (12)$$

Где: K P1, K P2 – удельный вес коммерческих расходов отчетного и предыдущего периода.

$$\Delta P(\Delta UP) = V1 * (UP1 - UP2), \quad (13)$$

где: КР1, КР2 – удельный вес управленческих расходов отчетного и предыдущего периода.

За счет увеличения удельного веса коммерческих расходов в 2014 году с 1% до 2% прибыль от продаж снизилась на 7 072,02 тыс. руб. За счет снижения удельного веса управленческих расходов в 2014 году с 0,7% до 0,06% прибыль от продаж увеличилась на 4 371,79 тыс.руб.

$$\Delta P(\Delta КР) = 642\,914 * (0,0244 - 0,0134) = 7\,072,02 \text{ тыс.руб.} \quad (14)$$

$$\Delta P(\Delta UP) = 642\,914 * (0,0006 - 0,0074) = -4\,371,79 \text{ тыс.руб.} \quad (15)$$

Суммарный резерв роста прибыли от продаж составит (1 939,02 + 7 072,02 = 9 014,04 тыс. руб.)

Для повышения прибыли от продаж для анализируемого предприятия ООО ПК «Ходовые системы» предлагаются следующие мероприятия:

- организация рекламной деятельности, что позволит увеличить объем реализации продукции и расширить рынок сбыта продукции.

В действующей практике ООО ПК «Ходовые системы» часть основных фондов сдают в аренду.

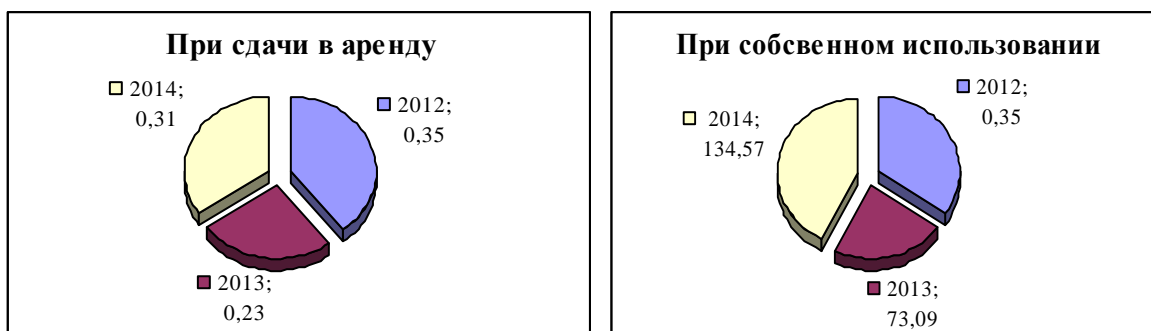


Рисунок 2 – Фондоотдача оборудования ООО ПК «Ходовые системы»

Основные причины снижения фондоотдачи в ООО ПК «Ходовые системы»: низкая производительность применяемых технических средств и технологий; ухудшение качества используемого сырья и материалов, что приводит к снижению выпуска конечной продукции. В 2013 году снижение фондоотдачи вызвано ростом среднегодовой стоимости основных производственных фондов [2]. Для повышения выпуска готовой продукции ООО ПК «Ходовые системы» выгоднее использовать производственное оборудование в собственных целях, по сравнению со сдачей в аренду.

Рекламная деятельность как самостоятельная сопряжена с определенными затратами, но расходы на рекламу по налоговому кодексу не превышают 1% выручки от продаж, поэтому при обосновании данного предложения мы исходим из того, что темпы роста выручки будут опережать темпы изменения расходов на рекламу [4]. Рост выручки в ООО ПК «Ходовые системы» за 2012 - 2014 года 2 046 001 тыс.руб., значит расходы на рекламу должна быть ниже этих темпов.

Нами проведен внутренний контроль по общепринятым аудиторским процедурам. Поскольку у предприятия наблюдается разный уровень структурных сдвигов, разная ассортиментная политика, но тем не менее учитывая, что у нас есть основные покупатели (ООО «ЧТЗ-Уралтрак» – 39%; ООО ТД «Каток» - 16%; Прочие покупатели – 45%), то возникает вопрос возможности использования сегментированного учета управленческого учета по каждой группе покупателей в целях выбора подконтрольных показателей и на этой основе организация экономического управления.

В этих целях в таблице 3 приведены значения рентабельности продаж по каждому сегменту, к которой относится обследуемое предприятие.

Таблица 3 - Рентабельность продаж каждого сегмента ООО ПК «Ходовые системы»

Период	ООО "ЧТЗ-Уралтрак"	ООО ТД "Каток"	Прочие покупатели
2 013	0,8572	0,8564	0,8571
2 014	0,7352	0,7346	0,7351

Экономическое управление деятельностью предприятия в качестве самостоятельного объекта должна предусматривать экономическое управление финансовыми результатами [6]. Система экономического управления позволяет определять и оценивать степень влияния управленческих воздействий на показатели эффективности функционирования ООО ПК «Ходовые системы».

Систематический контроль за своевременным и правильным документальным оформлением отгрузки, четкая организация расчетов с покупателями, контроль за выполнением плана договоров по объёму и ассортименту реализованной продукции, своевременный и точный расчет финансовых результатов от продаж позволяют в определенной мере реализовывать основные цели управления продажами [1].

Свод мероприятий по результатам выполненной работы.

I группа проблем: обоснование необходимости принятия эффективных управленческих решений по организации и реализации программ продаж:

– повышение эффективности использования основных производственных фондов до уровня 134,57% необходимо использовать производственное оборудование в собственных целях, по сравнению со сдачей в аренду;

– соблюдение норм материальных затрат на уровне 2014 года;

– проработать нормируемые затраты в соответствии с их реальностью и инфляцией.

II группа проблем: обоснование учетно-аналитического обеспечения организации в целях обеспечения конкурентоспособности управления продажами:

– пересмотреть рынки сырья и рынки сбыта продукции;

– своевременно выявлять и взыскивать дебиторскую задолженность (проведения инвентаризации дебиторской задолженности, составления актов сверок, увеличения в условиях договора на поставку процентных ставок за нарушение условий договоров);

– заключить договора материальной ответственности с кладовщиками участков и по местам нахождения объектов.

III группа проблем: разработка мероприятий по совершенствованию системы учета внутреннего контроля и анализа эффективности продаж:

– установить программу 1С «Предприятие» на склад;

– перейти на программу 1С «Предприятие» (версия 8).

Список литературы

1 Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник / М.А. Вахрушина; М-во образ. и науки РФ - М.: Национальное образование, 2012

2 Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет : учебник / под ред. Ю. А. Бабаева. - Изд. 2-е, – М. : Вузовский учебник, 2009. – 650 с.

3 Грибов, В.Д., Грузинов В.П. Экономика организации (предприятия) / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов // 6-е издание, переработанное. С.227

4 Керимов, В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник / В.Э. Керимов. - М.: Дашков и К, 2012. – С.484

, Н.В. Экономический анализ. – М., 2013. – 159 – 171 с.

6 Хабибуллина, Е.Р. Экономическое управление в системе менеджмента организации: методика и инструменты / Ростов-на-Дону - 2015

ЛЁЗИНА И.С., ЛЫСЕНКО Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

LEZIN I.S., LYSENKO Y.U.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

INSURANCE OF ENTREPRENEURIAL RISK

Аннотация

Практика страхования на сегодняшний день реализуется в различных сферах, в таких как автострахование, защита гражданской ответственности или продажа полисов от несчастных случаев.

Но кроме этого бытует и покрытия рисков в сфере предпринимательской деятельности. Такая практика целиком защищается законом и ей присущи определенные правовые нормы, которыми руководствуются страховые компании, а также их клиенты, и судебные служащие, в случае возникновения каких-либо спорных вопросов.

Как известно всем, главной целью разнообразного бизнеса является получение прибыли. И в сегодняшнее время индивидуальные предприниматели пытаются застраховать свою деятельность.

В статье рассмотрены понятие предпринимательских рисков, сущность и содержание.

Abstract

The practice of insurance today is implemented in the various fields, the same as the car insurance, the protection of civil liability or selling insurance policies against accidents. But other than that there is an and cover risks in business. This practice is fully protected by law, and it has certain legal rules that govern the insurance companies and their customers, and court employees in the event of any disputes. As known to all, the main goal of a diverse business is profit. And in today's time private entrepreneurs are trying to insure their activities. The article deals with the concept of business risks, the nature and content.

Ключевые слова: страхование; предпринимательский риск.

Keywords: insurance; entrepreneurial risk

Понятие предпринимательских рисков. Страхование предпринимательских рисков считается одной из отраслей имущественного страхования. Она представляет собой совокупность нескольких видов страховок, предусматривающая полное или частичное возмещение убытков при утрате материальных и денежных ресурсов, потерь доходов, которые возникают от застрахованного вида деятельности по вине контрагента или других обстоятельств, независящих от самого предпринимателя-страхователя [1, 347].

Зарубежные и отечественные точки зрения свидетельствуют о том, что малым предприятиям для удачного развития не хватает финансовой поддержки, экономических и правовых гарантий их деятельности.

Реально, страх очутиться банкротом отражается на расположениях предпринимателей. Одним из самых результативных механизмов обеспечения субъектам предпринимательской деятельности указанных гарантий является страхование предпринимательских рисков.

Страхование предпринимательских рисков как отдельный вид имущественного страхования появилось лишь с принятием Федерального закона от 10 декабря 2003 года №172-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации», когда наряду с имущественным страхованием был выделен предпринимательский риск как самостоятельный объект страхования (см. п.1 ст.4 Закона РФ от 27 ноября 1992 года №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», далее — Закон о страховании).

Всекие решения, которые принимают предприниматели в процессе хозяйственной деятельности, несут в себе возможные неудачи, потери, то есть являются рисковыми. В действительности, страхование предпринимательского риска представляет собой возможность сохранения «обеспечения» определенных достигнутых положительных результатов при ведении предпринимательской деятельности, экономическая сущность которых раскрывается путем реализации его функций.

Функции предпринимательских рисков. Регулятивная функция обнаруживается в превентивном влиянии на предпринимателей в процессе принятия ими разных решений на всевозможных стадиях работы организации, реализация которых поможет избежать риска.

По гражданскому законодательству, все последствия предпринимательского риска несет сам предприниматель, поэтому страхователь непредвзятоприменяет защитную функцию страхования предпринимательского риска посредством разработки обоснованного бизнес-плана, заключения договоров с добросовестными хозяйствующими партнерами, выполнения в срок обязательств перед бюджетами всех уровней и контрагентами.

Предупредительная функция осуществляется с помощью финансирования из средств страхового фонда различных мероприятий по предупреждению, локализации и ограничению негативных последствий предпринимательских рисков.

Обеспечительная функция страхования предпринимательского риска выполняет цель получения запланированного дохода от предпринимательской деятельности, минимизации убытков вследствие нарушения обязательств контрагентами предпринимателя и др.

Авторы предлагают различную классификацию предпринимательских рисков. Согласно одной из классификаций предпринимательские риски условно можно классифицировать на внешние и внутренние (рис. 1).

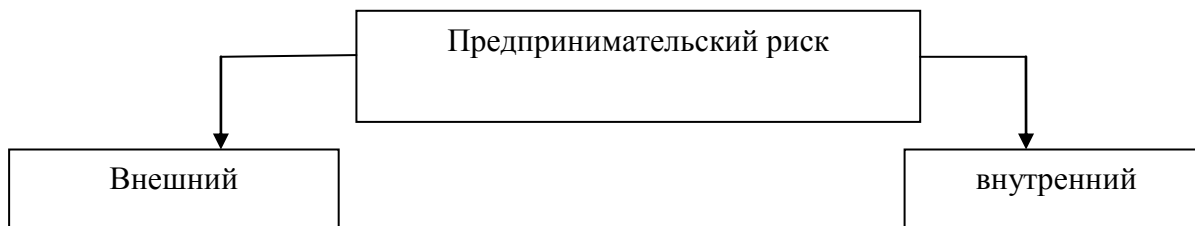


Рисунок 1 – Классификация предпринимательских рисков

К внешним относятся риски, которые не связаны с деятельностью предпринимателей, их клиентов и контрагентов. Примеры: стихийные явления природы, техногенные катастрофы, злоумышленные действия третьих лиц, уровень инфляции, политические события и т.д..

Внутренние риски – это риски, которые возникают в результате конкретной деятельности предпринимателей.

Следующая классификация предпринимательских рисков предполагает такое деление: риск гражданской ответственности, под которой следует понимать обязанность каждого лица возмещать ущерб, причиненный другому лицу [2, 344].

Риски гражданской ответственности характерны для всех областей жизни, в том числе хозяйственной деятельности юридического лица. К их числу относятся риски возникновения ответственности за загрязнение окружающей среды, за несоблюдение условий договоров о качестве продукции, выпускаемой предприятием.

Риск потери прибыли (риск потери прибыли вследствие вынужденных перерывов в производстве; риск потери прибыли в результате потери имущества; риск потери прибыли в результате невыполнения договорных обязательств; потери вследствие проведения забастовок и других общественно-политических факторов).

Коммерческий риск (риск, связанный с недоставкой продукции, невыполнением финансовых обязательств, и риск, связанный с невозвратом кредитов).

Рыночный риск (например, риск изменения цен на рынке). Валютный риск. Под данным видом риска понимают опасность валютных потерь, вызванных изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте при проведении внешнеэкономических операций. Многообразие рисков порождает различные проблемы при их классификации. Одна из наиболее острых и обсуждаемых — разграничение «предпринимательского» и «финансового» риска.

Многие специалисты не видят между ними принципиальной разницы, хотя ст.32.9 Закона о страховании рассматривает их как отдельные виды страхования. Анализируя литературу, можно выделить две противоположные позиции по вопросу соотношения «финансовых» и «предпринимательских» рисков.

Сторонники первой объединяют «страхование предпринимательского риска» и «страхование финансового риска». Как правило, в данном случае финансовые риски определяются как риски потери денежных средств в случае неисполнения другими лицами обязательств перед страхователем либо непредвиденные расходы, связанные с неожиданно возникающими обстоятельствами, не относящимися к повреждению или утрате (гибели) имущества или возникновению гражданской ответственности за причиненный иным лицам вред или неисполнение либо ненадлежащее исполнение своих договорных обязательств.

В свою очередь, предпринимательский риск согласно подп.3 п.2 ст.929 ГК РФ — это риск убытков от предпринимательской деятельности также из-за нарушения обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов. Однако при формулировании позиции об объединении указанных видов страхования не стоит забывать, что в лицензии, выдаваемой страховщику, указываются непосредственно «страхование предпринимательских рисков» или «страхование финансовых рисков», то есть с точки зрения законодательства данные виды страхования носят обособленный характер.

Противоположный подход состоит в том, что «страхование предпринимательского риска» и «страхование финансового риска» — два разных вида имущественного страхования. Упомянутая позиция основана на следующих доводах: Лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью, может застраховать свои финансовые риски, связанные с такой деятельностью, только по договору страхования предпринимательских рисков. Это, в свою очередь, означает, что финансовые риски способны страховать лишь граждане и организации, либо вообще не ведущие предпринимательскую деятельность, либо страхующие риски, не связанные с такой деятельностью. Договоры страхования предпринимательских рисков должны строго соответствовать тем требованиям закона, которые указаны в ст.933 ГК РФ. В то же время, стороны договора страхования финансовых рисков вправе использовать большинство положений, регулирующих страхование предпринимательского риска, но это именно их право, а не обязанность.

Для осуществления страховой деятельности по каждому из названных видов страхования требуется отдельная лицензия. Лицензия на право осуществления страхования предпринимательских рисков не дает права страховать финансовые риски. Кроме того, правила страхования, разрабатываемые страховщиками, также различаются по видам страхования.

Деятельность любого предпринимателя сопровождается рисковыми операциями и действиями. В условиях жесткой конкуренции и сложных рыночных отношений невозможно заранее просчитать все свои шаги, а также действия компаньонов, заказчиков, поставщиков и других субъектов, от которых зависят итоги деятельности. В таких случаях страхование возможных предпринимательских рисков выступает гарантом защиты бизнесмена от недополучения ожидаемых доходов или от несения непредвиденных убытков при проведении им предпринимательской деятельности.

Страхование рисков становится в один ряд с такими защитными способами, как страхование ответственности (имеется в виду, гражданской) и страхование имущества (разновидностью которого, по сути, и является).

Список литературы

1 Орланюк-Малицкая Л.А. - Отв. ред., Янова С.Ю. - Отв. ред. Страхование. Учебник для вузов. — М.:ИздательствоЮрайт, 2013 г. — 828 с.

2 Скамай Л. Г. Страхование : учебник / Л. Г. Скамай. - М. :Юрайт, 2013. - 344 с.

3 Страхование : учеб.для бакалавров / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 869 с. – (Бакалавр. Углубленный курс). – 11 экз. – Рек. УМО.

4 Фомичева Н.С., Лысенко Ю.В. Характеристика методов анализа рисков Сборник: Наука ЮУрГУ 67-я научная конференция. 2015. С. 325-330.

5 Современный финансовый инструментарий:теория и практика Бутрина Ю.В., Головихин С.А., Демцура С.С., Жданова Н.В., Иванов С.А., Колющенко Т.П., Кострюкова Л.А., Лысенко Ю.В., Лысенко М.В., Макарова Л.И., Мызникова Т.Н., Таипова Э.Х., Тишина В.Н., Тишин П.Я., Ткач Е.С. монография / под редакцией Ю.В. Бутриной, В.Н. Тишиной. Челябинск, 2014.

6 Лысенко М.В., Лысенко Ю.В., Таипова Э.Х.Прогнозирование финансово-экономических величин на основе статистического моделирования. Фундаментальные исследования. 2014. № 11-12. С. 2692-2699.

7 Левина А.Б., Лысенко Ю.В.Интеграционные процессы как фактор устойчивого развития предпринимательских структур в современных условиях. Проблемы современной экономики. 2015. № 2 (54). С. 160-162.

ЛЮБАВИНА М.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

LYUBAVINA M.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

SALES MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Аннотация

Управление продажами является многогранным процессом, он включает в себя сочетание самого процесса продажи и правильно выбранной технологии продаж; грамотного использования пол-

ного набора принципов, приемов. Немаловажным также является наличие личностных навыков и умений у управленцев, глубокого понимания различных типов задач, которые решаются при продаже. Таким образом, преимуществом процессного подхода к управлению продажами является четкая регламентация деятельности в области продаж, ориентация исполнителей на результат, что отражается в том числе и в системе мотивации персонала.

Abstract

Sales management is a multifaceted process, it involves a combination of the process of sale and correctly chosen technology sales; proper use of the full set of principles, methods. It is also important is the existence of personal skills and abilities in managers understanding of the various types of problems that can be solved in the sale. Thus, the advantage of the process approach to sales management is a clear regulation of activities in the field of sales, targeting artists on the result, which is reflected in in the system of motivation.

Ключевые слова: управление продажами, система продаж, процесс.

Keywords: management of sales, system of sales, process.

«Управление продажами». Будем исходить из того, что данное понятие подразумевает управление людьми так и управление процессами в области продаж [1]. С моей точки зрения, само построение системы управления продажами состоит в том, что она является не только одним из важных критериев совершенствования управления бизнесом, но процессом, который необходимо оценивать с точки зрения важности социально-экономической стороны, здесь мы должны говорить об обеспечении наиболее полного удовлетворения потребностей наших потребителей [3].

Поэтому можно с уверенностью сказать, что под системой управления продажами мы определяем еще и способ изучения эффективного удовлетворения потребностей потребителей. Организация продаж на предприятии обязательно в первую очередь должна включать постановку цели, организацию внешних и внутренних взаимодействий, которые должны быть регламентированы. На мой взгляд, необходимо выделить основные задачи для эффективного управления продажами продукции.

1. Определение того, что именно мы будем продавать.
2. Определение клиентов, кому мы будем продавать.
3. Определение каналов распределения, т.е. каким образом, куда мы будем продавать.
4. Управление каналами продаж:
 - a. планирование продаж по каналам.
 - b. определение бонусной системы, маркетинг, обучение персонала, мерчендайзинг;
 - c. контроль за дистрибьюторами: оплата; контроль за ценами и качеством обслуживания;
5. Организация, стратегия, управление отделом продаж:
 - a. определение функций и задач отдела продаж;
 - b. определение структуры отдела продаж;
 - c. Обеспечение технической поддержки отдела продаж.
6. Мотивация продаж.
7. Определение показателей эффективности продаж (определение KPI выбирается каждой компанией и предприятием: прибыль, оборот, средний чек, оборачиваемость товара, рентабельность).
8. Анализ показателей эффективности продаж [2].

Исходя из выше сказанного, управление продажами продукции предприятия сложный каждодневно меняющийся процесс, требующий постоянного анализа показателей эффективности, которые каждое предприятие или компания устанавливает для себя.

Несмотря на все большее внимание и интерес к управлению продажами, охватить все вышперечисленные элементы системы и выстроить их на высоком уровне сегодня под силу очень немногим компаниям. Поэтому в российских фирмах пока хорошо развиты только отдельные элементы системы [5]. Чтобы добиться эффективности всех элементов, необходимо пройти еще очень долгий путь.

Большинство российских предприятий начинали строить систему продаж с самых простых и конкретных элементов, сложное оставляя на будущее [6]. Это в какой-то мере особенность российского бизнеса: начинать с того, что кажется понятнее, конкретнее и обещает быстрый результат. Именно поэтому в России до сих пор «в загоне» такие понятия, как миссия, стратегия и другие «абстрактные» управленческие термины, - уж слишком общими и не сулящими практиче-

ской пользы они многим представляются. Так и с системой управления продажами. Более или менее хорошо развиты элементы «организация работы отдела продаж», «управление отделом продаж» и «навыки персональных продаж». Более концептуальные направления, такие как «определение целевого клиента», «каналы распределения и управление ими», пока функционируют очень слабо.

Это процесс, который требует постоянного контроля, потому что, чем раньше мы выявим и проанализируем приоритетные стороны, требующие немедленных действий, тем эффективнее и качественнее будет результат. Изменения и поиск новых путей развития продаж у условиях кризиса, процесс очень интересный, и при грамотном управлении он принесет большие бонусы в будущем. Как показывает практика, любые целенаправленные усилия рано или поздно дают результат. Кризис дает возможность стать сильнее, завоевать долю рынка у слабых конкурентов.

Список литературы

1. Глухов С.В. Журнал «Управление продажами» (01) 2012. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов. – М., 2013. – С. 128.
2. Скрипунова Елена. Журнал HRPortal. Управление продажами: основные тенденции.
3. Сунь Ю. Управление продажами товаров на предприятии / Ю. Сунь. Молодой ученый, – 2014, – №20. – С-417-418.
4. Шварик В. Ф. Экономика и управление качеством на предприятии / В. Ф. Шварик // Экономика, управление, финансы: материалы V междунар. науч. конф. (г. Краснодар, август 2015 г.). — Краснодар: Новация, – 2015 – С. 111-114.
5. Дубынина А.В. Особенности развития инновационной экономики в регионах России / Дубынина А.В. // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 15. – С. 31-38.
6. Макарова Н.А. Инновационная основа модернизации регионального промышленного комплекса / Макарова Н.А., Ческидова Т.М. // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2009. – № 21 (154). – С. 42-46.

МУЛЛАХАНОВА Ю.С., ДУБЫНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

MULLAJANOV Y.S, DUBININA A. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk branch

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

SMALL BUSINESS IN RUSSIAN ECONOMY

Аннотация

В современных условиях хозяйствования малый бизнес является неотъемлемым звеном в структуре общественного воспроизводства, без которого невозможно обеспечить успешное социально-экономическое развитие общества и рост эффективности производства. Именно поэтому дальнейшее развитие малого бизнеса признается одной из приоритетных задач экономической политики государства.

Abstract

In modern conditions of managing small business is the integral link in structure of public reproduction without which it is impossible to provide successful social and economic development of society and growth of production efficiency. For this reason further development of small business admits to one of priority problems of economic policy of the state.

Ключевые слова: малый бизнес, тенденции развития малого бизнеса.

Keywords: small business, tendencies of development of small business.

Основные показатели развития малого бизнеса в России за 2013 – 2014 гг. представлены в таблице 1 [5].

Таблица 1 - Основные показатели деятельности малых предприятий в России

Показатель	2013 год	2014 год	Динамика аб- солютная	Темп прироста, %
------------	-------------	-------------	--------------------------	---------------------

Количество предприятий, тыс. ед.	2063	2104	41	1,97
Средняя численность, тыс. чел.	11696	11744	49	0,42
Оборот предприятия, млрд. руб.	24782	26392	1611	6,50
Инвестиций в малый бизнес, млрд. руб.	575	664	89	15,57

Данные таблицы 1 свидетельствуют о положительной динамике по всем основным показателям развития малого бизнеса, но следует отметить, что при общем темпе прироста количество малых предприятий (1,97%), оборота малых предприятий (6,5%) обращает на себе внимание снижение средней численности (0,42%) по сравнению с темпами прироста количества предприятий и их оборота. Обращает на себя внимание положительная тенденция инвестиций в малый бизнес (темп прироста 15,57%).

Качественный статистический анализ требует изучения соотношений между приведенными показателями. Количество малых предприятий в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилось на 41 тыс.ед. или на 1,97%. Средняя численность работников малых предприятий в 2014 г. выросла на 49 тыс.чел. (0,42%) по сравнению с 2013 г. (рисунок 1).

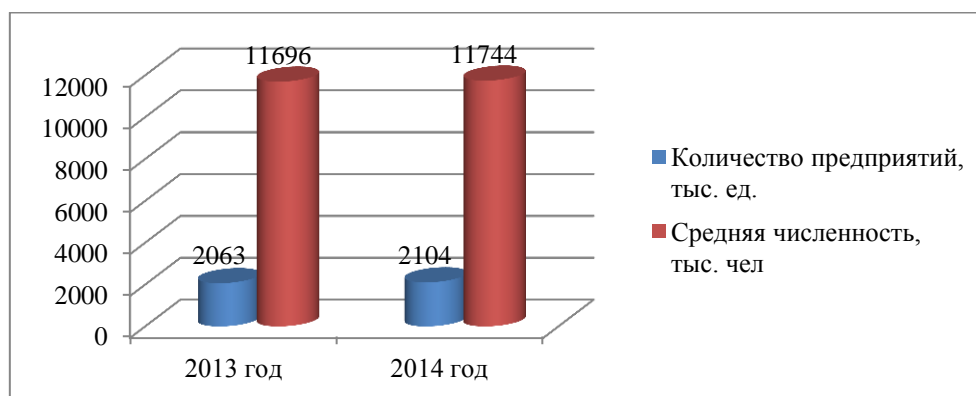


Рисунок 1 – Динамика количества и численности работников малых предприятий в России

Оборот предприятий малого бизнеса в 2014 г. составил 26392 млрд. руб., увеличившись за последние 2 года на 1611 млрд. руб. или на 6,5%. Рост наблюдается и по показателю «инвестиции в малый бизнес, которые выросли на 15,57% с 575 млрд. руб. в 2014 г. до 664 млрд. руб. в 2013 г. (рисунок 2).

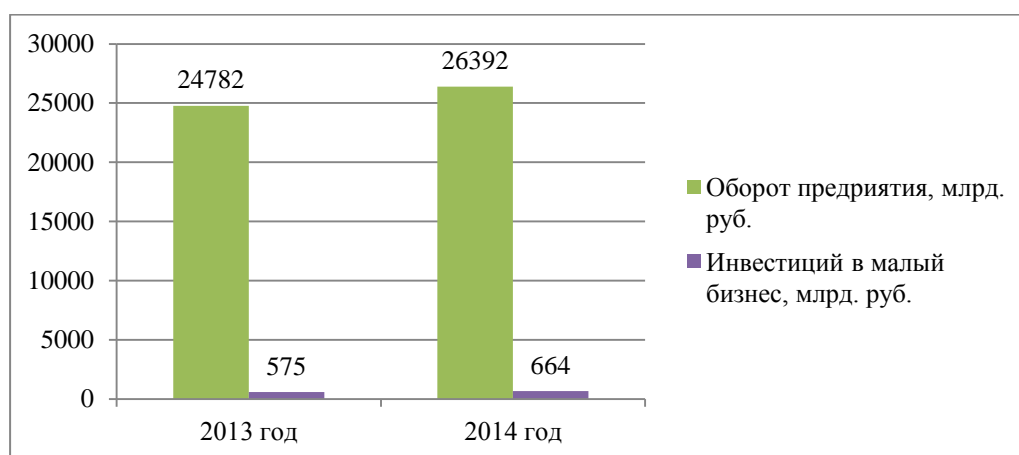


Рисунок 2 – Динамика оборота предприятий малого бизнеса в России

Для экономики малого бизнеса характерна структурная дифференциация по отраслям экономики. Развитие малого бизнеса по отраслям экономики приведено в таблице 2 [5].

Таблица 2 – Показатели развития малого бизнеса по отраслям экономики

Показатель	Количество предприятий, тыс. ед.		Средняя численность, тыс. чел		Оборот предприятия, млрд. руб.		Инвестиций в малый бизнес, млрд. руб.	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	63	56	543	535	409	485	75	96
Рыболовство, рыбоводство	4	4	25	24	37	42	2	3
Добыча полезных ископаемых	7	8	51	54	108	114	9	8
Обрабатывающие производства	196	2	1663	16	2323	40	81	3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	13	13	152	156	155	173	3	3
Строительство	242	250	1582	1567	2729	2741	166	203
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	807	816	3431	3422	14480	15396	64	69
Гостиницы и рестораны	59	63	456	467	449	499	7	7
Транспорт и связь	137	143	669	698	1037	1098	22	24
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	419	428	2507	2536	2599	2859	134	160
Образование	6	7	20	21	11	13	0	0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	29	31	218	240	158	194	4	6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	52	53	289	291	261	284	6	5
Итого	2034	1874	11606	10027	24756	23937	573	588

Согласно данным таблицы 2, предприятия малого бизнеса преобладают в оптовой и розничной торговле (807 тыс. ед. в 2013 г. и в 816 тыс.ед. в 2014 г.), в сфере операций с недвижимостью (419 тыс. ед. и 428 тыс. ед. соответственно).

Сферы оптовой и розничной торговли, операции с недвижимостью лидируют и по численности занятых на малых предприятиях. Вместе с тем, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. наблюдается сокращение численности работников предприятий малого бизнеса в сфере оптовой и розничной торговли, что может свидетельствовать об увольнении работников и открытии ими собственного бизнеса, поскольку количество предприятий в этой отрасли за последние 2 года выросло.

Развитие малого бизнеса преимущественно в сфере торговли обуславливает рост оборотов малых предприятий в данной отрасли на 916 млрд. руб. с 14480 млрд. руб. в 2013 г. до 15396 млрд. руб. в 2014 г. (риунок. 3).

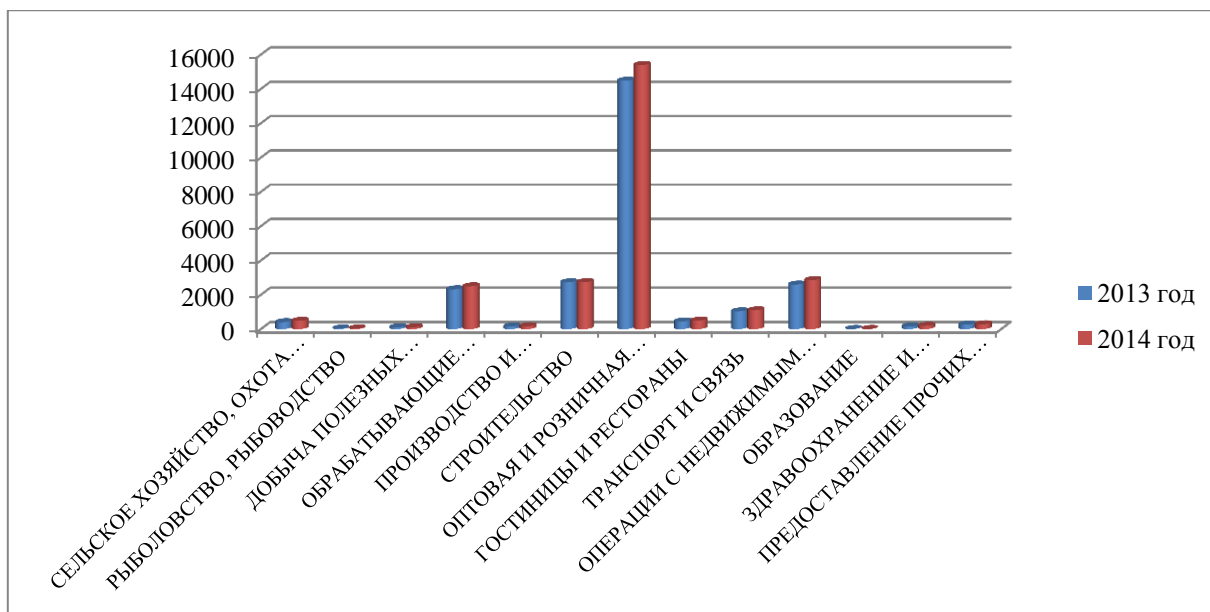


Рисунок 3 – Динамика оборотов предприятий малого бизнеса отраслям экономики, млрд. руб.

В целях сбалансированного развития малого бизнеса необходимо пересмотреть принципы структурного управления отраслевым развитием в регионах, что в большинстве случаев обеспечивается принятием специальных Стратегий малого бизнеса в субъектах РФ. Развитие малого бизнеса в субъектах РФ за 2013-2014 гг. представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Экономические показатели развития малого бизнеса в субъектах РФ [5]

Федеральный округ	Количество предприятий, тыс. ед.		Средняя численность, тыс. чел		Оборот предприятия, млрд. руб.		Инвестиций в малый бизнес, млрд. руб.	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Центральный	572	574	3671	3631	8958	9659	161	90
Северо-Западный	330	333	1392	1407	2620	2752	27	33
Южный	156	161	898	906	1945	2136	68	79
Северо - Кавказский	53	54	310	30	674	767	25	32
Приволжский	374	369	2481	2490	4631	4835	167	188
Уральский, в т.ч. Челябинская область	192	200	1006	64	2325	2270	26	32
Сибирский	290	302	1448	1462	2636	2833	88	92
Дальневосточный	96	94	489	504	992	1100	12	16
Крымский	0	18	0	0	0	41	0	2
Всего	2063	2104	11695	11744	24781	26392	574	664

На рисунке 4 покажем динамику количества малых предприятий по регионам РФ.

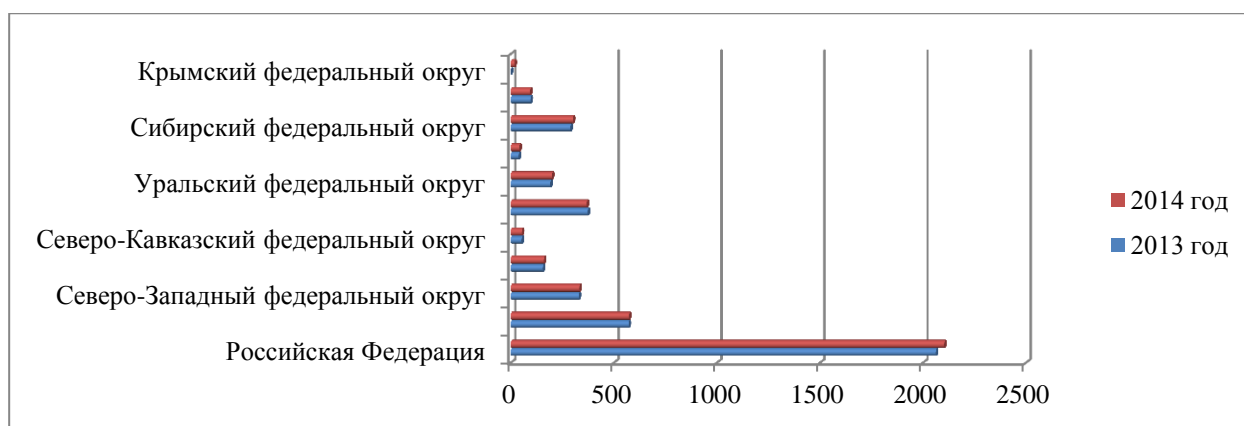


Рисунок 4 – Количество предприятий малого бизнеса в субъектах РФ, тыс. ед

Согласно данным таблицы 3 и структурных изменений (рис. 4), по количеству предприятий малого бизнеса лидирует Центральный федеральный округ, где сосредоточено 574 тыс. малых предприятий. Далее следуют Приволжский, Северо-Западный и Сибирский федеральные округа, на территории которых находятся 369 тыс. и 333 тыс. малых предприятий соответственно. Пятое место по количеству предприятий малого бизнеса занимает Уральский федеральный округ, где сосредоточено 200 тыс. малых предприятий. При этом 25% или 42 тыс. всех малых предприятий расположено в Челябинской области.

Проведенный анализ развития малого бизнеса в России и по субъектам РФ показал положительную динамику по всем основным экономическим показателям: рост числа предприятий малого бизнеса, рост численности работников, рост оборотов и инвестиций (табл. 3).

Дальнейшее развитие малого бизнеса является одной из приоритетной задач экономической политики государства. Подготовленный Министерством экономического развития РФ совместно с бизнес-сообществом документ содержит предложения по поддержке малого и среднего бизнеса.

В частности, выделены следующие ключевые направления реализации Стратегии [4]:

- обеспечение формирования и эффективной работы единого института поддержки малого и среднего предпринимательства – АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»;
- стимулирование спроса на продукцию малых и средних предприятий, формирование новых рыночных ниш и содействие развитию кооперации;
- обеспечение условий для технологического развития малых и средних предприятий;
- обеспечение доступности финансирования для малых и средних предприятий;
- совершенствование политики в области налогообложения и страховых платежей;
- повышение качества государственного регулирования в сфере малого и среднего предпринимательства;
- обеспечение развития предпринимательской деятельности на отдельных территориях;
- укрепление кадрового и предпринимательского потенциала.

Что касается развития малого бизнеса в Челябинской области, то в Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года, утвержденной постановлением Законодательного Собрания Челябинской области от 26.03.2014 № 1949 «О принятии Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года» [4], развитие субъектов малого и среднего предпринимательства также определено в качестве одной из «точек роста» экономики Челябинской области по причине их мобильности, способности быстро адаптироваться под ситуацию, создавать новые рабочие места.

Список литературы

- 1 Дубынина А.В., Демьянов Д.Г. Структурный потенциал малого и среднего предпринимательства: тенденции и векторы развития // Региональная экономика: теория и практики. – 2015. - №4(379). – С.47-60.
- 2 Конфигурация проблем управления развитием малого и среднего предпринимательства: монография / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2015. – 215 с.
- 3 Современный финансовый механизм и инструментарий развития малого и среднего предпринимательства: монография / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2015. – 215 с.

4 <http://economy.gov.ru>. – Официальный сайт Министерства экономического развития РФ.

5 <http://www.gks.ru>. – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

НАУМЧЕНКО О.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

NAUMCHENKO O.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

INVESTMENT RISKS AND MANAGEMENT METHODS

Аннотация

Любой предприниматель стремящийся к успеху знает, что всякий бизнес, а тем более реализация инвестиционного проекта сопряжены с риском.

Наряду с инвестиционным доходом инвестиционный риск относится к числу обязательных параметров, которые необходимо принимать во внимание в процессе принятия инвестиционных решений, так же как и выбор методов управления этим риском. Видам инвестиционных рисков и методам управления ими посвящена данная статья.

Abstract

Any entrepreneur aiming for success knows that every business, and especially the implementation of the investment project risk.

Investment income investment risk among the mandatory parameters that need to be taken into account in making investment decisions, as well as the choice of methods of manage this risk. Types of investment risks and methods of managing the subject of this article.

Ключевые слова: инвестиционные риски, методы управления инвестиционными рисками.

Keywords: investment risks, methods of management of investment risks.

Риск в инвестиционном проекте – «возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта» [1].

В теории и практике финансового менеджмента существует несколько оснований для классификаций рисков инвестиционных проектов.

Во-первых, риски инвестиционных проектов могут быть классифицированы по источникам возникновения рисков: систематическими (макроэкономическими) и несистематическими (микроэкономическими).

Во-вторых, риски могут быть классифицированы по степени возможного прогнозирования на прогнозируемые и непрогнозируемые риски.

В-третьих, риски могут быть классифицированы по видам потерь на риск упущенной выгоды, риск снижения доходности и риск прямых инвестиционных потерь.

В-четвертых, риски могут быть классифицированы по степени наносимого ущерба на частичные, допустимые, критические и катастрофические.

Пятым основанием для классификации рисков является подразделение относительно стадии проекта, на которой эти риски возникают. Таких стадий три: инвестиционная, производственная и стадия закрытия проекта. Так же на проектной стадии могут также возникать страновые, административные и форс-мажорные риски. Помимо этого, существуют также общие риски, которые могут охватывать все стадии инвестиционного проекта. Это риски, которые могут быть связаны с неразвитостью гражданского и корпоративного законодательства, страховой системой, слабой системой менеджмента и управления инвестиционным проектом.

Шестое основание классификации рисков инвестиционного проекта связано в основном со строительными проектами. Таким образом, в зависимости от участников инвестиционного проекта выделяют риск для инвестора, риск для застройщика, риск для подрядчика, риск для проектировщика, риск для пользователя объектом.

Следующее основание для классификации рисков инвестиционного проекта – это виды ресурсов, используемые в инвестиционном проекте. В зависимости от типа ресурсов, используемых при разработке и реализации инвестиционных проектов, риски также можно разделить на риски, связанные с финансовыми, трудовыми и информационными ресурсами.

«После выявления и анализа риска принимаются меры, направленные на его снижение. К методам управления рисками обычно относят следующие: диверсификация, уклонение от рисков, компенсация, локализация» [2].

Одним из способов снижения уровня риска является его распределение (диверсификация). Диверсификация риска обычно происходит на уровне разработки финансового плана и контрактов, при этом диверсификация может быть организована и среди подрядчиков и среди дольщиков.

Страхование (хеджирование) рисков также является способом снижения риска. Хеджирование является защитой имущественных интересов компании-инвестора в случае наступления неблагоприятных событий за счет денежных средств, формируемых из страховых взносов (премий).

Аналогичной страхованию является компенсация рисков, которая предусматривает создание определенных резервов: финансовых, материальных, информационных.

Локализация рисков представляет собой выделение определенных видов деятельности, которые могут привести к локализации риска. Например, к типу локализации рисков относится создание отдельного юридического лица для реализации нового высокорискованного строительного объекта.

Таким образом, управление рисками инвестиционного проекта является необходимой стадией оценки инвестиционного проекта. Методы управления риском обычно определяются в инвестиционной политике компании, так как некачественный анализ возможных рисков может привести к существенной потере доходности проекта, и даже сделать его убыточным.

Таким образом, для управления в условиях, сложившихся в 2015 году в российской экономике, крайне важно анализировать и находить новые пути управления рисками. Деятельность всех компаний всегда была сопряжена с рисками. Однако в кризисных изменениях экономики России, произошедшими в 2014-2015 году тема управления рисками выходит на первый уровень, и поэтому анализ факторов рисков инвестиционного проекта и управления финансовыми рисками приобретает самостоятельное значение как часть финансового менеджмента. Оценка риска является базой для принятия стратегических решений в управлении компанией. Результативность финансовой деятельности компании напрямую связана со степенью управления рисками, так как финансовый результат любого решения, принимаемого в управлении компанией определяется умением находить, оценивать и производить полный контроль открытых рискованных позиций. Анализ рисков инвестиционного проекта как часть финансового менеджмента должен незамедлительно реагировать на сигналы внешней и внутренней среды, служить механизмом защиты интересов компаний от нарушения сроков выплат по кредитам и быть способным адаптироваться к изменениям в законодательной и финансовой сферах.

Список литературы

- 1 Виленский П.Л. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов. – М., 2013. – с. 128.
- 2 Воронина Н.В. Управление инвестициями. – Хабаровск, 2007. – с. 96-97.
- 3 Зайцев А.А. Современные проблемы социально-экономического развития в РФ / Зайцев А.А., Калмакова Н.А. // В сборнике: Современное общество: научный взгляд молодых Сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. – 2015. – С. 48-50.
- 4 Дубынина А.В. Особенности развития инновационной экономики в регионах России / Дубынина А.В. // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 15. – С. 31-38.
- 5 Макарова Н.А. Инновационная основа модернизации регионального промышленного комплекса / Макарова Н.А., Ческидова Т.М. // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2009. – № 21 (154). – С. 42-46.

НОЗАНИН СОРБОН

Финансово-экономический институт Таджикистана

NOZANIN SORBON

Finance and Economics Institute of Tajikistan

Научный руководитель: Давлатов Б.Р.

ассистент кафедры мировой экономика, факультета

Международных экономических отношений

Финансово-экономического института Таджикистана

ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

LABOUR MIGRATION AND THE IMPACT OF REMITTANCES ON THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Аннотация

В данной статье выявлены проблемы связанные с трудовой миграцией и влияние денежных переводов на формирование экономики республики. Также в статье рассматриваются проблемы, связанные с занятостью населения.

В конце, автор уделяет большое внимание предотвращению трудовой миграции и привлечение рабочего потенциала на территорию Таджикистана.

Abstract

In this article it is identified the problems associated with labor migration and the impact of remittances on the formation of the monetary economy of the republic. In the article it is also considered the issues related to employment, the capacity of Tajikistan and the ways of their implementation.

In the end, the author pays great attention to the prevention of labor migration and attracting of potential workers to the territory of Tajikistan.

Ключевые слова: миграция, трудовая миграция, безработица, эмигранты, трудовой потенциал, людские ресурсы, денежные переводы.

Keywords: migration, labor migration, unemployment, emigrants, labor potential, human resources, migrant remittances.

Миграция – это явление, которое постепенно меняет облик мира: ею сложно управлять и еще сложнее предсказывать, к каким последствиям она может привести. Проблемами миграции заняты государственные деятели: одни не знают, куда деть приезжих, другие бьют тревогу, потому что численность населения катастрофически падает. Мигранты - это люди разной квалификации, которые приезжают работать на время или надолго и в зависимости от того, предоставляет ли государство или нет возможность для того, чтобы они находились в этой стране неограниченное количество времени, они там остаются. Экономически мигрант меняет страну своего жительства для улучшения экономических условий. Он переезжает в страну, где ему может быть обеспечена более высокая заработная плата, которую он может пересылать на родину. Мигрант, как правило, выполняет все формальности при переезде из одной страны в другую.

Миграция по всему миру достигла небывалых размеров за всю обозримую историю: по данным Международной межправительственной организации по миграции (МОМ), в настоящий момент мигрантами является 1 млрд. человек, то есть 1/7 всего народонаселения Земли. Движущей силой этого явления являются такие факторы, как: природные катастрофы и катаклизмы, конфликты и войны, климатические изменения, старение населения в индустриально-развитых странах, все возрастающее число молодых безработных в развивающихся странах и все углубляющееся социальное и экономическое расслоение более благополучного Севера и отсталого Юга. Соответственно, привлекательными факторами для выбора новой страны проживания для мигрантов являются: наличие рабочих мест, доступное медицинское обслуживание, образование и безопасность.

Что же касается миграции в Таджикистане, то эти причины можно рассматривать этими путями как: стремление к улучшению качества и условий в жизни, лучшие условия, работы и оплаты, потребность в изменении жизни, вступление в законный брак, развитие этнических и социальных конфликтов, конфликты в семье и случайные обстоятельства. По официальным статистическим данным Федеральной миграционной службы России в последние годы, число граждан Республики Та-

Таджикистан, находящихся на территории Российской Федерации, варьируется вокруг отметки 1 – 1,2 млн. человек и уступает только представителям Украины и Узбекистана, население которых в 3,5-5 раз больше чем в РТ.

По информации ФМС на 11 мая 2015 г., в РФ находилось 990 275 таджикских граждан. Из них в половозрастном разрезе самую крупную категорию составляют молодые трудоспособные мужчины в возрасте от 18 до 29 лет – 411 615 человек. Абсолютное большинство граждан РТ, пребывающих на территории России – трудовые мигранты и члены их семей.¹

В отношении к численности населения современного Таджикистана (около 8,3 – 8,4 млн. чел.) доля трудовых мигрантов может превышать 10-12% от общего числа жителей страны и достигать 20-25% наиболее трудоспособного мужского населения в возрасте от 18 до 40 лет. В возрасте до 30 лет, по данным Всемирного банка, работу за пределами своей страны ищут до 40% таджикстанцев. При этом статистика не охватывает реальное число иностранцев, в частности, въехавших на территорию нелегально. Представители ФМС оценивают число нелегальных мигрантов в России всех национальностей по состоянию на февраль 2015 г. в более чем 2 млн чел., среди которых значительное количество таджиков.

В самом деле, миграция в республике, охватывая широкий круг населения, стала одним из источников доходов в семье и, в целом, бюджета республики. По большей части люди выезжают в основном в Россию в попытках найти более высокооплачиваемую работу. Поэтому многие российские эксперты считают, что Таджикистан является одним из лидеров по поставке трудовых эмигрантов в Россию. По их мнению, каждый четвертый эмигрант – это уроженец Республики Таджикистан.²

Отсюда можно сделать вывод, что не имея производства внутри страны и при устранении этих неполадок, народ Таджикистана стремится за границу, в частности в Россию, заработать ту заработную плату, которую бы мигрант мог потратить на семейные и собственные расходы. И эту сумму он переводит на счет своих родных. Та сумма, которая скапливается при наличии перевода, государство как посредник взимает определенную плату. денежные переводы служат для некоторых развивающихся стран значительным, а иногда и основным, источником дохода.³

Объем денежных переводов физических лиц в Таджикистан посредством банковской системы в первой половине 2015 года составил \$1 млрд. 162 млн⁴

Можно отметить, что объем денежных переводов по сравнению с показателем аналогичного периода 2014 года снизился на 32%.

Нужно напомнить, что многие международные финансовые организации, в частности Всемирный банк, прогнозируют снижение размера денежных переводов в Таджикистан в этом году на 40-45%. Снижение составит не более 27%, отметив, что объем переводов постепенно восстанавливается.⁵

Миграция, в настоящее время жизненно необходима в РТ, так как нет конкретного производства, нет кадров для поднятия тяжелой и легкой промышленности, следовательно, трудовой потенциал и людские ресурсы, имеющиеся в Республике, вынуждены мигрировать.

Для предотвращения трудовой миграции стране необходимо сделать экономический рывок, уделяя больше внимания промышленному производству, работать в областях высоких технологий, поднятию сельского хозяйства.

Список литературы

1. Asia-plus Аминов Ф 11/07/2015 11:42
2. Рязанцев С.В. Проблемы положения трудовых мигрантов из стран Центральной Азии в России//Материалы Второго международного симпозиума «Миграционный мост между Центральной Азией и Россией в условиях экономического кризиса», Москва – Худжанд, 1-4 ноября. 2010-С5.
3. Денежные переводы и прием платежей, 2009 год, Центр Исследований Платежных Систем и Расчетов, ISBN 978-5-94416- 067-6, 512 стр.
4. Глава Национального банка Таджикистана Джамшед Нурмахмадзода 21 июля на пресс-конференции.
5. Согласно прогнозам НБТ
6. Глава Национального банка Таджикистана Джамшед Нурмахмадзода 21 июля на пресс-конференции.
7. По сведениям ФМС РФ
8. Интервью АБР // Бизнес и политика №49 (151) 4 декабря 2008 года

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

MAIN STATE SUPPORT OF AGRICULTURE IN THE CHELYABINSK REGION

Аннотация

Рассмотрены направления и государственные программы поддержки сельского хозяйства в Челябинской области. Представлен анализ развития и перспектив роста агропромышленного комплекса Челябинской области.

Abstract

Directions and public programs to support agriculture in the Chelyabinsk region. The analysis of the development and growth prospects of the agro-industrial complex of the Chelyabinsk region.

Ключевые слова: Челябинская область, сельское хозяйство.

Keywords: Chelyabinsk region, agriculture.

Государственное регулирование сельскохозяйственного производства – это совокупность мер, направленных на упорядочивание экономической деятельности предпринимателей и её осуществление в какой-либо отрасли.

Основные причины, вызывающие необходимость государственного регулирования сельскохозяйственного производства:

- 1 создание предпринимательской среды;
- 2 регулирование рыночной системы;
- 3 специфические условия сельского хозяйства;
- 4 выравнивание условий функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- 5 низкие и неустойчивые доходы в сельском хозяйстве;
- 6 большая капиталоемкость нововведений и др.

Стабилизация и дальнейшее развитие сельского хозяйства невозможны без усиления роли государства в поддержке этой отрасли. В данной статье перечислены основные направления текущих государственных программ поддержки сельского хозяйства Челябинской области.

Государственная программа Челябинской области «Развитие сельского хозяйства в Челябинской области на 2014 - 2020 годы». Данная программа включает подпрограммы: «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения в Челябинской области на 2014 - 2020 годы»; ведомственная целевая программа «Развитие овощеводства в закрытом грунте в Челябинской области на 2014 год»; «Развитие овощеводства открытого и защищенного грунта и семенного картофелеводства на 2015 - 2020 годы»; «Поддержка племенного дела, селекции и семеноводства в Челябинской области в период 2015 - 2020 годов»; ведомственная целевая программа «Развитие мясного скотоводства в Челябинской области на 2014 - 2016 годы»; «Поддержка начинающих фермеров Челябинской области на период 2014 - 2020 годов»; «Развитие семейных животноводческих ферм в Челябинской области на 2014 - 2020 годы». [1]

Цели программы: обеспечение населения области качественными и безопасными продуктами питания; повышение конкурентоспособности продукции, производимой агропромышленным комплексом Челябинской области; повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей; устойчивое развитие сельских территорий; воспроизводство и повышение эффективности использования земельных, трудовых и сырьевых ресурсов, а также экологизация производства.

Основные задачи: стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции; стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса в Челябинской области; поддержка малых форм хозяйствования.

ния; повышение уровня рентабельности в сельском хозяйстве для обеспечения его устойчивого развития; повышение качества жизни сельского населения; создание условий для эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения.

Общий объем бюджетного финансирования Программы составит в 2014 – 2020 годах 5971,53 млн. рублей. [1]

Агропромышленный комплекс является одним из ведущих системообразующих секторов экономики Челябинской области. Доля агропромышленного комплекса в валовом региональном продукте составляет 14,4%. [4]

Реализация мероприятий данной программы обеспечит создание условий для положительных качественных изменений социальной и экономической ситуации в Челябинской области, включая создание благоприятных условий для развития агропромышленного комплекса. Одним из основных плюсов данной программы является механизм государственной поддержки в виде субсидирования приобретения сельскохозяйственной, автомобильной техники и оборудования на условиях финансовой аренды (лизинга), в рамках данной целевой программы.

Следующая программа - Государственная программа Челябинской области "Устойчивое развитие сельских территорий Челябинской области на 2014 -2017 годы и на период до 2020 года".

Основные цели программы: создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности; стимулирование инвестиционной активности в агропромышленном комплексе путем создания благоприятных инфраструктурных условий в сельской местности; активизация участия граждан, проживающих в сельской местности, в реализации общественно значимых проектов.

Основными задачами программы являются: удовлетворение потребностей сельского населения; повышение уровня комплексного обустройства населенных пунктов, расположенных в сельской местности, объектами социальной и инженерной инфраструктуры; концентрация ресурсов, направляемых на комплексное обустройство объектами социальной и инженерной инфраструктуры населенных пунктов, расположенных в сельской местности.

Общий объем бюджетных ассигнований Программы составляет 3717,9 млн. рублей, в том числе: средства федерального бюджета 2178,5 млн. рублей; средства областного бюджета – 1441,3 млн. рублей; средства местных бюджетов (по согласованию) – 98,1млн. рублей. [3]

Развитие агропромышленного комплекса в рамках диверсификации производства является одним из приоритетных направлений для правительства Челябинской области. Благодаря перечисленным в статье программам по сравнению с 2012 годом, объём государственной поддержки отрасли вырос на 55% и составил 3,4 миллиарда рублей. Это позволило на 9,1 % увеличить объём производства сельскохозяйственной продукции, который за 9 месяцев 2013 года превысил 48 миллиардов рублей.

Тем не менее, в социально-экономическом развитии сельских территорий Челябинской области происходят негативные изменения. Численность сельского населения постепенно снижается, если в 2005 году она составляла 687 тыс. человек, то в 2015 году – 606,1 тыс. человек. В то же время, с 2014 года наблюдается значительный спад объемов производства сельскохозяйственной продукции на 22,3%. [4]

Таким образом, в условиях кризиса аграрный сектор оказывается подверженным отрицательным последствиям. Поэтому усиление поддержки его функционирования и сглаживание негативных последствий со стороны федеральных и региональных органов власти становится объективным условием и потребностью. Перечисленные программы хотя и нацелены на это, но в сложившейся ситуации их действия недостаточно.

Во-вторых, для стабилизации сельского хозяйства необходима активная реализация инвестиционных проектов, которая позволит привлечь в отрасль значительные финансовые средства и нарастить объём выпускаемой продукции, что является подцелью Государственной программы Челябинской области "Устойчивое развитие сельских территорий Челябинской области на 2014 -2017 годы и на период до 2020 года". На этом направлении необходимо сосредоточить значительное количество средств и увеличить число крупных реализуемых инвестиционных проектов, чисто которых в 2015 году составляет 14. [4]

В-третьих, одной из важных задач является планомерное увеличение площади пашни в обработке, не менее чем на 30 тыс. гектаров ежегодно для обеспечения устойчивости объемов производства. На сегодняшний день в области наиболее пригодны для этих целей более 266 тыс. га [3]. Это состоит в плане Государственной программы Челябинской области "Развитие сельского хозяйства в Челябинской области на 2014 - 2020 годы".

Несмотря на то, что поддержка осуществляется по нескольким направлениям, большая часть данных направлений не подразумевает разделения получателей поддержки по критериям организационно-правовых форм и размеров хозяйства. Направлениями, которые предусматривают целевую поддержку крестьянских (фермерских) хозяйств, является поддержка страхования и кредитования и поддержка малых форм хозяйствования [2].

Таким образом, перечисленные программы нацелены на решение наиболее острых проблем сельского хозяйства Челябинской области, но в современной кризисной ситуации этих мер недостаточно. На данный момент представляется весьма актуальной разработка новых программ и совершенствование существующих направлений государственного регулирования и поддержки сельскохозяйственного производства, от реализации которых зависит конкурентоспособность и эффективность отрасли, обеспечение продовольственной безопасности страны, улучшение качества жизни как сельского, так и городского населения.

Список литературы

1 Государственная программа Челябинской области "Развитие сельского хозяйства в Челябинской области на 2014 – 2020 годы", утверждена постановлением Правительства Челябинской области от 22.10.2013 г. № 352-П (в действующей редакции от 15.09.2015).

2 Копченев А. А. Анализ региональной дифференциации и динамики поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств // АПК России, 2015, №72/1. – С.121-123.

3 Постановление Правительства Челябинской области от 14 октября 2013 о государственной программе Челябинской области "Устойчивое развитие сельских территорий Челябинской области на 2014 -2017 годы и на период до 2020 года".

4 Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области. [Электронный ресурс] – Режим доступа: chelstat.gks.ru - Загл. с экрана (дата обращения 5.12.2015).

ПРЕСНЯКОВА А.А., ЛЫСЕНКО Ю.В.

Финансовый Университет при Правительстве РФ (Челябинский филиал)

PRESNYAKOV AA LYSENKO YU

Financial University under The Government of the Russian Federation (Chelyabinsk branch)

БЕРЕМЕННОСТЬ И РОДЫ - ЧТО СТРАХУЕМ?

PREGNANCY AND CHILDBIRTH - WHAT INSURE?

Аннотация

По результатам исследования возникновения страховых случаев во время беременности и при родах выявлено явное учащение таковых случаев и отсутствия страховой гарантии во время их происхождения. Данные вопросы являются актуальными для повышения качества предоставляемых медицинских услуг, касаемо беременности и родов, повышения демографии в России и явное уменьшение возникновения проблем связанных с вынашиванием и рождением детей.

Abstract

According to the survey of occurrence of insured events during pregnancy and childbirth revealed a clear acceleration of such cases and the lack of an insurance guarantee during their occurrence. These issues are relevant to improving the quality of medical services with regards to pregnancy and childbirth, increasing demography in Russia and marked reduction of problems associated with pregnancy and childbirth.

Ключевые слова: беременность и роды, страхование, медицинское обслуживание, медицинские услуги.

Keywords: pregnancy and delivery, insurance, health care, medical services.

Беременность, ожидание появления нового члена семьи, маленького, крохотного, родного малыша - казалось бы самое чудесное время в жизни каждого человека. Но сколько проблем, хлопот и подводных камней может ожидать каждую женщину? Сдача огромного количества анализов, многие из которых являются платными, бесконечное посещения множества больниц, сбор различных документов, болезни, патологии, очереди, качество медицинского обслуживания, отношение врачей к беременным - такие проблемы можно перечислять бесконечно.[9]

Качество медицинского обслуживания в России оставляет хотеть лучшего - бесплатное, зачастую, не бывает хорошим, а платное - доступно далеко не всем. Существует ли выход из данной ситуации? Безусловно, да - страхование беременности и родов.[4]

Государственное обязательное медицинское страхование не предусматривает бесплатное предоставление лечения всех заболеваний и весь объем предоставляемых услуг. На сегодняшний день существует огромное количество страховых компаний, которые предоставляют множество дополнительных медицинских и иных услуг, которые оплачиваются беременной и не являются обязательными. Поэтому данное страхование является добровольным. [3]

Для того чтобы застраховать беременность и роды, нужно обратиться в страховую компанию и заключить с ними договор. Программы страхования беременности могут начинаться с любого триместра с продолжительностью до 36-ти недель. Далее по желанию страхуются роды - с 36-ой недели и до окончания беременности родами в медицинском учреждении.

В программу на страхование беременности обычно включают консультации акушеров-гинекологов, при этом будущая мама сама может выбрать себе специалиста, а также осмотры других врачей, которых беременная женщина обязательно должна посетить, чтобы подготовиться к родам. Также будущей маме, заключившей договор на страхование беременности, не придется дополнительно платить за различные лабораторные исследования (анализы, КТГ и УЗИ). Приятным бонусом будут психологические занятия по подготовке к родам и специальная физкультура для беременных.[4]

По данным Министерства Здравоохранения России, 2 из 3 женщин вынуждены ожидать своей очереди в поликлиниках, лежать в отделениях патологий беременности, наблюдаться дополнительно у других специалистов за дополнительную плату и дрожать за здоровья будущего ребенка. Только 31,5% беременных избавляются от этой ноши, застраховав свою беременность. [2]

Перед процедурой страхования стоит учесть, что страховщик потребует документы о состоянии здоровья, в некоторых случаях, пройти дополнительные обследования.[7]

При оформлении договора будут учтены и другие важные моменты:

- вид медицинской организации (частная и государственная);
- применение лекарств отечественного или зарубежного производства;
- наличие комфортабельных условий в медицинском учреждении.

От результатов медицинского заключения о состоянии здоровья и всех условий договора зависит цена полиса ДМС.[7]

Достоинством страхования родов является высокое качество медицинского обслуживания, даже в государственных учреждениях - страховые компании следят за добросовестным отношением и высокой квалификацией персонала. А также беременная женщина устранит себя от изнурительного посещения поликлиники. К тому же оформление всей необходимой документации берет на себя обслуживающая медицинская организация. Все необходимые выплаты возмещает страховая компания.[5]

Очень важным элементом в страховании беременности и родов является возмещение компенсации в случае некачественного предоставления медицинских услуг, ошибки врачей, осложнения родов.

Важно: большинство страховых компаний предлагают приобрести страховой полис с необходимым перечнем услуг в рассрочку.[8]

Перечень стандартных услуг:

- консультации и осмотры, а также назначение исследований и анализов;
- проведение лабораторных исследований, которые требуются по назначению врача;
- проведение УЗИ, определение риска (а вот присутствие мужа при УЗИ, а также фотографии плода оплачиваются отдельно в любом случае, поскольку расцениваются, не как медицинская потребность и необходимость, а как прихоть);
- посещение школ или курсов для беременных, если они нацелены на обучение питанию, поведению во время родов и на получение другого полезного материала;
- лечение хронических болезней, которые претерпели осложнения. Если заболевание осталось на той же стадии, на которой оно было и ранее, до страхования беременности, и это установит врач, за лечение придется заплатить из своего кармана;
- госпитализация.[6]

При подписании договора также важно уточнить о лимитировании услуг. Некоторые страховые компании не оплачивают повторные анализы.[6]

В среднем стоимость страхования ведения беременности составляет от 35 000 рублей до 80 000 рублей.

Касаемо родов, стоимость страхования родов будет составлять не меньше 50 000 рублей.

13% от стоимости полиса ДМС можно возместить в конце года, при условии, что роженица является гражданкой РФ.[7]

В современное время учащаются случаи врачебных ошибок во время родов, халатное отношение к пациентам, вымогательство денег за различные дополнительные услуги, несоответствующие условия в больницах. Именно поэтому, для того чтобы уберечь такое прекрасное время, как «беременность», от различных непредвиденных рисков, в наше время все большее количество страховых компаний предлагает широкий спектр услуг страхования беременности и родов. В статье я привела множество положительных сторон данной услуги. Перед подписанием договора подробно изучите множество страховых компаний, условия подписания, спектр предоставляемых услуг, почитайте отзывы. Взвесив все «за» и «против» делайте выводы. Ваш выбор именно за Вами.

Список литературы

1 Страхование: учебник/под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Я. Яновой. - М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. - 828 с. - Серия: Основы наук.

2 <http://www.rosminzdrav.ru> - Официальный Сайт Министерства Здравоохранения РФ.

3 <http://www.happy-giraffe.ru> - «Веселый жираф» - социальная сеть для всей семьи.

4 <http://www.reso.ru> - Официальный сайт страховой компании РЕСО Гарантия - страхование на все случаи жизни.

5 <http://medportal.ru> - Медицинский портал «МедЭнциклопедия».

6 <http://medlibera.ru> - официальный сайт «Здоровье человека».

7 <http://dms-info.ru> - ДМС-страхование в Челябинске.

8 <http://club.passion.ru> - электронный форум «Женские страсти».

9 <http://za-strahovanie.ru> - электронный ресурс «Узнай все За страхование Сегодня».

10 Лысенко Ю.В. Инвестиционная деятельность предприятия Торгово-экономические проблемы регионального бизнес пространства. 2015. № 1. С. 343-346.

11 Современный финансовый инструментарий : теория и практика. Бутрина Ю.В., Головихин С.А., Демцура С.С., Жданова Н.В., Иванов С.А., Колющенко Т.П., Кострюкова Л.А., Лысенко Ю.В., Лысенко М.В., Макарова Л.И., Мызникова Т.Н., Таипова Э.Х., Тишина В.Н., Тишин П.Я., Ткач Е.С. монография / под редакцией Ю.В. Бутриной, В.Н. Тишиной. Челябинск, 2014.

12 Лысенко Ю.В., Таипова Э.Х. Построение прогнозных сценариев с учетом использования имитационного моделирования Сборник: НАУКА ЮУрГУ материалы 66-й научной конференции (Электронный ресурс). Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет; ответственный за выпуск: Ваулин С.Д.. 2014. С. 972-979.

РОДИНА Т.О., ДУБЫНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

RODINA T.O., DUBININA A.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

FEATURES OF FOREIGN INVESTMENT IN RUSSIA

Аннотация

Объем поступающих иностранных инвестиций является индикатором доверия к экономике страны со стороны иностранных инвесторов, которое формируется в рамках инвестиционного климата страны и эффективного государственного финансового регулирования иностранных инвестиций.

В статье приведен структурный анализ поступающих в Россию из-за рубежа инвестиций, позволяющий комплексно взглянуть на существующие проблемы, связанные с иностранным инвестированием.

Abstract

The volume of foreign investments is an indicator of confidence in the country's economy from foreign investors, which is formed under the country's investment climate and effective public financial regulation of foreign investment.

The paper presents a structural analysis of the coming into Russia from abroad investments that will help a comprehensive look at the current problems related to foreign investment.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, объем инвестиций.

Keywords: foreign investments, investments.

Современная система научных знаний в области исследования роли и места инвестиций в современной экономике позволяет говорить о том, что инвестиции, с одной стороны, выступают как основа новых экономических отношений и критерий развития воспроизводственного процесса, а, с другой, как объект государственного управленческого воздействия на формирование экономической и социальной ориентации экономики в целом.

Проведенный в рамках данного исследования структурный анализ поступающих в Россию из-за рубежа инвестиций позволил определить проблемы, связанные с иностранным инвестированием.

В таблице 1 представлен объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов за период с 2007 г. по 2013 г. [3].

Таблица 1 – Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам, %

Виды инвестиций	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Всего инвестиций, в том числе	100	100	100	100
Прямые инвестиции	12,1	9,7	12,1	15,4
Портфельные инвестиции	0,9	0,4	1,2	0,6
Прочие инвестиции	87,0	89,9	86,7	84,0

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что объем поступления иностранного капитала в экономику России напрямую связан с экономической ситуацией на мировом рынке капитала. Так, объем иностранных инвестиций в 2011 г. возрос по сравнению с 2010 г. на 2,4 п.п., рост объема инвестиций в 2013 г. по отношению к 2010 г. составил – 3,3 п.п.

Наличие колебаний инвестиций не может быть признано положительной или отрицательной тенденцией. Прямые инвестиции в 2013 году составили лишь 15,4% в общем объеме инвестирования, портфельные – всего 0,6%, а львиная доля – 84% всех инвестиций – пришлось на различные формы кредитов. Очевидно, что приток прямых инвестиций, которые необходимы для создания новых рабочих мест, был явно недостаточен. Следует отметить, что в настоящее время в связи с санкциями он уменьшился почти вдвое. Для иностранных инвесторов стало очень рискованным делом вкладываться в российскую экономику, так как ее положение очень нестабильно и уязвимо[4].

Важно отметить, что инвестиционная деятельность стран, в особенности развитых, имеет секторальную направленность: большая доля инвестиционных потоков направляется в финансовые, высокотехнологичные и наукоемкие отрасли.

Что касается России, то наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются отрасли, связанные с эксплуатацией природных ресурсов и имеющие хороший экспортный потенциал. На основании рисунка 1 можно сделать вывод, что наиболее привлекательной для иностранного инвестирования стали в 2012-2013 гг. обрабатывающие производства, на долю которых пришлось 31,9% и 52,8% соответственно. В тоже время, наименее привлекательными оказались такие отрасли, как транспорт и связь – 2,8%, сельское хозяйство – 0,4% и строительство – 0,4%. [3].

Проведенный анализ иностранных инвестиций по региональному признаку позволил сделать следующие выводы: 65,5% всех иностранных инвестиций в 2013 году приходилось на Центральный федеральный округ, что обусловлено более благоприятным экономическим климатом, развитой инфраструктурой, близостью к финансовому центру.

Самыми не привлекательными для иностранного инвестора федеральными округами стали Южный и Северо-Кавказский, на долю которых в 2013 году пришлось 2,0% и 0,1% соответственно от общего объема поступивших иностранных инвестиций. Объективно это связано с неблагоприятной экономической и политической обстановкой в этих округах, социальной напряженностью, высоким уровнем коррупции и преступности.

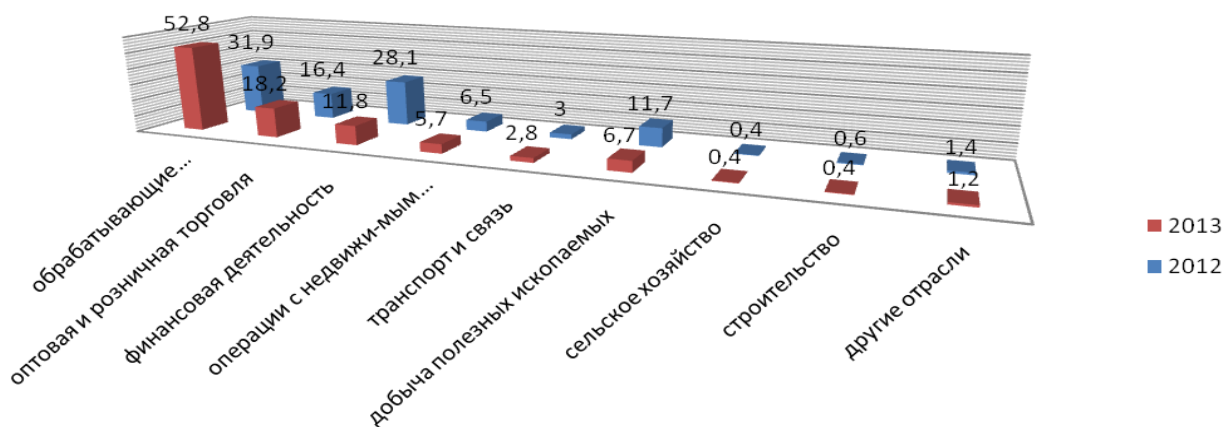


Рисунок 1 – Иностранные инвестиции по видам экономической деятельности, %

Структура распределения иностранных инвестиций по регионам свидетельствует о том, что даже главные промышленные регионы страны сегодня не являются объектами инвестирования. Так, в 2013 году Уральский федеральный округ получил 6,4% от общего объема поступивших иностранных инвестиций, Дальневосточный и Северо-Западный – 3,5% и 12,2% соответственно.

Приведенные данные о региональных иностранных инвестициях подтверждают необходимость формирования организационно-экономического механизма государственного регулирования иностранных инвестиций и разработку политики обеспечения инвестиционной привлекательности регионов.

Указанные выше неблагоприятные тенденции относительно иностранного инвестирования продолжает анализ основных стран-инвесторов в российскую экономику. Представленная на рисунке 2 диаграмма свидетельствует о том, что значительный объем инвестиций обеспечивается странами, большинство из которых входят в так называемую оффшорную зону. Это такие страны как Швейцария, Кипр, Люксембург и Нидерланды. Данные страны являются привлекательными для осуществления операций с капиталом, прежде всего, в силу низкого налогообложения и закрытости информации об инвесторах [3].

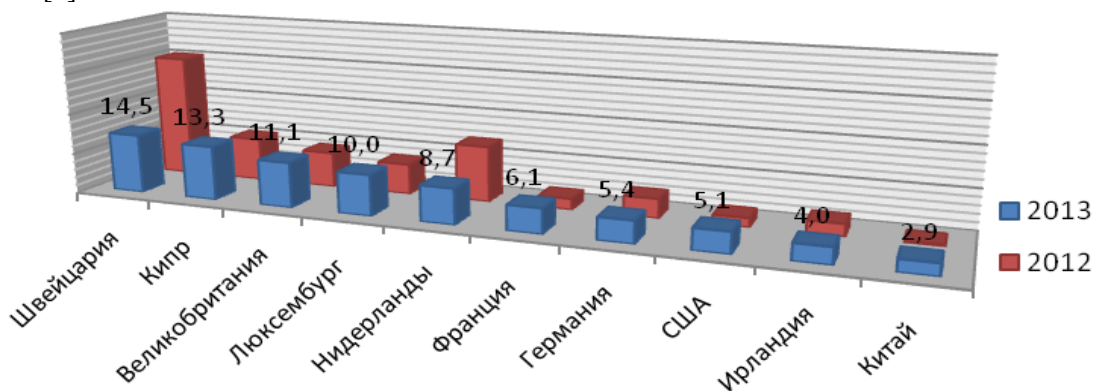


Рисунок 2 – Объем иностранных инвестиций по основным странам-инвесторам, %

В условиях санкций наибольший интерес вызывают инвестиционные потоки из стран Европейского союза и Соединенных Штатов Америки. Как видно из рисунка 2, такие страны (Великобритания, Франция, Германия и США) в 2013 г. занимали достаточно весомое положение в качестве инвесторов России. На их долю приходилось 11,1%, 6,1%, 5,4% и 5,1% соответственно.

Сейчас еще нет опубликованных данных об инвестициях, поступивших в 2014 г., но уже можно определенно сказать, что к концу текущего года объем иностранных инвестиций в экономику России, особенно из стран, присоединившихся к финансовым санкциям, будет существенно ниже [4].

Данные рисунка 3 показывают, что отток инвестиций за рубеж был в основном направлен в оффшорные юрисдикции – Виргинские острова (30,5%), Швейцария (24%), Австрия (10,9%), Кипр (9,7%), Нидерланды (4,3%) [3].

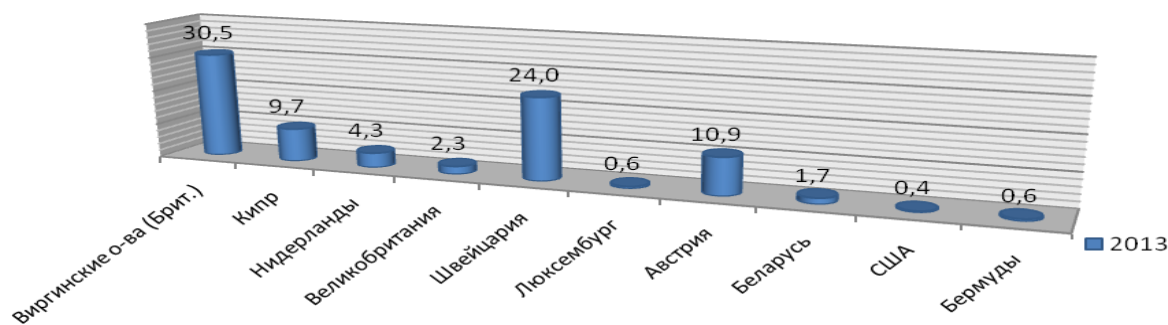


Рисунок 3 – Объем инвестиций из России за рубеж по странам – крупнейшим получателям инвестиций, %

Данное обуславливает необходимость формирования благоприятного инвестиционного климата страны и механизма эффективного государственного финансового регулирования иностранных инвестиций.

Рассмотрение вопросов реализации организационно-экономического механизма иностранного инвестирования должно осуществляться в строгом соответствии со Стратегией социально-экономического развития России и ее отдельных регионов.

Список литературы

1 Главатских Н.В., Дубынина А.В. Проблемы инвестиций в современной экономике России // Россия и регионы: опыт, проблемы, перспективы социально-экономического развития: сборник материалов IV Юбилейной Международной научно-практической конференции (19 января 2008 г.) / Филиал ВЗФЭИ в г. Челябинске, 2008. – с.64-67.

2 Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

3 Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник, 2014 г. – URL: <http://www.gbc.ru>. Дата обращения: 26.03.2014

4 Журавлева А.М., Подловилина Е.А. Влияние санкций на инвестиционный климат России // Научные записки молодых исследователей. – 2014. - № 6.

5 Ухова М.Р., Дубынина А.В. Особенности иностранных инвестиций в России // Современные концептуальные положения научных исследований и практика управления бизнесом: сборник статей и тезисов докладов X Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. – Челябинск, 2014. – с.121-125.

РЫБАК Е.А., РУДНЕВА У.Р. ЛЫСЕНКО Ю. В.
 Финансовый Университет при правительстве РФ,
 Челябинский филиал

FISHERMAN E.A., RUDNEV W.R., LYSENKO U.V.
 Financial University under the Government of the Russian Federation,
 Chelyabinsk branch

ТРАНСПОРТНОЕ СТРАХОВАНИЕ

VEHICLE INSURANCE

Аннотация

В данной статье рассмотрены несколько видов страхования транспортных средств, которые являются важным инструментом для обыкновенного обывателя. Данная статья раскроет информативность по расчету страховой премии по ОСАГО и развеет сомнения в пользу страховых компаний, а в частности не порядочности их по отношению к страхователю.

Abstract

This article describes several types of insurance vehicles, which are an important tool for the ordinary citizen. This article will reveal the informative value for the calculation of insurance premiums for insurance and dispel doubts in favor of the insurance companies, and in particular their integrity is not in relation to the insurer.

Ключевые слова: ОСАГО, КАСКО, страхование, франшиза.

Keywords: insurance, CASCO insurance deductible

Страхование—это защита страхователя от наступления рисков, которые повлекут за собой необратимые расходы. Страховых рисков насчитывается очень большое количество и считается, что бесценными рисками остаются причинение вреда жизни и здоровью. Страхование это своего рода гарантия в случаях возникновения событий, которые повлекут за собой череду трат и расходов на восстановление. Страхование позволяет сохранить то что есть, освобождает от ответственности перед третьими лицами и подобно «куполу» предотвращает излишние расходы.

Транспортное страхование – это страхование транспортного средства от все возможных повреждений, наступивших в результате ДТП, ПДТЛ, взрыва, удара молнией, пожара, угона и т.д. Этот вид страхования самый популярный на территории России. И самый убыточный по статистике на 2016 год, борьба за без убыточность продолжается в страховых компаниях, но назвать ее успешной не возможно.

Есть несколько видов страхования автотранспорта:

1. ОСАГО
2. КАСКО

1. **Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО)** - это вид страхования ответственности, который в России появился с 1 июля 2003 года с вступлением в силу *Федерального закона № 40-ФЗ от 25 апреля 2002 года «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»*. Это гражданская ответственность перед третьими лица в случае наступления ДТП.[1]

Объектом страхования ответственности является имущественный интерес в случае наступления страхового события, а именно причинения вреда жизни, здоровью и имуществу физических и юридических лиц. Хочу отметить, что в данном случае застрахована только ответственность владельца ТС. Что подразумевает под собой ответственность перед пострадавшей стороной, это и отличает ОСАГО от КАСКО.

Договор ОСАГО можно заключить на срок от 3 до 12 месяцев.

Страховая премия рассчитывается исходя из категории ТС, регистрации собственника ТС, лошадиных сил ТС, условий списка лиц допущенных к управлению ТС и КБМ (коэффициент бонус малус – это скидка накопленная страхователем за каждый год без убыточной езды, размер скидки составляет 5% за каждый год без убыточной езды и является накопительной до 50%, измеряется в классах от М до 13).

Таблица 1 – Расчет коэффициента бонус-малус[1]

Класс на начало срока страхования	КБМ	Количество страховых случаев в течение года				
		0	1	2	3	4
М	2,45	0	М	М	М	М
0	2,3	1	М	М	М	М
1	1,55	2	М	М	М	М
2	1,4	3	1	М	М	М
3	1	4	1	М	М	М
4	0,95	5	2	1	М	М
5	0,9	6	3	1	М	М
6	0,85	7	4	2	М	М
7	0,8	8	4	2	М	М
8	0,75	9	5	2	М	М
9	0,7	10	5	2	1	М
10	0,65	11	6	3	1	М
11	0,6	12	6	3	1	М
12	0,55	13	6	3	1	М
13	0,5	13	7	3	1	М

С 2011 года все данные по КБМ направлялись в единый центр РСА, в котором хранятся все скидки на каждого водителя, допущенного к управлению. Но к сожалению не все страховые компании относились добросовестно к передаче данных, что повлекло очень сильный резонанс у автовладельцев. РСА завалено претензиями о не надлежащей работе той или иной страховой компанией.

Страховая выплата по ОСАГО производится в размере установленной Страховой суммы, в пределах которой страховщик при наступлении каждого страхового случая (независимо от их числа в течение срока действия договора обязательного страхования) обязуется выплатить потерпевшим причиненный вред, составляет:

- а) вред жизни или здоровью каждого потерпевшего, не более 500 тысяч рублей;
 - б) в части вреда, причиненного имуществу нескольких потерпевших, не более 500 тысяч рублей;
 - в) в части вреда, причиненного имуществу одного ТС, не более 400 тысяч рублей.
- Сроки выплаты составляют 20 рабочих календарных дней.

Таблица 2 – Страховые тарифы ОСАГО 2015 года для ТС физических и юридических лиц по Челябинской области и другим регионам.[1]

	Тип и назначение транспортного средства	Страховой тариф (рублей)	
		Минимальный страховой тариф	Максимальный страховой тариф
1	Мотоциклы, мопеды категории «А»	868	1579
2	Транспортные средства категории «В», «ВЕ» категория Е - прицеп		
2.1	юридических лиц	2574	3087
2.2	физических лиц, индивидуальных предпринимателей	3433	4118
2.3	используемые в качестве такси	5139	6166
3	Транспортные средства категорий «С» и «СЕ» категория Е - прицеп		
3.1	с разрешенной максимальной массой 16 тонн и менее	3510	4211
3.2	с разрешенной максимальной массой более 16 тонн	5285	6341
4	Транспортные средства категорий «D» и «DE» категория Е - прицеп		
4.1	с числом пассажирских мест до 16 включительно	2809	3370
4.2	с числом пассажирских мест более 16	3510	4211
4.3	используемые на регулярных перевозках с посадкой и высадкой пассажиров	5139	6166
5	Троллейбусы	2809	3370
6	Трамваи	1752	2101
7	Тракторы, самоходные дорожно-строительные и иные машины за исключением транспортных средств, не имеющих колесных движителей	1123	1579

Страховые тарифы предоставлены на 01.01.2016 г. Являются последними и актуальными на сегодня. Страховые компании выбрали в основном максимальный базовый тариф руководствуясь статистикой по убыточности той или иной категории ТС.

Таблица 3 – Страховой коэффициент тарифов в зависимости от территории преимущественного использования транспортного средства (КТ)

Территория использования транспортного средства	Коэффициент для ТС	Коэффициент для тракторов, самоходных дорожно-строительных и иных машин и прицепов к ним
гг. Златоуст, Миасс	1,4	0,8
г. Копейск	1,6	1
г. Магнитогорск	1,8	1
гг. Сатка, Чебаркуль	1,2	0,8
г. Челябинск	2,1	1,3
Прочие города и населенные пункты	1	0,8

Таблица 4 – Страховых коэффициент тарифов в зависимости от наличия сведений о количестве лиц, допущенных к управлению транспортным средством (КО)

Количество лиц, допущенных к управлению транспортным средством	Коэффициент
Ограничение количества лиц, допущенных к управлению транспортным средством	1
Без ограничения количества лиц, допущенных к управлению транспортным средством	1,8
Возраст до 22 лет включительно со стажем вождения до 3 лет включительно	1,8
Возраст более 22 лет со стажем вождения до 3 лет включительно	1,7
Возраст до 22 лет включительно со стажем вождения свыше 3 лет	1,6
Возраст более 22 лет со стажем вождения свыше 3 лет	1

Итак, исходя из выше показанных тарифов, можно рассчитать примерную страховую премию по Договору ОСАГО.

Например: Собственник ТС зарегистрирован на территории г. Челябинска
 Лошадиных сил у ТС 105
 Автомобиль категории В
 Водителям, допущенным к управлению 22 года и 3 года стаж вождения

На сегодня страховая премия составит 10377,36 (Десять тысяч триста тридцать семь рублей 36 копеек).

Возьмем, к примеру, те же данные на 2012 г. и произведем расчет. Стоимость страховой премии по ОСАГО составит 3801,6 (Три тысячи восемьсот один рубль 60 копеек).

Стоимость страховки возросла от 30% до 70% в зависимости от комбинации тарифов. Население крайне возмущено таким подорожанием. Но повлиять на решение правительства страховые компании не в силах. Так как ответственность по выплате несет сама компания и не финансируется государством. Страховые компании погрязли в судебных мероприятиях и до судебных соглашениях.

Хотелось бы отметить, что данный вид страхования является очень не рентабельным для

страховых компаний в нашем регионе. В виду того что слишком много мошеннических действий происходит по этому виду страхования. Увеличение стоимости не выравнивает эту ситуации и не привило к снижению убыточности, поэтому виду страхования. Страховые лимиты были увеличены до 500 тысяч рублей и этот вид страхования все более интересен, стал для мошенников. А, как правило, страдаю от этих действий средняя масса населения.

2. Страхование автомобиля КАСКО, это такой вид страхования, который применяется для страхования только транспортных средств, начиная от яхт, заканчивая самолетами. Естественно, что в эту категорию входят и автомобили.

Сам термин КАСКО подразумевает, что если с вашим транспортным средством, а в частности с автомобилем, что то произошло, то страховая компания возмещает вам ущерб.[2]

В данный вид страхования, не входит страхование имущества, пассажиров, груза и т.д., только транспортного средства. Это надо понимать.

Транспортное средство может быть застраховано на сумму:

- по договору купли продажи в случае приобретения нового ТС;

- по средне рыночной стоимости;

- по системе пропорциональной ответственности (данная система применяется крайне редко).

При исчислении страховой суммы принимаются во внимание марка автомобиля, модель, год выпуска, величина пробега, а также дополнительное страхование вместе с транспортным средством прицепа, трейлера и т.п.

В каждой страховой компании свои тарифные ставки в зависимости от убыточной той или иной марки, модели ТС. Тариф складывается из стоимости ТС, года выпуска, лошадиных сил, возраста и стажа, формы возмещения страховой выплаты.

Стандартные страховые случаи

Но все же существует стандартный перечень страховых случаев, при которых страхование автомобиля **КАСКО** должно гарантировать вам полную страховую защиту.

1. Кража или угон автомобиля, а так же ущерб который причинён ему в ходе этого.

2. ДТП.

3. Кражи отдельных узлов и деталей автомобиля.

4. Причинение ущерба автомобилю в ходе умышленных действий.

5. Вандализм, причинённый автомобилю со стороны третьих лиц.

6. Какие либо противозаконные действия, в частности хулиганство.

7. Удар молнии, которым сейчас уже ни кого не удивишь, пожар, загорание автомобиля.

8. Стихийные бедствия, включая и наводнение.

9. Падение различных предметов, включая и камнепад.

10. Воздействие на автомобиль непреодолимой силы.

11. Внешнее воздействие животных[6]

Есть несколько типов франшизы:

Динамическая франшиза действует следующим образом: **первые два убытка** возмещаются в полном размере, **из 3-го убытка** вычитается **3%** от страховой суммы, **из 4-го** – **5%**, **из 5-го** - **10%**.

При этом, учитываются только нерегрессные убытки, т.е. убытки, в которых отсутствует возможность предъявления требования к лицу, ответственному за наступление страхового случая.

Возрастающая франшиза действует следующим образом: **первый убыток** возмещается в полном размере, **из 2-ого убытка** вычитается **3 %** от страховой суммы, **из 3-ого** и более **5 %**.

Не учитываются регрессные убытки (убытки, в которых есть возможность предъявления требования к лицу, ответственному за наступление страхового случая) и повреждение стеклянных элементов ТС.

Льготная франшиза – сумма, вычитаемая из страхового возмещения, кроме случаев наличия ответчика по событию.

Безусловная франшиза -сумма, вычитаемая из страхового возмещения при наступлении любого из рисков.[5]

Полис оформляется только на 12 месяц.

Урегулирование убытков происходит в 15 рабочих дней. Оно отличается от ОСАГО тем, что форма возмещения, как правило, всего 2:

1. Направление на ремонт к дилеру;

2. Направление на ремонт рекомендованный страховщиком.

3. По калькуляции в денежной форме (данный вид практически не используется).

4. По выбору страхователя (значительно увеличивает размер страховой премии).

Данный вид страхования несет полную защиту автомобилю и является очень хорошей защитой ТС. В его покрытие входит очень много рисков. Благодаря которым человек может себя чувствовать свободным. Но и этот вид является для страховой компании не рентабельным в связи с высокой убыточностью и промыслом мошенников. По этому компании вводят все новые и новые продукты страхования. Особенно актуально страхование с Франшизой, что значительно удешевляет стоимость КАСКО и сохраняет положительную историю страхователя. Для снижения убыточности сотрудниками службы безопасности проводится проверка страхователя на наличие нарушений, что уже привело снижению убыточности. Но, не смотря на это страхование ТС, не актуально на рынке страхования и страховщики стремятся к увеличению сборов по высокодоходным видам страхования.

Хочу отметить, что в РФ проходит крупная реформа по уничтожению страховых компаний. Путем удаления с рынка тех, кто финансово не устойчив. Это сказывается в целом на разговорах простых обывателей о не компетентности страховых компаний. Что влечет отрицательную волну на страховом рынке. Так же это вовлекает все больше мошенников в игру от «отбиванию» денежных средств за счет страховых компаний, что увеличивает все больше не рентабельность страховых продуктов по авто.

Список литературы

- 1 Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».
- 2 Акопова Е. С., Андреева Л.Ю. Глобализация страхового рынка: информационно-сетевая парадигма. - Ростов н/Д.: «РИНХ», 2009.
- 3 Гвозденко А.А. Страхование: учеб. – М.: «ТК Велби, Из-во Проспект», 2008.
- 4 Коммерческие предложения страховой компании САО ЭРГО
- 5 Правила страхования КАСКО САО ЭРГО
- 6 Правила страхования КАСКО САО ВСК
- 7 Правила страхования ОСАГО САО ЭРГО
- 8 Лысенко М.В., Лысенко Ю.В., Таипова Э.Х. Экономические критерии ресурсного обеспечения различных формобразований на основе кластеризации. Фундаментальные исследования. 2014. № 11-8. С. 1756-1764.
- 9 Лысенко М.В., Лысенко Ю.В., Таипова Э.Х. Прогнозирование финансово -экономического моделирования. Фундаментальные исследования. 2014. № 11-12. С. 2692-2699.
- 10 Лысенко Ю.В., Лысенко М.В. Моделирование контрольных показателей деятельности различной отраслевой специализации. Финансовая экономика. 2014. № 3. С. 49-55

САЛАМАТОВА Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SALAMATOVA E.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РОССИИ: СТРУКТУРА И ДИНАМИКА

PUBLIC DEBT OF RUSSIA: STRUCTURE AND DYNAMICS

Аннотация

В современных условиях хозяйствования государственный долг имеет тенденцию к росту, что, в частности, обусловлено сложными экономическими и политическими событиями в жизни российского государства. В статье представлены динамика государственного долга России, а также анализ изменений структуры внутренней и внешней задолженности государства.

Abstract

In modern conditions of managing the public debt tends to growth that, in particular, is caused by difficult economic and political events in life of the Russian state. Are presented in article dynamics of a public debt of Russia, and also the analysis of changes of structure of internal and external debt of the state.

Ключевые слова: государственный долг, задолженность, внешний и внутренний государственный долг, облигации, государственные гарантии.

Keywords: public debt, debt, external and internal public debt, bonds, state guarantees.

Современная напряженная политическая и экономическая ситуация привлекает внимание всех без исключения. Образование дефицита государственного бюджета и впоследствии увеличение государственного долга грозит дестабилизацией для России, чья политика ориентирована на снижение долговой нагрузки на экономику страны. Чтобы спрогнозировать дальнейшее развитие событий требуется изучить и проанализировать динамику и структуру государственной задолженности.

К государственному долгу Российской Федерации относятся долговые обязательства перед физическими и юридическими лицами, субъектами, муниципальными образованиями, иностранными государствами, международными финансовыми организациями, иными субъектами международного права, иностранными физическими и юридическими лицами, возникшие в результате государственных заимствований РФ, а также долговые обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией, и долговые обязательства, возникшие в результате принятия законодательных актов РФ об отнесении на государственный долг долговых обязательств третьих лиц, возникших до введения в действие настоящего Кодекса [1]. Другими словами, это общая сумма обязательств государства по выпущенным и непогашенным займам, процентов по ним, а так же предоставленных государством гарантий.

Динамика объема государственной задолженности Российской Федерации за последние пять лет, приведена в таблице 1 [4].

Таблица 1 - Изменение объема государственного долга РФ

Показатели	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15
Государственный долг РФ всего, млрд. руб.	3233,16	4158,05	5343,22	6522,46	7548,34	10299,12
к ВВП, %	8,33	8,98	9,55	10,49	11,40	14,42
Темп роста, %	21,51	28,61	28,50	22,07	15,73	36,44
в том числе:						
Государственный внешний долг, млрд. руб.	1138,43	1217,66	1152,67	1542,06	1826,1	3057,95
к ВВП, %	2,93	2,63	2,06	2,48	2,76	4,28
Темп роста, %	- 1,94	6,96	- 5,34	33,78	18,42	67,46
Государственный внутренний долг, млрд. руб.	2094,73	2940,39	4190,55	4980,4	5722,24	7241,17
к ВВП, %	5,40	6,35	7,49	8,01	8,65	10,14
Темп роста, %	39,67	40,37	42,52	18,85	14,89	26,54

Совокупный объем государственного долга страны на 1 января 2015 года составил 10 299,15 млрд. руб. (14,42% ВВП), против 7548,34 млрд. руб. (11,40% ВВП) годом ранее и 3233,16 млрд. руб. (8,33% ВВП) на начало рассматриваемого периода пятью годами ранее. С 2010 по 2014 год наблюдался устойчивый рост государственной задолженности за год в среднем около 1000 млрд. руб. (на 1,5 %), однако за 2014 год этот показатель увеличился почти в три раза.

В отношениях между показателями внешней и внутренней государственной задолженности заметно значительное превышение внутреннего долга над внешним. Это связано с политикой замещения внешнего долга внутренним, поэтому покрытие растущего дефицита федерального бюджета осуществляется за счет увеличения внутренних заимствований. За последние пять лет внешний долг вырос на 1919,52 млрд. руб. (на 1,2%), тогда когда внутренний увеличился на 5146,44 млрд. руб. или на 1,8 %. С января 2010 года по январь 2014 объем внешней государственной задолженности оставался практически на одном уровне, заметно увеличившись лишь за 2014 год. Однако если сравнивать внешний госдолг в рублевом и долларовом эквиваленте, видна существенная разница (рис. 1, 2). Это связано с ослаблением курса рубля по отношению к доллару.

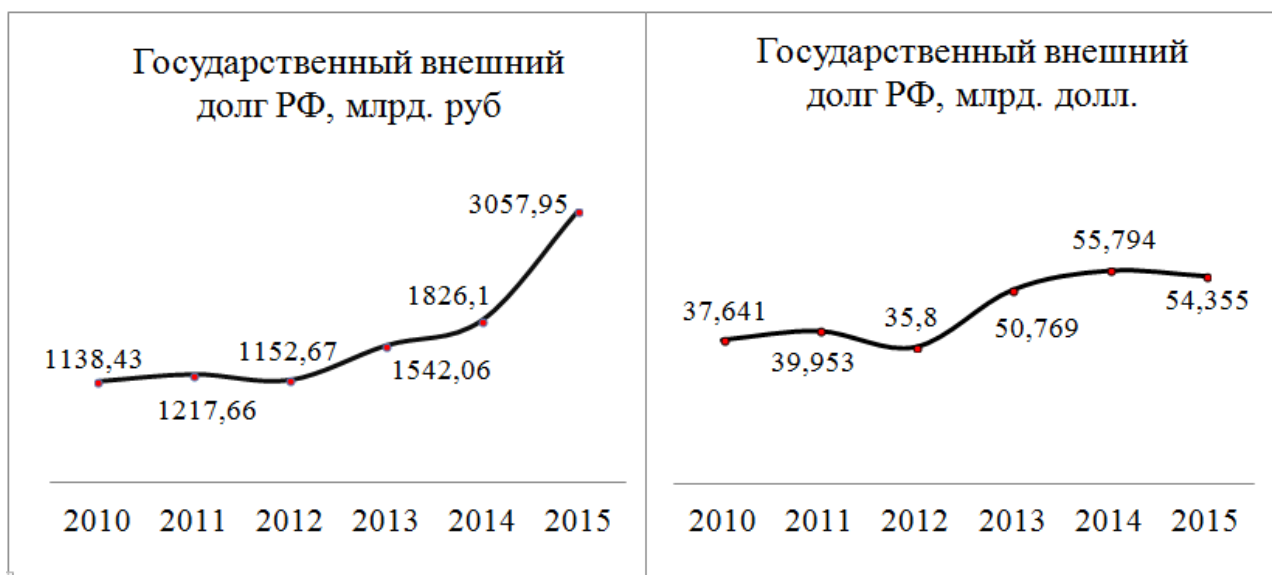


Рисунок 1 – Динамика государственной внешней задолженности РФ, выраженная в млрд. руб. [4]

Рисунок 2 – Динамика государственной внешней задолженности РФ, выраженная в млрд. долл. [4]

Наравне с ростом государственного долга страны растет и его обслуживание, соответственно увеличивая общий объем государственных расходов и провоцируя из года в год наращивать дефицит федерального бюджета Российской Федерации, в 2015 эта сумма составила 585,3 млрд. руб. [5].

Увеличение госдолга происходит за счет выпуска ценных бумаг, а также предоставления госгарантий.

В структуре государственного внешнего долга за последние пять лет произошли изменения (рис. 3):

- основной процент общей внешней задолженности составляют Еврооблигационные займы, что свидетельствует об их экономической привлекательности;
- существенно возрос объем госгарантий с 2 до 22%, основное повышение произошло в 2013 году за счет предоставления госгарантий «Внешэкономбанку» в размере 10 000 млн. долларов;
- значительно сократилась задолженность перед международными финансовыми организациями на 8 % от общего долга;
- уменьшился долг перед странами, не вошедшими в Парижский клуб, а также перед бывшими странами СЭВ их значение в общем объеме государственной внешней задолженности составляет около 2% каждый;
- практически подошли к нулю заимствования как у стран – участниц Парижского клуба, ОВГВЗ (облигации внутреннего валютного займа выпущенные с целью реоформления долга бывшего СССР) и коммерческая задолженность бывшего СССР.

Таким образом, данные рисунка 3 свидетельствуют, что по состоянию на 01.01.15 основную часть государственного внешнего долга составляют Еврооблигационные займы и госгарантии.

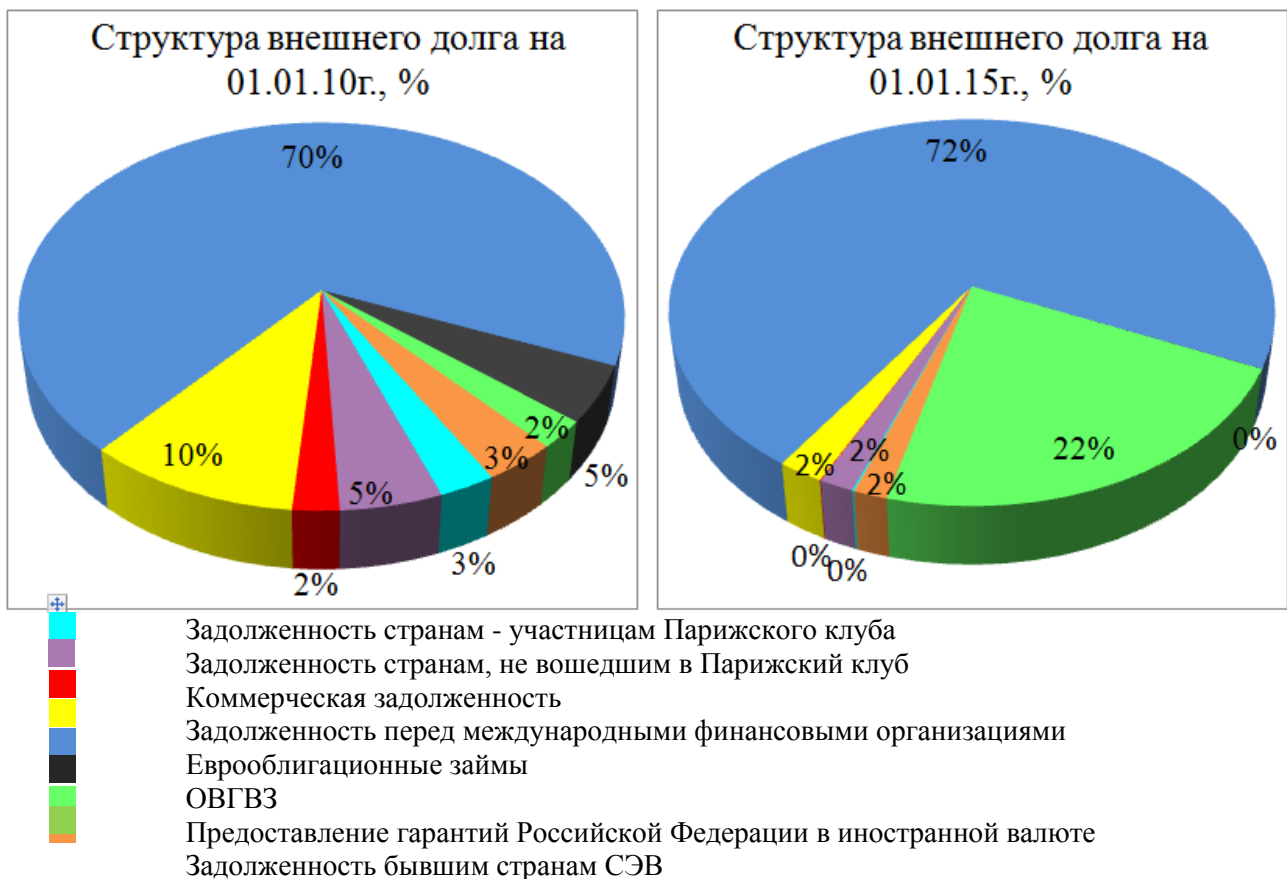


Рисунок 3 – Структура государственного внешнего долга [6]

Изменения в структуре внутреннего госдолга показаны на рисунке 4.

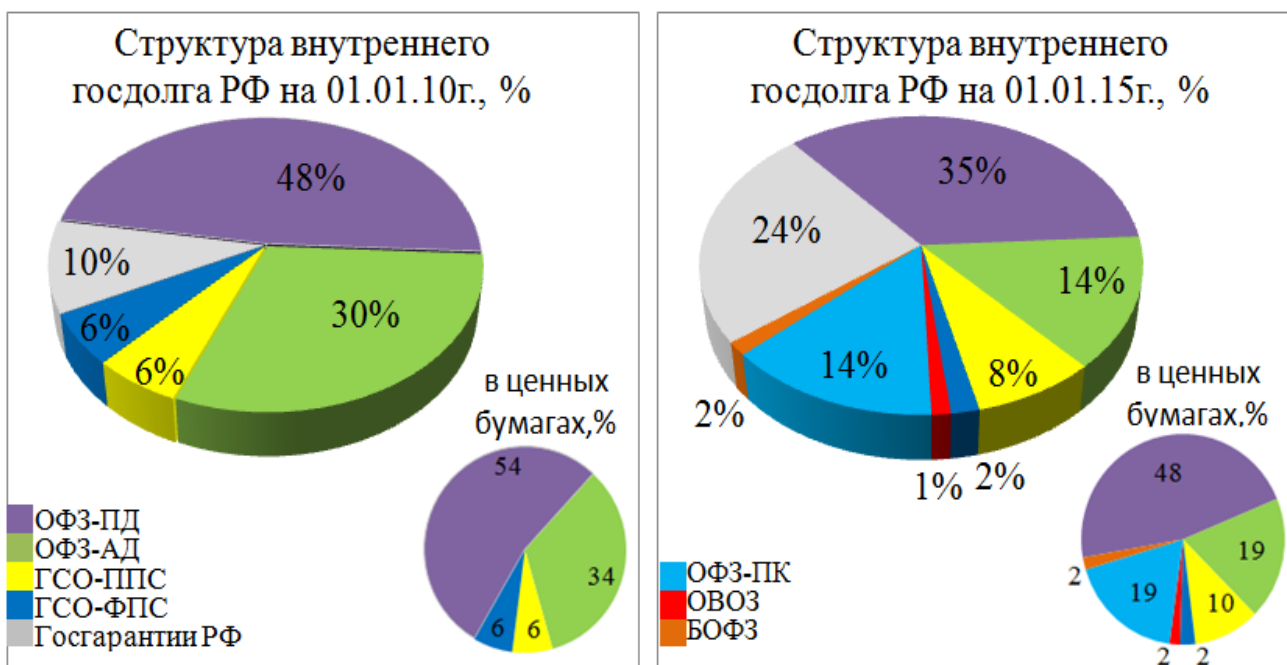


Рисунок 4 – Структура государственного внутреннего долга [4]

Проанализировав данные за 2010-2015 гг., следует отметить увеличение доли госгарантий на 14% в общем объеме внутреннего долга к 2015 году и составили 24 п.п. или 1765,43 млрд. руб., тем самым сократив общий показатель, выраженный в ценных бумагах. Предоставленные государством

гарантии являются условными обязательствами, но включаются в общий объем государственного внутреннего долга.

Наравне с частью внутреннего долга, выраженного государственными гарантиями, вырос и объем задолженности в ценных бумагах примерно в 3,5 раза. Виды облигаций формирующих внутренний долг за 5 лет частично изменились. По-прежнему около половины объема внутренней задолженности, номинированной ценными бумагами, составляют облигации федерального займа с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД). Увеличился выпуск облигаций федерального займа с амортизацией долга (ОФЗ-АД), основная часть выпуска пришлось на 2011 год, увеличившись на 264 млрд. руб., а с января 2012 года их показатель практически не изменялся. Удельный вес государственных сберегательных облигаций с постоянной процентной ставкой (ГСО-ППС) в течение 5 лет постепенно увеличивались с 6 до 10% в общем объеме внутреннего долга номинированного в ценных бумагах. Государственные сберегательные облигации с фиксированной процентной ставкой (ГСО-ФПС) за весь рассматриваемый период не изменялись и оставались на уровне 132 млрд. руб., уменьшение их в долевом соотношении связано с увеличением объемов других ценных бумаг. Аналогично ГСО-ФПС сохранили свой объем и выпущенные в 2010 году облигации внутренних облигационных займов (ОВОЗ) на 90 млрд. руб. За декабрь 2014 года в структуре внутреннего госдолга, номинированного в ценных бумагах, выделяются облигации федерального займа с переменным купоном (ОФЗ-ПК) объемом 1000 млрд. руб. и занимают долю в 19 %. В то же время был размещен по закрытой подписке один выпуск бескупонных ОФЗ (ОФЗ-БК) объемом 103,575 млрд. руб. и составил 2% от общего объема ценных бумаг на начало 2015 года.

Как отмечалось ранее, в 2014 году наблюдалось значительное возрастание долговой нагрузки на экономику страны и снижение её экономической устойчивости. Нельзя не отметить колоссальное количество средств затраченных на беспрецедентное по российским меркам строительство спортивных объектов в Сочи, а также модернизацию инфраструктуры города и всего региона. Затем вхождение Крыма и Севастополя в состав страны и оказание поддержки экономики и социальной среды. В связи с этим усугубился кризис в отношениях с Украиной. За этим последовали американские санкции в отношении России и ответные контрсанкции. Одновременно с этим страна переходит на импортозамещение, оказывая поддержку в развитии отечественного производства.

Но главным негативным событием стала девальвация рубля на фоне падения мировых цен на нефть, а это шок для страны, зависимой от нефтяного экспорта. Это спровоцировало снижение экспорта и доходов государства, панику на валютном рынке, обесценивание накоплений и рост банкротств, скачок цен на потребительские товары, снижение уровня жизни граждан.

На фоне геополитической напряженности произошло ограничение возможности по рефинансированию за рубежом взятых ранее обязательств, вследствие чего в декабре 2014 года отмечался пик выплат по внешним долгам. Для крупнейших российских банков и компаний доступ к западным международным финансовым рынкам так же был ограничен. Все это вызвало уменьшение объемов накопленных резервов страны.

В связи с обострением экономической неустойчивости России международные рейтинговые агентства снизили кредитные рейтинги страны до уровня ниже инвестиционного, что спровоцировало сокращение инвестиций в российскую экономику и существенно повысило стоимость внешних займов. Российский госдолг и до этого был не самым дешевым в обслуживании. Увеличение процентов по внешним займам спровоцировало серьезные финансовые трудности: такие займы очень трудно обслуживать и существующие долги будут рефинансированы под большой процент. И в этих условиях даже небольшой внешний долг России может стать серьезной проблемой. Более тяжелые последствия могут наступить, если кредиторы начнут требовать досрочного погашения долга. Большинство российских экспертов сходятся во мнении, что решения рейтинговых агентств не имеют объективных оснований, ведь Россия, по-прежнему, находится на хороших позициях. Уровень госдолга не превышает и 20% ВВП и практически полностью покрывается международными резервами.

Западные санкции отчетливо показали низкий уровень экономической безопасности РФ, уязвимость перед внешнеэкономическими угрозами. Поэтому перспективы России в дальнейшем во многом зависят от ослабления зависимости от экспорта энергоресурсов и внедрения новых секторов производства. Учитывая масштаб экономики и огромный потенциал, Россия сможет справиться с сегодняшними трудностями, в основном благодаря четкой политике в области управления страной. Но на сегодняшний день остается опасность усиления санкционных ограничений со стороны запада, а так же возможность обострения конфликта с Украиной, что повлечет за собой волну новых финансовых затрат.

Список литературы

- 1 Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
- 2 Дубынина А.В. Государственный сектор в рыночной экономике // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. - №7. – с.20-23.
- 3 Дубынина А.В. Экономика общественного сектора в вопросах и ответах: учебное пособие. – М. : Финансы и статистика», 2015. – 120 с.
- 4 Официальный сайт Министерства экономического развития РФ // Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/macro/monitoring/> (дата обращения 10.12.2015).
- 5 Федеральный закон от 01.12.2014 г. № 384-ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» // Режим доступа: <http://government.ru/docs/all/101568/> (дата обращения 02.11.2015).
- 6 Официальный сайт Министерства финансов РФ // Режим доступа: <http://info.minfin.ru/debt.php> (дата обращения 10.12.2015).

САЛАМАТОВА Е.В., ДУБЫНИНА А.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SALAMATOVA E.V., DUBININA A.V.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

FEATURES OF FUNCTIONING OF LABOUR MARKET IN RUSSIA

Аннотация

В статье рассмотрены особенности функционирования российского рынка труда, проанализированы изменения показателей уровня безработицы в стране, выявлен ряд острых проблем и пути выхода из сложившейся ситуации.

Abstract

In the article the peculiarities of functioning of the Russian labour market, the changes of unemployment rates in the country, revealed a number of acute problems and ways out of the situation.

Ключевые слова: рынок труда, безработица.

Keywords: labor market, unemployment.

Функционирование рынка труда в России в действующей практике имеет свои особенности, а порой негативные последствия в силу экономического кризиса. Обрушившийся в 2008 г. на Россию экономический кризис пошатнул положение на рынке труда, спровоцировав сокращение занятости с 67 до 53%. Особенностью функционирования российского рынка являются разнообразные формы занятости: неполный режим рабочего времени, занятость в неформальном секторе, теневая оплата труда, самостоятельная занятость, натуральная оплата и работа в домашних хозяйствах населения, что позволило плавно вывести страну из состояния нестабильности. Данное обстоятельство требует специальных исследований уровня безработицы, наличие программ социальной защищенности безработных и методик оценки последствий колебаний уровня безработицы.

Колебания уровня безработицы иллюстрирует соотношение численности безработных и численности экономически активного населения (рис. 1). По результатам статистического анализа в I квартале 2008 г. уровень безработицы составлял 7,1%, к I кварталу 2009 г. поднялся на 2,3 п.п. и составил 9,4%, в течение года наблюдалось снижение уровня безработицы в среднем на 1 п.п., и уже к I кварталу 2011 г. составлял 7,5%, что всего на 0,4 п.п. выше уровня наблюдаемого в это же время в 2008 г.

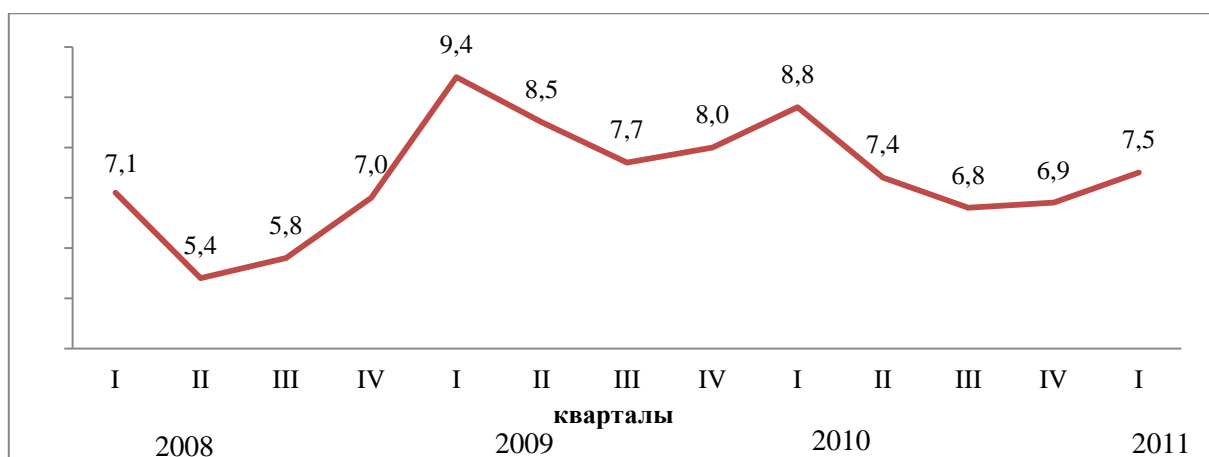


Рисунок – 1 - Уровень безработицы, в процентах [2]

Оценка функционирования экономически активного населения в большинстве статистических сборниках приводится по уровню годовых показателей (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Экономически активное население, занятые и безработные в России

Наименование показателей	годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Численность населения на конец года, тыс. человек	142737,2	142833,5	142865,4	143056,4	143347,1
Численность экономически активного населения, тыс. человек	75700	75694	75478	75779	75676
В том числе:					
занятые в экономике	71003	69410	69934	70857	71545
безработные	4697	6284	5544	4922	4131
Уровень занятости, %	63,2	62,0	62,7	63,9	64,9
Уровень безработицы, %	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5
Уровень зарегистрированной безработицы, %	1,8	2,8	2,5	1,9	1,5

Как видно из таблицы 1, 2009 г. был тревожным по росту безработицы в стране: наблюдались самые высокие показатели в рассматриваемом периоде. По сравнению с предыдущим 2008 г. уровень занятости населения в 2009 г. составлял 62%, что на 1,2 п.п. ниже, а уровень безработицы, как общей, так и регистрируемой поднялся на 1,9 и 1 п.п. соответственно.

Данная ситуация явилась основанием для разработки содержания нормативного регулятора антикризисных мер Правительства РФ на 2009г. в специальном разделе «Усиление социальной защиты населения, обеспечение гарантий социальной и медицинской помощи, государственная поддержка сферы занятости» [2].

Динамический анализ показателей свидетельствует, что к 2011 г. показатели практически сравнялись с докризисными: уровень безработицы составил 6,5%, зарегистрированной – 1,9%, что только на 0,3 и 0,1 п.п. превышает показатели 2008 г., а уровень занятости населения в 2011 г. не только сравнялся, но и повысился на 0,3 п.п.

Анализируя данные таблицы 1, нельзя не обратить внимания на показатели безработицы: ее уровень по данным обследования населения по проблемам занятости существенно превышает уровень зарегистрированных безработных в органах государственной службы занятости. Если отобразить эту тенденцию графически, станет видно, что с каждым годом этот разрыв остается на том же уровне (рис. 2).

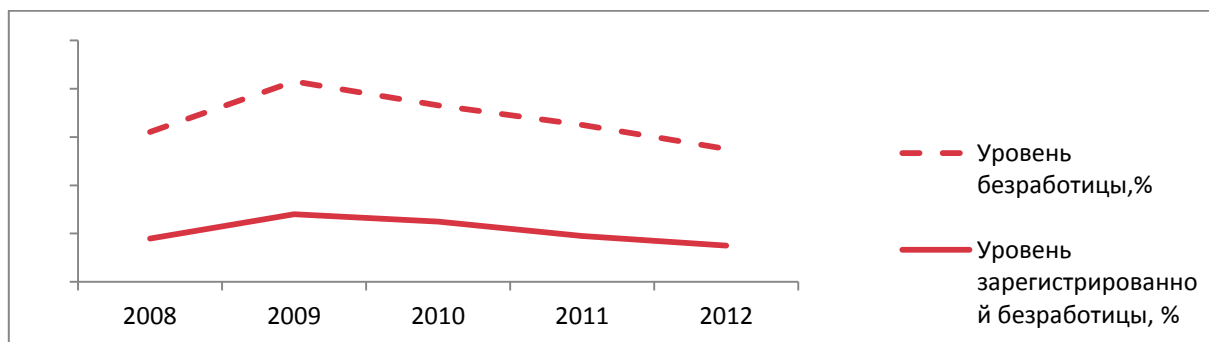


Рисунок 2 - Уровень общей и регистрируемой безработицы в РФ

Причиной этому может быть неуверенность населения в помощи от государственной службы занятости найти в короткие сроки достойную работу. Даже при учете того, что при регистрации в данной организации на время поиска работы государство выделяет денежные средства в поддержку безработных, население не спешит обращаться, скорее всего, из-за незначительной ее величины в сравнении с прожиточным минимумом. В настоящее время пособие по безработице составляет: в первые 3 месяца – в размере 75% среднемесячной заработной платы последнего места работы, в следующие 4 месяца – 60%, в дальнейшем – 45%, но при условии ограничения не более – 4900 руб.; во втором 12-месячном периоде выплаты – в размере 1 МОТ – 850 руб. (+районный коэффициент). Данную сумму нельзя назвать полноценной поддержкой, в то время как прожиточный минимум в среднем по России составляет – 7161 руб. Но если посмотреть с другой стороны, увеличение суммы пособия вызовет массовые увольнения желающих получать государственные деньги, не работая, или работая в «тени».

Учитывая дефицит государственного бюджета на 2015 г., финансирование пособий за счет федеральных средств снижено на 40% в целом по России.

Органы государственной власти России в качестве первоочередной задачей регулирования рынка труда считают нейтрализацию территориальной дифференциации [3].

В период с 2008 г. по 2011 г. самый низкий уровень безработицы зафиксирован в 2011 г. в Москве - 0,8%, а самый высокий в 2008 г. в Республике Ингушетия – 53,3%.

Если рассматривать показатели безработицы в 2011 г., то сравнительно низкие показатели отмечены в Москве (0,8%), Санкт-Петербурге (1,1%), в Московской области (2,9%), а также в Ленинградской (3,2%), Самарской (3,4%), Ярославской (3,4%), Магаданской (3,4%), Липецкой (3,6%), Белгородской (3,7%), Новгородской (4,1%), Калужской (4,3%), Владимирской (4,4%), Рязанской (4,6) и Тульской (4,6%) областях, Республиках Татарстан (4,1%), Мордовия (4,9%), в Ямало-Ненецком (3,4%) и Чукотском (4,3%) автономных округах.

Самые высокие показатели по уровню безработицы в 2011 г. наблюдались в Республике Ингушетия (47,7%), Чеченской Республике (29,8%), Республике Тыва (18,4%), Калмыкия (13,1%), Дагестан (11,7%), Алтай (11,6%) и Забайкальском крае (10,6%).

Современный рынок труда в Российской Федерации – это институт экономических отношений, уровень развития которого характеризует национальное состояние, стабильность и экономическое развитие страны.

Но на сегодняшний день национальный рынок труда имеет ряд серьезных проблем:

- огромное количество экономически активного населения страны остается безработным;
- увеличение количества незанятого населения среди выпускников учебных заведений в связи с проблемой первого трудоустройства;
- наличие теневой занятости населения, работающего без официального трудоустройства, что искажает данные о занятости и безработице;
- наличие не регистрируемых предприятий, порождаемых теневую занятость и снижающих собираемость налогов;
- наличие скрытой безработицы в форме сокращенного рабочего дня, неполной рабочей недели, вынужденного отпуска;
- сохранение различий между общей безработицей и регистрируемой в государственных службах занятости;

- невысокий уровень пособий по безработице;
- практика увольнения работников по собственному желанию вместо сокращения потребности предприятий в рабочей силе, что искажает данные о причинах поиска новой работы населения и удержание положенной им компенсации;
- яркая территориальная дифференциация – различия в показателях безработицы в экономически активных и депрессивных регионах достигают 10 раз;
- существенные различия в доходах различных слоев населения.

Для решения данных проблем необходимо разработать политику формирования и реализации занятости населения. Это тем более важно, если учесть сложившуюся в настоящее время напряженную ситуацию в связи с положением в Украине, введением санкций Запада, ростом цен и сохраняющейся инфляцией грозит перерасти в кризис. Хотя эксперты в области занятости кардинальных изменений не наблюдают и начало кризиса объявлять не собираются. Вместе с тем, с конца 2014 г. в некоторых секторах экономики ощущается кризисная обстановка в секторе банковского обслуживания, туризме, гостиничном бизнесе, страховании, строительстве, машиностроении. Большинству компаний пришлось принять меры для минимизации издержек либо путем сокращения персонала, либо уменьшением заработной платы.

По оценке Центра макроэкономического исследования и краткосрочного прогнозирования усиление негативных процессов и структуризация в отдельных видах деятельности приведет к повышению уровня безработицы. К концу 2015 г. ожидается увеличение уровня безработицы до 5,6%. Для сравнения, в 2009 г. (пик кризиса) показатель уровня безработицы составлял 7,7%.

Таким образом, проблема эффективности рынка труда, его поддержание и развитие, задача, прежде всего, государства [1]. И, на наш взгляд, правительство делает все возможное для его комфортного функционирования и предотвращения кризисных ситуаций, о чем свидетельствуют многочисленные и разнообразные государственные программы в области занятости. Эффективные мероприятия реализации данных программ позволят снизить социальную напряженность, обеспечат решение социальных задач и повышение качества жизни.

Список литературы

1 Александрова Л.Е., Дубынина А.В. Роль государства на рынке труда // Современное общество: научный взгляд молодых. Сборник статей и тезисов докладов XI международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. – Челябинск, 2015. – С.312-315.

2 Программа антикризисных мер Правительства на 2009 г. // Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/03/20/programma-antikrisis-dok.html#soczashita> (дата обращения 18.05.15).

3 Трудовые ресурсы // Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force (дата обращения 26.04.15).

СИЛАЕВА Е.А., ГОРБОВ А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Калужский филиал

SILAEVA E., GORBOV A.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Kaluga branch

БЮДЖЕТ ДЛЯ ГРАЖДАН , КАК СТИМУЛ ВОВЛЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

BUDGET FOR CITIZENS AS STIMULUS INVOLVEMENT OF THE POPULATION IN TERRITORIAL DEVELOPMENT

Аннотация

В статье рассматривается проблема предоставления «Бюджета для граждан» на муниципальном уровне. На данный момент практически все субъекты РФ вовлечены, чего нельзя сказать про муниципалитеты. Из-за новизны данного проекта, он имеет много непроработанных моментов, которые Правительство РФ стремится исключить.

Abstract

The article deals with the problem of "Budget for the citizens" at the municipal level. At the moment, almost all the subjects of the Russian Federation are involved in this system, which can't be said about the municipalities. Because of the novelty of the project, it has a lot of difficulties that the Government of the Russian Federation seeks to eliminate.

Ключевые слова: Бюджет для граждан, открытость бюджета, муниципальные образования, показатели открытости бюджета.

Keywords: Budget for the citizens, transparency of the budget, municipalities budget, transparency indicators.

Активность гражданской позиции жителей России проявляется в желании иметь возможность влияния на управленческие решения, быть осведомленными о социальных услугах государства и о бюджетных приоритетах, а цель государства информировать их о принимаемых решениях, обеспечив открытость и прозрачность бюджетного процесса, тем самым вовлекая их в принятие решений.

Конституцией Российской Федерации определено право каждого свободно осуществлять поиск, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом. Этому праву соответствует обязанность органов власти и местного самоуправления обеспечивать возможность ознакомления граждан с информацией, затрагивающей их права, в том числе относительно бюджетного процесса. Однако в большинстве случаев такая информация вовсе не понятна гражданину. Представление сведений в виде разнообразных сложных таблиц не вызывает интереса и желания вникнуть в суть, довольствуясь текстовыми выводами журналистов и блоггеров.

Для решения этой проблемы согласно Бюджетному посланию Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 годах, а позднее – 2014–2016 годах – в рамках улучшения финансовой грамотности населения, начиная с 2013 года, все уровни власти обязаны публиковать «бюджеты для граждан» [1].

«Бюджет для граждан» является совместным проектом Министерства финансов Российской Федерации и Открытого правительства, направленный на ознакомление граждан с приоритетами бюджетной политики, условиями формирования и параметрами бюджетов, планируемыми и достигнутыми результатами использования бюджетных средств. Данный проект доступным языком поясняет теоретические основы бюджета, а также фактическое и плановое исполнение бюджета.

С каждым годом вовлеченность субъектов РФ в этот проект увеличивается: так в 2013 году – 46, в 2014 году – 77 и 82 субъекта РФ в 2015 году. Ежегодно Научно-исследовательский финансовый институт в сотрудничестве с ООО «Центр прикладной экономики» составляют рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню открытости бюджетных данных [2].

Как показывают результаты, такое рейтингование стимулирует субъекты РФ проводить мероприятия по совершенствованию своих региональных проектов «Бюджеты для граждан». Результат и позиция региона в рейтинге, как показывает исследование, зависят от энтузиазма финансового органа, занимающегося разработкой данного проекта.

Средний балл всех регионов в 2014 году вырос по сравнению с 2013-м с 11 до 30%, что говорит о том, что работа по обеспечению открытости совершенствуется, но только на региональном уровне.

Представляется, что указанный рейтинг имеет долю субъективизма, отдельные недостатки, поскольку при существующей системе оценки возможна ситуация, когда соответствующие общим требованиям в целом бюджеты оцениваются ниже из-за отсутствия необходимой информации, а презентации набирают много баллов, формально выполнив требования. По нашему мнению, здесь важна не формальность, а практическая направленность данного бюджета, важно указать не только все доходы, расходы и различные программы, но и указать это на реальных примерах.

Презентация является наилучшим вариантом представления «Бюджета для граждан», однако она должна быть не только проста, но в тоже время и информативна, красочна и лаконична, с использованием различной инфографики.

Исследование показало, что на данный момент нет определенных критериев именно к оформлению презентаций или брошюр. Следовало бы больше визуализировать представляемую информацию, расширить функционал информационных ресурсов, используя бюджетный калькулятор для каждого гражданина в отдельности, предоставив ему возможность понимать, что именно получил от государства он.

Уже на данном этапе данного проекта можно отметить, что из-за его новизны он имеет достаточно много непроработанных моментов, особенно на муниципальном уровне. Департамент бюджет-

ной политики Минфина России также подтверждает, что системно муниципальный уровень еще не представлен, на муниципальном уровне не существует рейтинга, который способствовал бы стремлению субъектов РФ совершенствовать «Бюджет для граждан» и продвигаться в рейтинге открытости бюджетных данных, хотя в Послании Президента России указано, что публикация проекта обязательна для всех уровней власти [3].

Вместе с тем, во многих субъектах Российской Федерации ведется методическая поддержка муниципальных образований. Согласно докладу Минфина России, в 2015 году заметна явная тенденция увеличения числа муниципалитетов, имеющих «Бюджет для граждан», но не всегда эти проекты соответствуют потребностям населения и критериям, которые существуют на региональном и федеральном уровнях.

Анализ имеющихся в Калужской области проектов «Бюджет для граждан» позволил выявить наличие проекта на сайтах только у 9 из 24 муниципальных районов. Кроме того, имеет «Бюджет для граждан» один из двух городских округов г. Калуга.

Таким образом, только 37,5 % граждан Калужской области по средствам открытого бюджета могут быть вовлечены в жизнь своего района, что очевидно даже меньше половины. Опрос показал, что даже среди жителей, имеющих доступ к данным о бюджете, не всем известно о таком проекте как «Бюджет для граждан». Это особенно важно при реализации принципа прозрачности, закрепленного в Бюджетном кодексе Российской Федерации.

Население не проинформировано должным образом о данном проекте, на сайтах муниципальных органов власти сложно его найти. При этом и имеющаяся информация не соответствует зачастую критерию «актуальность».

Представляется необходимым в этой связи, используя лучшую практику регионов РФ на муниципальном уровне, в каждом субъекте РФ создать сайт «Бюджет для граждан» с представлением обобщенной информации по каждому муниципальному образованию отдельно с ежемесячным обновлением информации о доходах и расходах бюджетов.

С привлечением студентов экономического профиля можно проводить внутри региональный конкурс на лучший «Бюджет для граждан» муниципального образования с возможной обратной связью с населением. Регулярные публикации позволят гражданам не только отслеживать расходование бюджетных средств, наладить диалог с местной властью в определении и выборе объектов расходования бюджетных средств, вести контроль за реализацией проектов, но и развивать и поддерживать инициативное бюджетирование в регионах [4].

Доработка проекта на всех уровнях власти позволит Российской Федерации по рейтингу открытости бюджета, составляемому Международным бюджетным партнерством (International Budget Partnership, IBP), довести показатель открытости до 85 баллов (по состоянию на 2013 год Россия занимала десятое место — 74 балла) [5].

Комплексная реализация направлений безусловно повысит доверие граждан к власти и принимаемым бюджетным решениям, что крайне необходимо государству для стабильного экономического развития территорий.

Список литературы

- 1 Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах. [Электронный ресурс]. – [Режим доступа]: <http://www.kremlin.ru/acts>
- 2 Доклад Министерства Финансов РФ о лучшей практике развития «бюджета для граждан» в субъектах российской федерации и муниципальных образованиях за 2015 год – С.3
- 3 Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах. [Электронный ресурс]. – [Режим доступа]: <http://www.kremlin.ru/acts>
- 4 Сергиенко Н.С., Сусякова О.Н. Внедрение моделей инициативного бюджетирования в Российской Федерации // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 5. С. 255-259.
- 5 Попов А.Ю. «Открытый бюджет» как инструмент повышения эффективности управления общественными расходами//Бюджетная политика 2013. №3. [Электронный ресурс]. – [Режим доступа]: <http://bujet.ru/article/222862.php>
- 6 Бальнин И.В. Практика использования инструмента самообложения граждан при формировании доходов местных бюджетов // Финансы и управление. 2015. № 2. С. 53-62.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ФОНДОВОГО РЫНКА
INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF THE STOCK MARKET

Аннотация

В настоящее время одним из признаков развитой рыночной экономики является фондовый рынок. В статье рассматривается институциональная среда фондового рынка – его определение с точки зрения институциональной экономики, организация, механизм функционирования.

Abstract

Now one of the sign of a developed market economy is the stock market. The article discusses the institutional environment of the stock market - its definition from the perspective of institutional economics, organization, operation mechanism.

Ключевые слова: институты, фондовый рынок, институциональная среда.

Keywords: institutions, stock market, institutional environment.

Важнейшим компонентом развитой рыночной экономики сегодня является фондовый рынок. Эффективным функционированием данного рынка обеспечивается бесперебойный ход воспроизводственного процесса. В течение нескольких последних десятилетий на фондовых рынках происходили существенные изменения. Глубокими сдвигами в институциональной структуре, инструментарии и механизмах этого рынка характеризуется настоящее время. В связи с этим актуальным видится рассмотрение организации институтов фондового рынка, определение их эффективности.

С целью идентификации институтов фондового рынка, складывающихся в условиях трансформации экономики, мы осуществим исследование организации данного рынка. Включение экономики России в глобальные процессы, а также эффективность ее трансформации во многом предопределяет организация фондового рынка.

В рамках анализа вышеуказанной темы мы предлагаем уточнение понятий «рынок», «фондовый рынок» и «организация фондового рынка».

Актуальным, для изучения организации фондового рынка, мы видим определение, содержащееся в книге О. Уильямсона «Экономические институты капитализма»: «Рынок – арена, на которой автономные стороны вступают в отношения обмена» [6, с. 689]. К рынкам активного типа (стремящемуся к совершенной конкуренции), по О. Уильямсону, относятся рынки, характеризующиеся большим числом покупателей и продавцов на каждой стороне транзакции. Данные субъекты экономики упорядочивают свои взаимоотношения в целях снижения издержек, при помощи института контрактов.

В свою очередь под контрактом, используя понятие из теории прав собственности, подразумевается любое соглашение об обмене правомочиями и их защите [5, с. 229]. В заданных условиях институтов контракт демонстрирует свободный и осознанный выбор индивидов в рамках условий и целей обмена.

Общепринятыми в институциональной экономике являются следующие базовые структуры контракта – классическая, неоклассическая и имплицитная.

В классическом контракте четко и исчерпывающе определены все условия взаимодействия, в имплицитном контракте, наоборот, исключаются четкие определения условия взаимодействия, в ходе реализации условий контракта стороны сделки рассчитывают на спецификацию данных условий. Контракт неоклассический (отношенческий) объединяет в себе характеристики классического и имплицитного контрактов.

С точки зрения макроэкономических функций и целей общепринятое определение фондового рынка следующее. Данный рынок рассматривается в качестве института инвестирования, который обеспечивает рост экономики. Согласно общепринятому в экономической науке подходу, фондовый

рынок – это система экономических отношений, которые возникают между участниками рынка (акторами) по поводу покупки и продажи фондовых ценностей, т. е. ценных бумаг для извлечения дохода [2, с. 23]. В итоге, товар на фондовом рынке – ценные бумаги, переданные одними участниками рынка другим за установленную плату.

Весь фондовый рынок можно понимать как институциональное устройство национальной экономики в широком смысле [1, с. 23]. К институциональным устройствам на фондовом рынке могут быть отнесены финансовые продукты, режимы налогообложения, организационные формы, нормы, регламенты и любые другие формы организации, которые непрерывно меняются.

Фондовый рынок, с помощью институциональных устройств секьюритизации позволяет акторам, владеющим капиталом, направить его туда, где он необходим, при этом сделать это в такой форме, которая была бы функционально приемлема обеими сторонами трансакции.

Фондовый рынок, по Уильямсону, относится к понятию активного рынка, который можно охарактеризовать большим количеством продавцов и покупателей.

Говоря об «организации рынка», стоит отметить, что в данном исследовании мы придерживаемся подхода, который представили в своих трудах Рональд Коуз, Джон Р. Коммонс, Оливер И. Уильямсон, Дуглас Норт, Эрик Г. Фуруботн и Рудольф Рихтер. В современной экономической литературе данный подход является общепризнанным. В соответствии с ним предполагается изучение организации рынка (в том числе и экономической организации) с точки зрения единой концепции минимизации трансакционных издержек.

В любом проявлении организации общим для ее понимания является изучение организации системы упорядочивания, координации и согласованности с целью снижения трансакционных издержек, что позволяет экономическим субъектам обеспечить непрерывность сделок, а также возможность наращивать их объемы.

О. Уильямсон в общем виде трактует трансакционные издержки как все затраты, связанные с осуществлением трансакций, т.е. – это издержки «ex ante», которые связаны с составлением проекта контракта (договора), проведением переговоров и обеспечением гарантий контракта (соглашения), и в особенности издержки «ex post», которые связаны с неэффективной адаптацией и корректировкой договора и возникают при нарушении реализации контракта по причине наличия пробелов в договоре, ошибок, упущений и непредвиденных внешних эффектов.

«Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга пересекает границу смежных технологических процессов» [6, с. 27]. В данном случае под экономической организацией понимается не просто результат действия технологических факторов, а явление, которое призвано гармонизировать отношения между участниками сделки, которые находятся в состоянии реального или потенциального конфликта.

Вместе с тем современный финансовый рынок не сводится только к трактованию сделки в качестве совокупности отношений между покупателями и продавцами. Совершение обменной сделки – это завершающий процесс, в котором контрагенты реализуют поставленные цели. Рынок в общей совокупности сделок рассматривается как постоянно развивающаяся большая информационная система, в которой рыночные и контрактные отношения дополняются друг другом.

Так как фондовый рынок представляет собой рынок с преобладанием электронных сделок, то ключевая роль отводится информации. В современных экономических исследованиях рыночных систем решающее значение придается поиску информации, доступу ней, и распределению ее между экономическими субъектами. Важнейшим аспектом современной сделки на финансовом рынке является доступ к глобальной сети Интернет и соответственно доступ к информации. Обеспеченные контрактами, экономические агенты действуют в системе равного и удаленного распределения информационных ресурсов. Однако сложность принятия решений в условиях ограниченной рациональности, обусловленной конкретной ситуацией, по мере увеличения объемов получаемой информации возрастает.

Итак, организация фондового рынка есть упорядочивание, согласованность и координация субъектов (элементов) рынка. Процесс согласованности, координации и взаимодействия экономических субъектов рынка с целью снижения издержек трансакции, в определении организации современного фондового рынка имеет решающее значение, т.к. финансовая сфера является одной из самых трансакционно-затратных.

Задача по снижению трансакционных издержек наиболее сложно решается в тех экономиках, которые переживают трансформацию, т.к. возрастает роль государства в организации рынков, что неизбежно сопровождается увеличением трансакционных издержек. Чем больше издержки по координации, тем больше экономические агенты стремятся к поиску путей их уменьшения.

Упорядочить и координировать транзакционные издержки, по мнению О. Уильмсона, можно путем дифференцированного закрепления транзакций (различающихся по своим атрибутам) за структурами управления ими (неодинаковыми по своим способностям к адаптации и по затратам на их функционирование). Аналогично писал Д. Норт, отмечавший значение «третьей силы» в процессе координации: «...сложное взаимодействие между людьми трудно поддерживать без третьей силы, следящей за тем, как стороны выполняют условия соглашений» [4, с. 31].

Под «структурами управления» мы понимаем не только институт государства и его структуры, но и институты организации и самоорганизации, которые обеспечивают поддержание «добровольного правового порядка». «В результате деятельности частных лиц соты правового порядка, созданные государством, заполняются сетью полных (классических) контрактов между индивидами. В совокупности эти контракты образуют «добровольный правовой порядок», который спонтанно строится снизу максимизирующими полезность индивидами» [7, с. 31].

Уточним, что под институтами самоорганизации мы понимаем «добровольный правовой порядок», построенный снизу деятельностью частных лиц (предпринимателей и индивидов), что минимизирует и макроэкономические затраты на организацию.

Снижению издержек транзакции и, соответственно, в целом макроэкономических издержек способствует выработка правил на уровне субъектов экономики (самоорганизация).

Определим основные выводы, которые следуют из рассмотренного нами выше понятия организации финансового рынка с точки зрения подхода институциональной экономики.

Решающее значение при определении сущности понятия «организация современного фондового рынка» имеют процессы, характеризующиеся согласованностью, координацией и взаимодействием экономических субъектов рынка с целью снижения транзакционных издержек и гарантий непрерывности транзакций. Задачу по снижению транзакционных издержек сложнее решить в экономиках, которые переживают трансформацию, т.к. институциональная среда в них находится на пути формирования.

Макроэкономические организационные затраты (затраты по упорядочиванию, согласованию и координации субъектов фондового рынка) неизбежно будут расти. По мере увеличения роли государственного регулирования в организации финансового рынка, будут расти и затраты. В связи с чем, некоторые развитые страны (США, Канада, Великобритания, Австралия и др.) в качестве преобладающего подхода используют отказ государства от прямого участия в организации фондовых рынков («дерегулирование») и ориентацию на массового инвестора.

Организация фондового рынка, которая рассматривается как самоорганизация субъектов экономики, предполагает развитие неформальных институтов как основ (правил) «добровольного правового порядка», т.е. как институтов, позволяющих сократить издержки на организацию (управление).

Идентификация институтов фондового рынка и выделение их стимулирующих и координирующих функций предполагается в рамках институционального анализа. Координирующая функция институтов заключается в том, что они являются ограничениями в иррациональном поведении субъектов экономики и, значит, организуют рынок для выполнения общественной функции. Стимулирующее значение институтов представлено эффективной организацией обменов (транзакций), это позволяет экономическим субъектам добиваться своих целей на основе уменьшения издержек транзакции. Перед решением этой задачи необходимо идентифицировать ключевых экономических субъектов (акторов) в данном секторе.

Субъекты фондового рынка по критерию типа деятельности подразделяются на следующие категории:

1) эмитенты. Данная категория представлена государством в лице уполномоченных им органов, юридическими лицами и гражданами, которые привлекают на основе выпуска ценных бумаг необходимые им денежные средства и выполняют от своего имени предусмотренные в ценных бумагах обязательства;

2) инвесторы. Данная категория представлена гражданами или юридическими лицами, которые приобретают ценные бумаги в собственность, полное хозяйственное ведение или оперативное управление с целью осуществления удостоверенных этими ценными бумагами имущественных прав (население, промышленные предприятия, институциональные инвесторы – инвестиционные фонды, страховые компании и др.);

3) профессиональные участники рынка ценных бумаг. Данная категория представлена юридическими лицами и гражданами, которые осуществляют дилерскую, брокерскую и другие виды деятельности, признанные профессиональными на рынке ценных бумаг.

Для экономических субъектов на фондовом рынке, как и на любом другом, характерная определенная система взаимоотношений. Для того чтобы она выступала системой сотрудничества, позволяющей снизить неопределенность и, следовательно, транзакционные издержки или издержки взаимоотношений между агентами, она должна включать в себя и систему ограничений. По мнению Д. Норта – одного из ведущих институциональных исследователей, институты как раз и включают в себя определенные формы ограничений. Эти ограничения (или институты) создаются самими людьми. Люди развивают и изменяют институты.

Институты, по Д. Норту, – это «правила игры» в обществе, созданные человеком ограничительные рамки, организующие взаимоотношения между людьми. Они создают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике.

Координирующая роль институтов заключается в том, что институты ограничивают поведение людей и, следовательно, делают его более предсказуемым, т.е. менее затратным.

Формальные институты (ограничения) как уже отмечалось выше есть правила, придуманные людьми и являющиеся продуктом сознательного человеческого замысла. Это писанные правила, к примеру: Конституция РФ, законодательные нормы, контракты как юридические документы. Неформальные институты или неписанные правила есть общепринятые условности и кодексы поведения.

Неформальные правила в новой институциональной теории трактуются в качестве правил, существующих в памяти участников различных социальных групп, гарантом в которых выступает любой участник группы, который заметил их нарушение. По мнению Д. Норта, данные правила лежат глубже формальных, дополняя их. «Неформальные ограничения, воплощенные в обычаях, традициях и кодексах поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям» [3].

Данный вывод применим для объяснения значимости неформальных правил в развитии фондового рынка в России, когда практически невозможно установить различия между формальными и неформальными институтами. И те и другие формируются вновь.

Механизм функционирования того или иного рынка формируется совокупностью формальных и неформальных правил. В условиях формирующихся рынков значение неформальных правил может быть первичным, т.к., если отсутствуют формальные правила, то неизбежно экономические агенты будут стремиться самостоятельно «организовывать» рынок. Соответственно наибольшее значение приобретут и неформальные правила. Структурирование взаимоотношений (в отсутствии формальных ограничительных рамок) может происходить и в виде формирования неполных и даже «извращенных» институтов, когда одна сторона сознательно идет на обман и мошенничество (оппортунизм).

Основываясь на концепции неоинституционализма, можно сформулировать общее определение условия эффективности фондового рынка: это – способность регулирующих институтов рынка создавать и поддерживать «правила игры», обеспечивающие стабильность и надежность исполнения контрактов. В качестве «правил игры» рассмотрим важнейшие функции институтов регулирования фондового рынка:

– координационная функция, выражающаяся в том, что институты обеспечивают согласованность и взаимовыгодность действий различных участников фондового рынка с противоположными интересами;

– распределительная функция, проявляющаяся в организации эффективного размещения финансовых ресурсов и на первичном (приток капитала в реальный сектор), и на вторичном (возможность диверсификации портфелей инвесторов) сегментах рынка.

Современная экономика характеризуется неперсонифицированными обменах между многочисленными индивидуально специализированными агентами. Эта система характеризуется сложными сделками и максимизирующим поведением. В данных условиях поведение субъектов экономики может сопровождаться значительными издержками контроля поведения других субъектов экономики. Контроль затруднен, поэтому выгоды от обмана могут превысить взаимовыгодное сотрудничество.

По словам Д. Норта в мире с неперсонифицированными и сложными обменах должен существовать контроль со стороны «третьей силы», роль которой будет сводиться к содействию снижения информационных издержек и стимулированию развития более сложных форм сделок. Такой «третьей силой» должны быть формальные и неформальные институты (эффективная институциональная сре-

да), предоставляющие индивидам достаточную информацию для предотвращения обмана и мошенничества.

В качестве вышеназванной третьей силы могут выступать и государственные институты. Некоторыми учеными государство рассматривается как форма макроэкономической координации деятельности субъектов, что «в конечном итоге обеспечивает определённый рост народнохозяйственных издержек по сравнению с рыночной формой координацией, но даёт при этом определённые гарантии экономическим субъектам» [3, с. 82]. И далее «государство становится результатом действия неформальных институтов и превращается в оформленный законами реальный экономический институт» [3, с. 178].

Одна из самых сложных задач в организации эффективного рынка, возможно, – это создание механизма контроля и защиты институтов. Издержки выявления, оценки и применения санкций – контроль и защита требуют затрат. Кроме того, контролерами в данном случае будут люди, которые также имеют собственную функцию полезности и преследуют собственные интересы.

Проблема эффективности институтов, практически не поддающаяся количественным оценкам, также связана с эволюцией экономик. Однако истинным будет утверждение, что в зависимости от того, какие институты складываются, особенно в развивающихся экономиках, во многом зависит динамичность экономических систем.

Косвенным подтверждением эффективности неформальных правил в условиях неразвитости формальных институтов может послужить – систематическое инвестирование в накопление знаний, умений и навыков. По Д. Норту это называется адаптивной эффективностью, которая во многом связана со способностью рынка к самоорганизации. Если экономические агенты того или иного рынка стремятся к обучению, к приобретению знаний, к разнообразным видам деятельности, способны извлекать уроки из ошибок, то тогда процесс изменения рынка носит инкрементный (приростный) характер.

Эффективным набором институтов называется та совокупность институтов, которая продуцирует экономический рост. Иными словами – это набор институтов, помогающий экономическим субъектам получить больше выгод от обменов.

Из указанного следует, что в современной экономической среде России, фондовый рынок требует преимущественно направленного опережающего развития при централизованной поддержке государства. При этом параллельно с направленным развитием необходимо изменять институциональную среду, что бы сделать её более адаптивной, снизить склонность к оппортунизму экономических агентов.

Для обеспечения необходимого изменения экономической среды требуется одновременное упрощение её сложности и развитие информационного пространства для развития финансовой грамотности населения, доверия к инструментам фондового рынка, вследствие чего повысится уровень адекватности и обоснованности принятия финансовых решений. Для достижения целей необходима парадигмальная реформа, направленная на изменение модели взаимодействия агентов спроса и предложения на рынке, а так же параметрическая реформа инвестиционных институтов с формированием новых и оптимизацией существующих институциональных устройств.

Список литературы:

- 1 Анесянц Ю.С. Институциональная трансформация рынка ценных бумаг: теория и методология Дисс. исследование д.э.н., спец-ть 08.00.10, Ростов-на-Дону, 2014.
- 2 Мишарев А.А. Рынок ценных бумаг / Мишарев А.А.; – СПб.: Питер. 2007.
- 3 Норт Д. Вклад неинституционализма в понимании проблем переходной экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://institutional.boom.ru/North/Ponimanie_tranzitologia.htm
- 4 Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / Пер. с англ. Нестеренко А.Н. / Норт Д., –М.: Фонд экономической книги «Начала». 1997.
- 5 Олейник А.Н. Институциональная экономика: Уч. пособ. / Олейник А.Н. -М.: Инфра-М, 2012.
- 6 Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Уильямсон О., пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катькало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цытович. – СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996.
- 7 Фуруботн Г. Эрик и Рихтер Рудольф. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. СПб.: Издат. Дом Санкт-Петерб. гос. ун-та. 2013.

СУЛТОНЗОДА УМАР
Финансово-экономический институт Таджикистана
Научный руководитель: **ДИЛОВАРОВ М.М.**

SULTONZODA UMAR
Finance and Economics Institute of Tajikistan
Research advisor: **DILOVAROV M.M.**

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ (СЭЗ) И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ТАДЖИКИСТАНА

FREE ECONOMIC ZONES (FEZ) AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY OF TAJIKISTAN

Аннотация

В данной статье, автор, уделяет внимание, на формирование и развитие свободных экономических зон в Республике Таджикистан. В статье также отмечается, что свободные экономические зоны в Республике Таджикистан, создаются в целях обеспечения благоприятных условий и ускорения экономического развития Республики Таджикистан.

В конце статьи, автор приводит предпринятые меры Правительства Таджикистана по развитию этих зон и его поддержку по реализации всех планов.

Abstract

In this article the author focuses on the formation and development of free economic zones in Tajikistan. He also noted that free economic zones in the Republic of Tajikistan create in order to provide an enabling environment to accelerate the economic development of the Republic of Tajikistan.

At the end the author presents the measures taken by the Government of Tajikistan for development of these areas and its support for the implementation of all plans.

Ключевые слова: Свободные экономические зоны (СЭЗ), льготный режим хозяйствования, внешнеэкономическая деятельность, модернизация, таможенный режим, торговый режим, рабочая сила, иностранные инвестиции, расширение экспорта и импорта.

Keywords: Free economic zones (FEZ), preferential treatment of management, foreign trade, modernization, the customs regime, the trade regime, labor, foreign investment, expansion of exports and imports.

В последние десятилетия в Республике Таджикистан получила широкое распространение новая форма внешнеэкономических отношений в виде создания на территории страны свободных экономических зон.

Как нам известно, свободная экономическая зона представляет собой ограниченный район, часть территории страны, в пределах которой действует льготный режим хозяйствования и внешнеэкономической деятельности, где предприятиям предоставлена более широкая свобода экономических действий.

Правительства различных стран, создавая свободные экономические зоны, преследуют самые разнообразные цели. К таковым относятся: активизация деятельности предприятий, расположенных на их территории; модернизация промышленности; насыщение внутреннего рынка высококачественными товарами; развитие внешнеэкономических связей; расширение экспорта и импорта; привлечение иностранных инвестиций; освоение новых технологий; развитие экономически отсталых районов; повышение квалификации рабочей силы; и т. п.

Свободные экономические зоны в Республике Таджикистан создаются в целях обеспечения благоприятных условий для экономического развития Республики Таджикистан, в том числе для привлечения иностранных инвестиций, обеспечения занятости населения, динамичного развития экономики на базе привлечения новой техники и технологии, передового зарубежного опыта, объединения и комплексного использования государственного, коммерческого и иностранного капитала, увеличения экспорта продукции и решения других социально-экономических задач.

В настоящее время в Таджикистане созданы четыре свободные экономические зоны – «Согд», «Пяндж», «Дангара» и «Ишкашим».

Кроме того, востребованность на предприятиях СЭЗ высококвалифицированных кадров привела к резкому сокращению потока их из страны и притока в страну наших сограждан находящихся в трудовой миграции за пределами страны.

Мировая практика показывает, что наличие СЭЗ увеличивает экспорт товаров и услуг в среднем до 20%. В связи с чем, рост экспорта в республике предполагается в тех же пределах, при этом в основном увеличение произойдет за счет продукции со значительной долей добавленной стоимости.

В целях привлечения инвестиций предусмотрены налоговые и таможенные преференции для резидентов свободных экономических зон, которыми могут быть как иностранные инвесторы, так и отечественные предприниматели. Планируется, что свободно-экономические зоны будут стимулировать производство товаров и предоставления услуг, используя при этом внутренние возможности Республики Таджикистан с привлечением новых технологий, создадут новые рабочие места и увеличат экспортный потенциал страны.

Каждая СЭЗ имеет свою специализацию, отраженную в соответствующем Положении о создании СЭЗ. Так, СЭЗ «Согд» по своему типу является промышленно-инновационной зоной, общей площадью в 320 га. Согласно Положению СЭЗ «Согд» к числу приоритетных видов деятельности относится организация производства швейных ниток, трикотажных изделий, тканей и готовой продукции из шерсти, шелковой и хлопчатобумажной нити, производство обивочной и портьерной ткани; производство готовых кожаных изделий, обуви и галантереи; производство готовой продукции, предназначенной для швейного производства; производство мебели; производство продукции химической промышленности, машиностроения и строительных материалов (в частности: синтетических красок; автомобилей и запчастей к ним; тракторов и запчастей к ним; насосов; неметаллических труб; электротехнической, радиоэлектронной и бытовой техники; минеральных удобрений; строительных и отделочных материалов и т. п.); производство фармацевтической продукции и т. п. Благодаря СЭЗ «Согд» планируется преобразовать Согдийскую область в крупнейший современный инновационный центр страны, так как основной акцент направлен на освоение новейших производственных мощностей и привлечение морально не устаревших инновационных технологий. За время создания СЭЗ «Согд» на ее территории уже функционирует целый ряд СП, например, таджикско-польское Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «Скорут Тадж», учредителями которого являются ООО «Дусти Амирхон» от РТ и «Солар-Пол» от Республики Польша; совместное таджикско-российское ООО «Сирандуд-Россия» и др. На базе таджикско-польского предприятия планируется наладить производство теплоизоляционных материалов с использованием базальтовых пород, а на предприятии «Сирандуд-Россия» планируется организовать производство различных болтов, гаек, шурупов и т. п. крепежных изделий из металла. Созданное на территории данной СЭЗ ООО «Насоскомплект» организует сборочное производство насосных агрегатов. Кроме того, на территории СЭЗ планируется создать предприятие ООО «Офарин», специализация которого направлена на переработку первичного алюминия, созданного в стране, и производство различных форм алюминиевых профилей. Согласно намеченным планам будет налажено и производство дверных и оконных блоков, различных витражей, мебели и других конструкций из алюминия. Развертывание данного производства на территории СЭЗ «Согд» приведет дополнительно к обеспечению рабочими местами свыше 100 человек. Предприятие ООО «Некон» направлено на переработку мяса и производство мясных и колбасных изделий на базе новейшего оборудования и технологии из Польши. Планируется строительство и деревообрабатывающего производства (ООО «Хизмат»), специализирующегося на производстве строительных материалов, пиломатериалов и пагонажных изделий из дерева, производственная мощность в год которого - свыше 5 тыс.м³ пиломатериалов. На базе ООО «Строительное управление Худжандсоз» планируется наладить производство различных железобетонных конструкций и металлических изделий, которые найдут применение в строительстве республики. С момента своего существования в данной СЭЗ зарегистрировано 16 субъектов с объемом инвестиций — свыше 56 млн.\$ США, пять из которых уже стали производить продукцию, не имеющую аналогов в республике и частично вывозимую в соседние страны и частично покрывающие потребности внутреннего рынка.

В Хатлонской области созданы две СЭЗ, в частности «Панч» и «Дангара». Тип СЭЗ «Дангара» - индустриальный, и направлен на стимулирование развития промышленности в близлежащих районах на основе эффективного использования местных ресурсов. Недалеко от СЭЗ «Дангара» проходит железная дорога и продолжается строительство автомобильного моста в Афганистан, что способствует развитию логистическо-транспортных услуг. СЭЗ «Дангара» охватывает территорию в 242,3 га. К числу приоритетных направлений деятельности, согласно Положению «О свободной экономической зоне «Дангара» относятся в первую очередь промышленная переработка сельхозпродук-

ции; производство синтетических и натуральных тканей из шелковой и хлопчатобумажной нити и шерсти; кроме того налаживание отдельных видов производств в сфере машиностроения, промышленности строительных материалов. Требования, предъявляемые к инвестиционным проектам, реализуемые на территории всех СЭЗ Республики Таджикистан, заключаются в том, что объем инвестиций, необходимый для осуществления любого проекта должен быть не менее 500 тыс.долл. США, завоз не менее 90 % нового производственно-технологического оборудования со сроком ранней эксплуатации импортируемого в предполагаемую СЭЗ не более 3–5 лет, не позднее трех лет со дня государственной регистрации субъекта на территории СЭЗ ведения производственной деятельности. При этом размер инвестиций используемых на проведение экспортно-импортной деятельности должен быть не меньше 50 тыс. долл. США, а для реализации деятельности в области предоставления услуг – не менее 10 тыс. долл. США [1].

СЭЗ «Панч» – расположена на границе с Афганистаном и направлена на развитие открытой торговли с Афганистаном и через Афганистан с другими странами региона. «Панч» охватывает 400 га. Две компании «Анбат-Сервис» и «Сантехника-сервис», специализирующиеся в сфере транспортной логистики и на производстве тепловыделяющего оборудования и мини-котельных, приступили к строительству инфраструктуры на территории данной СЭЗ. Кроме того, еще несколько компаний подали заявки на производство на территории данной зоны пена блоков и Пастер блоков, строительство нефтеперерабатывающего завода, а также строительства предприятия по производству плоского стекла и стекольной продукции на базе местного месторождении кварцевого песка, которое расположено недалеко от СЭЗ «Панч».

Созданная на территории ГБАО СЭЗ «Ишкашим» состоит из отдельных территорий общей площадью в 200 га., является комплексной зоной, направленной на широкое экономическое сотрудничество Республики Таджикистан с Афганистаном (провинцией Бадахшан) и Кыргызской республикой (Ошской областью). Основные преимущества данной СЭЗ заключаются в том, что она выступает локомотивом развития не только ГБАО, но и провинции Бадахшан Афганистана, в плане возможности привлечения сырья, ресурсов для переработки продукции сельского хозяйства, горнодобывающей промышленности, способствует взаимовыгодному торговому сотрудничеству и реэкспорту товаров из Китая, Пакистана и Афганистана. СЭЗ «Ишкашим» находится в весьма выгодном территориальном положении так может выступить транспортным коридором, связывающим Таджикистан с Афганистаном, Китаем, Пакистаном и Центральной Азией. Большую помощь в развитии инфраструктуры СЭЗ «Ишкашим» решили оказать Фонд Ага-хана, Университет Центральной Азии, Ассоциация предпринимателей и Горных фермеров «Милал Интер», Правительство Польши, ОБСЕ и ряд других международных организаций [2].

Все созданные на территории РТ СЭЗ призваны за счет привлечения иностранных инвестиции и внедрения передового опыта управления и менеджмента стимулировать устойчивое развитие экономики страны и ее регионов. Создание СЭЗ на территории республики направлено на развитие за счет использования иностранных инвестиций экономического потенциала страны, привлечение в страну в непосредственно в объекты, расположенные на территории СЭЗ иностранного и местного капитала, передовой техники и технологии, управленческого опыта и прогрессивных методов хозяйствования; максимальное и эффективное использование имеющихся ресурсов; организации сети экологически чистых производств; формирование самостоятельного бюджета. СЭЗ для Таджикистана являются новым механизмом направленным на развитие экономики регионов; создание импортозамещающих производств, удовлетворяющих потребности населения Таджикистана и вовлечение экономики регионов и страны в целом в международное разделение труда.

Опыт создания свободных экономических зон в разных странах показал, что они могут стать фактором роста региона, однако эффект открытия СЭЗ достигается по прошествии нескольких лет и при наличии должных условий. Таджикистану, как начинающему СЭЗ программу нужно иметь должные условия при реализации всех государственных и предпринимательских планов.

Список литературы

- 1 Каримова М.Т. Роль свободных экономических зон в развитии промышленности в Таджикистане
- 2 Каримова М.Т. Актуальные вопросы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф.
- 3 www.tajikinvest.tj

СУХОВЕРХОВ Е.И.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SUHOVERHOV E.I.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ, КАК ОСНОВА
ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

**THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY AS THE BASIS
OF EFFECTIVE CAPACITY FINANCE
BUSINESS ENTITIES**

Аннотация

Понятие управления финансами хозяйствующих субъектов является спорным вопросом, чего следует, что теоретическое аргументация понятия дает возможность определить главные принципы и методы формирования системы управления хозяйствующими субъектами.

В условиях развития рыночных отношений финансовая устойчивость предприятия как объект управления приобретает исключительную важность.

Abstract

The concept of financial management of economic entities is a contentious issue, which implies that the theoretical reasoning of the concept enables us to determine the main principles and methods of formation of system of management of economic entities.

In conditions of market relations development the financial stability of the enterprise as object of management is of utmost importance.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, концепция, капитал, компания.

Keywords: the financial stability framework, capital, company.

Одной из основных целей управления предприятиями является создание условий для их стабильного, непрерывного и устойчивого развития. Понятие устойчивости относится к главнейшим параметрам экономической динамики и анализируется применительно к развитию всех субъектов хозяйствования. Классические теории экономического роста рассматривают финансовую устойчивость любой из экономических систем, прежде всего, в связи с факторами ее развития, в основе которых – финансовые механизмы и инвестиционные ресурсы. На уровне отдельно взятого предприятия, понятие устойчивости обычно формируется через его финансовое состояние.

Одной из основных и главных целей управления организацией или предприятием можем считать развитие условий для их постоянного бесперебойного совершенствования. В нынешней экономике нет точного определения понятия устойчивости, каждый автор определяет его по-своему.

Различную трактовку данному термину дают представители трех Российских научно-финансовых школ. Так, Ковалев В.В. (представитель Санкт-Петербургской научно-финансовой школы) финансовую устойчивость представляет, как умение организации отвечать по своим кредитным обязательствам [3].

Колчина И.С. (представитель Московской научно-финансовой школы) полагает, что смысл финансовой устойчивости проявляется в оснащении всех запасов и затрат предприятия источниками их формирования.

Сергеев В.Н. (представитель Балтийской научно-финансовой школы) определяет, для того чтобы предприятие было финансово-устойчивым, необходимо его совершенствование на базе увеличения роста прибыли капитала. При всем при этом финансово устойчивое предприятие должно быть платежеспособным и кредитоспособным [7].

Некоторые авторы по – своему истолковывают понятия финансовой устойчивости в своих работах. Так, Капанадзе Г.Д. считает, что финансовая устойчивость – это параметр, выражающий возможность предприятия бесперебойно выполнять финансово-хозяйственную деятельность в долго-

срочной проекции [2].

Севостьянов А.В. финансовую устойчивость предприятия представляет, как финансовое состояние, которое имеет постоянный, стабильный доход, с помощью которого предприятие выполняет все свои обязательства работающим персоналом, баками и государством [4].

Изучив и дав оценку существующим трактовкам изучаемого понятия, можем сделать вывод, что финансовая устойчивость - это многомерное экономическое понятие, которое характеризует размещение и применение финансовых запасов и их полноту.

Следуя вышеизложенным теоретическим обоснованиям, система управления финансовой устойчивости организации в условиях роста объединительных процессов в современной экономике должна отталкиваться из следующих положений:

1 Повышается мультипликационный результат полученных результатов предприятия, выражающийся в увеличении эффекта финансового рычага, качественном изменении финансовых отношений и структуры источников финансирования компании.

2 Для исследования финансовой устойчивости организации на всех ступенях развития и совершенствования финансовой системы в нынешней экономике имеется вероятность использования одной методологии, так как компоненты способов регулирования финансовой устойчивости организации и ее свойства не поддаются общественно-экономическому складу.

3 Одним из главных факторов финансовой устойчивости предприятия, вплотную соединенный с производимой продукцией (оказываемыми услугами) и техникой производства, является лучший состав и структура активов, а также верный выбор стратегии управления ими. Устойчивость предприятия и возможная оперативность деятельности во многом зависит от качества управления текущими активами, от того, сколько включено оборотных активов и какие именно, какова величина запасов и активов в денежной форме и т. д. На финансовую устойчивость существенно влияет среда, в особенности огромное влияние имеет внешняя среда. Предприятие постоянно взаимодействует с внешней средой в таких сферах деятельности как платежеспособный спрос потребителей, экономическая и финансово-кредитная политика правительства РФ и принимаемые им решения, законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия, систему ценностей в обществе и др.

Принятие финансовых решений в области управления ее финансовой устойчивостью должно быть основано на следующих принципах:

- интеграции оценки результатов влияния внешних и внутренних факторов и каналов коммуникации, формирующих ожидания стейкхолдеров;
- вариантности ключевых факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия;
- сбалансированности результатов [1].

4 Степень совершенствования системы управления финансовой устойчивости компании поддерживается не только уровнем объединяющих факторов производственной цели, но и дифференцирующих факторов, которые привлечены в организационный и обменные процессы с целью удовлетворения потребностей в товарах и услугах.

5 Эффективность управления финансовой устойчивостью на микроуровне экономической системы в важной степени определяется эффективностью управления заемным капиталом предприятия. Развитие фирмы только в границах своих ресурсов практически не имеет возможности, для расширения ее финансовых возможностей необходимо привлечение дополнительных заемных средств, но, исходя из статистических данных, только небольшой процент, а точнее 24,4% коммерческих организаций имеют коэффициенты финансовой устойчивости, соответствующие нормативным значениям [5].

Эффективность и гибкость управления формированием заемного капитала способствуют созданию оптимальной финансовой структуры капитала предприятия и обеспечению финансовой устойчивости компании.

Придерживаясь ресурсно-управленческого подхода к управлению финансовой устойчивостью предприятия, примененного в современных исследованиях, можно выделить зависимость эффективности использования заемных средств от качества управления организацией, что позволяет сформировать основы эффективного управления формированием заемного капитала.

6 На уровень финансовой устойчивости оказывает существенное влияние эффективность налогового планирования.

Изучив теоретические аспекты данного вопроса, можно сделать вывод, что предприятие может прогрессировать и подстраиваться под внешнюю среду, так как ее влияние может губительно отразиться на всей функциональности предприятия.

Список литературы

- 1 Калмакова Н.А. Модель сбалансированного развития промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 2. – С. 307-311.
- 2 Капанадзе Г.Д. Оценка финансовой устойчивости: методы и проблемы их применения // Российское предпринимательство. – 2013. – № 4 (226). – С. 52.
- 3 Ковалев В.В., Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / Москва, – 2015. (3-е издание, переработанное и дополненное)
- 4 Севастьянов А.В. Оценка экономической устойчивости предприятия. – URL: <http://www.mte.ru/>
- 5 Современный финансовый механизм и инструментарий развития малого и среднего предпринимательства// Якушев А.А., Бухтиярова Т.И., Дубынина А.В., Калмакова Н.А., Согрина Н.С., Сумкин А.С., Хлестова К.С., Крутчанкова К.А., Перезовова О.В. // Монография / Челябинск, 2015.
- 6 Химушкина О.В. Повышение финансовой устойчивости предприятий / О.В. Химушкина, Л.С. Теплякова // Юбилейный сборник научных трудов профессорско-преподавательского состава, аспирантов, соискателей и студентов. Рязань: РГАТУ. – 2011. – С. 100.
- 7 Экономика предприятий: уч. пособие для вузов эк. спец. / ред. Сергеева В. Н. // М.: Финансы и статистика. – 2003. – 304 с.

СУХОВЕРХОВА А.М.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SUHOVERHOVA A.M.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

УПРАВЛЕНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

MANAGEMENT AND OPTIMIZATION OF WORKING CAPITAL FOR THE COMPANY

Аннотация

Главной составляющей частью системы финансового менеджмента организаций считается механизм управления оборотным капиталом. основополагающей ролью в функционировании организаций является размер оборотного капитала. Организации причастны в результативном и эффективном использовании оборотным капиталом предприятия, так как экономическая атмосфера организации зависит от скорости превращения вложенных средств в активы в деньги.

Abstract

The main component of the system of financial management of organizations we believe the mechanism of working capital management. A fundamental role in the functioning of organizations is the size of the working capital. Organizations involved in the effective and efficient use of working capital of the enterprise, as the economic atmosphere of the organization depends on the rate of transformation of investment in money assets.

Ключевые слова: оборотный капитал, оборотные активы, мобильные активы, финансовая стратегии, период обращения.

Keywords: working capital, current assets, mobile assets, financial strategy, the period of treatment.

Функционирующий капитал играет главную роль в деятельности предприятия, так как он гарантирует постоянный процесс воспроизводства. Эффективное использование этого капитала обеспечивает рост прибыли и закладывает основу накоплений для дальнейшего расширения и роста производства, повышает конкурентоспособность продукции и дает возможность захватить новые рынки сбыта [1].

Управление оборотным капиталом является наиболее важной задачей предприятия. Рассмотрим подробнее это определение.

В экономической литературе оборотный капитал может обозначаться как оборотные активы, текущие активы, мобильные активы, оборотные средства.

Теоретический обзор данного понятия позволил определить различные точки зрения авторов:

1) оборотный капитал – это непрерывно и целенаправленно движущаяся открытая управляемая система, имеющая сложную внутреннюю структуру, состоящую из большого числа взаимозависимых и взаимосвязанных как между собой, так и с внешней средой элементов;

2) оборотный капитал предприятия можно представить, как стоимость, авансированную в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, которая принимает форму денежных средств и средств в расчетах, и участвует в то же время и в процессе производства, и в процессе продажи продукции, обеспечивает бесперебойную работу промышленного предприятия;

3) оборотный капитал – это переменная часть капитала, представленная доходными активами предприятия, регулярно возобновляемая и многократно оборачиваемая, с целью развития производства и получения общественной и личной выгоды;

4) оборотным средства – это ресурсы предприятия, которые могут быть превращены в денежные средства в течение одного года или одного производственного цикла, субсидированные на развитие оборотных фондов и фондов обращения, того что бы обеспечить непрерывность процесса их обращения и воспроизводства [2].

Из вышесказанного можем сделать вывод:

Управление оборотным капиталом можно представить, как процесс планирования и контроля уровня и соотношения оборотных средств предприятия и источников их финансирования. Он представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием оборотного капитала в необходимом и достаточном объеме при наименьших затратах и его эффективным использованием в различных видах деятельности предприятия. Эффективное управление оборотными активами предприятия является одним из основных факторов повышения экономического эффекта производства.

В общей финансовой стратегии организации стратегия управления оборотными средствами является главной. Каждая отдельно взятая организация имеет разные этапы развития, следовательно, преимущество с стратегии оборотных средств могут приписываться по мере поставленных определенных целей. Стратегия управления оборотным капиталом – это техника правильного размещения, сохранения и увеличения оборотного капитала организации, которая направлена на получение максимального дохода.

Устройство стратегии управления оборотными средствами обусловлено следующими критериями:

1 Минимизация стоимости капитала, этот критерий зависит метода совершенствования источников финансирования оборотных средств;

2 Максимизация платежеспособности организации, данный критерий зависит от выбора формы управления оборотными средствами;

3 Максимизация эффективности оборотного капитала, этот критерий зависит от результатов решений предыдущих задач по привлечению собственного и заемного капитала и их различных комбинаций.

Стратегия управления оборотным капиталом должна быть результативна и продумана с перспективой на будущее [3].

Изменения в стратегиях или структурные сдвиги в промышленных отраслях, могут создавать пробелы, для устранения которых необходимо вносить изменения в систему приоритетов стратегии управления оборотным капиталом [4]. В большинстве предпринимательских структур постановка целей представляет собой неоптимизированный, требующий слишком больших временных затрат и нестратегический процесс, значительно усложняющийся в результате различных структурных сдвигов. Поэтому предпринимательским структурам рекомендуется сосредоточить свое внимание на введении нескольких ключевых усовершенствований:

– в процессе выделения целей использовать методы, базированный на приблизительных показателях и наименьших ожиданиях в масштабе доходности организации;

– цели должны определяться на первичных этапах, то есть на этапе создания самой стратегии. Для регулирования процедуры определения и постановки целей должны иметься определенные, четкие структуры управления;

– исходя из прогнозов и бюджетов организации, поставленные цели могут быть изменены.

Стратегия управления оборотными средствами – стремление к упреждающей деятельности, которая стремится к увеличению эффективности деятельности предприятия в общем.

Результативность стратегии управления оборотными средствами следует принимать как ход производственной деятельности оборотного капитала, на который влияет множество факторов.

Модернизация инструментов и методов управления оборотными активами – один из наиболее оптимальных путей регулирования предпринимательской деятельности и увеличения доходности предпринимательских структур в целом [5]. Особую важность приобретает определение оптимального объема и структуры оборотного капитала для производственных предпринимательских структур, так как именно в промышленности оборотный капитал проходит все стадии производственно-коммерческого цикла и отличается длительностью периода обращения. Результаты научных исследований свидетельствуют, недостаток оборотного капитала влечет за собой нарушение производственно-коммерческого цикла, потерю ликвидности и низкий уровень прибыли, а излишек – неоправданно завышенные размеры финансирования. Следовательно, возникает необходимость пересмотра существующих подходов к управлению оборотным капиталом предпринимательских структур с точки зрения стабилизации их деятельности [6].

Список литературы

1 Горбунова К.А. Модели экономических систем России / Горбунова К.А., Рябова П.С., Подповетная Ю.В. // В сборнике: Современные концептуальные положения научных исследований и практика управления бизнесом сборник статей и тезисов докладов X Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов: в 2-х томах. редколлегия: А.А. Якушев, Т.И. Бухтиярова, А.В. Дубынина. 2014. С. 109-111.

2 Зубкова О.В. Оперативное управление оборотными средствами и финансовыми потоками промышленного предприятия // Зубкова О. В., Калмакова Н. А., Печеницина О. Г. // Монография / Челябинск, 2010.

3 Современный финансовый механизм и инструментарий развития малого и среднего предпринимательства// Якушев А.А., Бухтиярова Т.И., Дубынина А.В., Калмакова Н.А., Согрина Н.С., Сумкин А.С., Хлестова К.С., Крутчанкова К.А., Перевозова О.В. // Монография / Челябинск, 2015.

4 Логинов А.Н. Оборотный капитал как элемент стратегического бизнес-планирования / Логинов А.Н. // Экономические науки. – 2010. – № 71. – С. 150-154.

5 Лукьянова Н.А. «Идеальная модель» управления оборотным капиталом для предприятий энергетического машиностроения/Лукьянова Н.А.// Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 4 (87). – С. 50-54.

6 Лысенко Ю. В. Система стратегического управления хозяйствующими субъектами / Лысенко Ю. В. // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – № 3. – С. 14.

УФИМЦЕВА Ю.Е., БУХТИЯРОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

UFIMTSEVAY.E., BUKHTIYAROVAT.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinskbranch

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

THE ROLE OF INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT IN MANAGING THE ORGANIZATION AGRICULTURE

Аннотация

Современная система информационно-аналитического обеспечения ориентирована на определение мероприятий, направлений, методик устойчивого развития в сельском хозяйстве. Данная отрасль имеет свои особенности с точки зрения формирования затрат, определения направлений повышения доходов АПК в условиях сезонного характера работы и необходимости решения задач импортозамещения. В этой связи рассмотрены системный подход к формированию учетно-аналитической системы в условиях развития инноваций, институциональный подход к формированию социально-экономических ориентиров в условиях концентрации агропроизводства для решения проблем импортозамещения.

Abstract

The current system of information and analytical support is focused on the definition of measures aimed, techniques of sustainable development in agriculture. The industry has its own characteristics in terms of cost formation, determining the direction of increasing revenues AIC under the seasonal nature of work and the need to address the problems of import substitution. In this connection, consider a systematic approach to the formation of accounting and analytical system in the development of innovations, institutional approach to the formation of social and economic targets in terms of concentration of agricultural production to solve the problems of import substitution.

Ключевые слова: информационно-аналитическое обеспечение, устойчивое развитие, сельское хозяйство

Keywords: information and analytical support, sustainable development, agriculture

Повышение социально-экономической стабильности, выявление ресурсов и факторов для ускорения экономического развития является в современных условиях одной из основных проблем.

Система принятия решений в современных условиях хозяйствования ориентирована на увеличение стоимости бизнеса и имеет своей целью оценку использования капитала.

Некоторый положительный опыт, по рыночной оценке, стоимости бизнеса накоплен и в российской практике. Но следует отметить, что для России актуальность оценки бизнеса связана: во-первых, с выбором и использованием методов оценки; во-вторых, определение состава информационно-аналитического обеспечения для ее достоверности. Существующие методы для оценки стоимости бизнеса можно классифицировать по нескольким признакам, как правило, это экономические, рыночные, методологические, временные признаки.

Для полной оценки системы использования капитала требуется реализация методологии учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организации. Определение методики и направлений развития финансово-инвестиционного анализа, разработка методологии и организации управленческого учета, а также формирование обновленной информационной базы являются неотъемлемой частью совершенствования учетно-аналитической системы в целях оценки бизнеса.

Современные научные направления изучения экономического развития с точки зрения повышения эффективности деятельности качественно различаются. Разнообразие подходов вполне объяснимо, поскольку повышение эффективности можно обеспечить, за счет повышения результативности, или снижения уровня используемых ресурсов при сохранении результатов. На основе сочетания этих процессов, используя инструменты и различные способы также можно обеспечить повышение эффективности. Но при этом объектами приложения выступают различные функциональные области организации.

Устойчивость означает способность организации устанавливать варианты соотношений между элементами своей системы, связей между ними, которые бы позволили сохранить существование и поддерживать необходимые параметры на заданном уровне.

В основе достижения внутренней устойчивости заложен принцип активного реагирования на изменение среды хозяйствования. Устойчивость к внешним факторам является результатом совместного влияния стабильности экономической среды и наличия определенного запаса финансовой прочности организации.

Для устойчивого экономического развития организации в современных условиях необходимо не только реагировать на текущие изменения внешней среды, но и иметь определенную готовность к будущим изменениям.

Устойчивое экономическое развитие - это непрерывный процесс, происходящий в деятельности организации, сопровождаемый улучшением показателей экономического развития. Данное развитие характеризуется таким состоянием, при котором финансовые показатели деятельности и экономический рост незначительно отклоняются от достигнутого уровня под воздействием дестабилизирующих факторов.

Устойчивое развитие организации определяется в реальной и потенциальной возможности отдельной организации сформировать конкурентные преимущества, при более полном использовании экономического потенциала. Таким образом, устойчивое экономическое развитие - это основа повышения конкурентоспособности любой организации.

Современный бизнес может быть эффективным только в том случае, если он изначально ориентирован, на производство конкурентоспособной продукции, а также на непрерывное качественное улучшение производимой продукции.

В условиях развития инноваций необходим системный подход к формированию учетно-аналитической системы; институциональный подход к формированию взаимосвязей экономических ориентиров.

Предлагаемая нами система учетно-аналитического обеспечения предусматривает разработку двух групп: индикаторов для целей планирования и прогнозирования деятельности, и условий внешней среды. Данный подход позволит усовершенствовать методику анализа и оценки деятельности, исходя из характеристик бизнес ориентированного управления. Речь идет о факторах внутреннего роста и условиях, характеризующих состояние внешней среды.

Целостность системы учетно-аналитического обеспечения определяет необходимость рассмотрения состава ее элементов, а также ее связи с информационными системами внешних пользователей.

С позиции организации управления система учетно-аналитического обеспечения включает: справочно-правовую систему, систему электронного документооборота и делопроизводства, систему оперативного управления производством, кадровую систему, систему маркетинга, систему финансового планирования.

Информационная взаимосвязь учетно-аналитического обеспечения с системой внешних пользователей поддерживается на основе информационных данных для налоговых органов, пенсионного фонда, органов статистики, банков, таможенных служб, аудиторских организаций, страховых компаний.

Формирование учетно-аналитической системы предусматривает разработку модели прогнозного управленческого анализа, основанную на сегментированном учете, планировании, использовании внутренней отчетности об эффективности деятельности, затратах и результирующих показателях на всех этапах управления предприятием.

В этом случае стоимостно-ориентированное управление определяется по четырем контурам. Система учетно-аналитического обеспечения, ориентированная на стоимостное управление, выполняет функции учета и анализа, формирования и представления отчетности, контроля создаваемой стоимости. Эти функции образуют учетный контур, контур отчетности и аналитический контур данной системы. Четвертый контур – контур пользователей информацией, которые включают существующих и потенциальных инвесторов, работодателей и иных лиц, выступающих в качестве поставщиков капитала [1].

Отчетность об устойчивом развитии предприятия включает результаты и перспективы деятельности организации, систему данных о способностях организации оправдать ожидания заинтересованных сторон.

Важнейшими показателями хозяйственной деятельности сельхоз предприятий в условиях формирования рыночной экономики являются прибыль и рентабельность. Эти показатели всесторонне отражают деятельность предприятий: объем и структуру оборота, использование ресурсов, результаты мероприятий по совершенствованию производственных процессов и т.д.

По итогам года рентабельность предприятий АПК на уровне 2013 года (7,3% с учетом субсидий, -5,2% без субсидий). При этом доля прибыльных сельскохозяйственных организаций увеличилась по отношению к 2013 году и достигла 84%.

Система импортозамещения в сельскохозяйственном производстве главным направлением предусматривает мобилизацию внутренних ресурсов, повышение товарности производимой сельхозпродукции, а также создание новых стимулов для отечественных товаропроизводителей.

Полная модернизация сельского хозяйства определяет перспективы развития сельскохозяйственного рынка, так как это даст возможность увеличить объемы экспорта, а значит выйти на международный рынок в качестве полноценного конкурента [2].

В последние годы актуальным направлением экономических исследований становится разработка механизмов устойчивого развития сельских территорий. Со стороны государства особое внимание привлекают проблемы сельских территорий, поскольку без развития селообразующих предприятий аграрного сектора экономики невозможно повысить уровень и качество жизни сельского населения.

В 2014 году индекс производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств составил 103,7%, превысив целевой показатель Госпрограммы, в том числе продукции растениеводства – 105%, продукции животноводства – 102,1%. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства составил 94,5%.

Данные о производстве продукции в сельскохозяйственных организациях в целом и по направлениям представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Продукция сельского хозяйства.

	2014 год/2013 год, %		
	сельское хозяйство	в том числе	
		растениеводство	животноводство
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	106,8	107,4	106,3
Уральский федеральный округ	103,5	99,4	105,4
Курганская область	90,1	88,8	93,6
Свердловская область	104,7	106,6	104,1
Тюменская область	101,7	101,2	102,0
Челябинская область	107,7	101,0	109,4

Основные направления и инструменты механизма устойчивого развития могут быть представлены в следующей совокупности:

- разработка единой нормативно-правовой базы;
 - определение приоритетов развития сельской экономики;
- разработка стратегического плана оптимального соотношения между финансовым, инвестиционным, налоговым, природно-ресурсным, потенциалом;
- разработка и реализация территориальных инвестиционных программ;
- снижение налоговой нагрузки для активно участвующих в социально-экономическом развитии сельской территории.

Решение проблем нашло свое отражение в «Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года», в которой отражены цели и задачи, основы и направления сельской политики, механизмы и этапы ее реализации.

Для обследуемого предприятия ОАО «Новая Пятилетка» по совершенствованию работы нами предлагается:

- 1 группа рекомендаций: организация информационного обеспечения;
- 2 группа рекомендаций: организация управленческого учета и анализа;
- 3 группа рекомендаций: формирование системы нормативного регулирования;
- 4 группа рекомендаций: проведение контрольных и аудиторских процедур.

Список литературы:

- 1 Медков А.Л. Формирование механизма устойчивого развития сельских территорий / А.Л. Быков // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. 2012
- 2 «Сельское хозяйство: экспорт, импорт» [электронный ресурс] <http://ru-sh.ru/razvitie-selskogo-hozyajstva-v-budushhem/osnova-budushhego-selskoe-hozyajstvo/selskoe-hozyajstvo-eksport-import.html>

Халифаев Джовидон студент 2 курса
специальности страхование, факультета
финансовая экономика и налогообложение
Финансово-экономического института Таджикистана
Научный руководитель: Маъдиев Саъдиходжа
доцент кафедры страхование факультета
финансовая экономика и налогообложение
Финансово-экономического института Таджикистана

Khalifaev Jovidon 2nd year student Specialty of Insurance,
Faculty of Financial Economy and Taxation
Finance and Economics Institute of Tajikistan
Research Advisor: Ma'diev Sa'dikhoja
Associate professor of Insurance Department
Faculty of Financial Economy and Taxation
Finance and Economics Institute of Tajikistan

Имкониятҳои модди - захираҳои таъмини самаранокии буҷети дар Тоҷикистон
Материально ресурсные возможности эффективности бюджета в Республике Таджикистан
Material resource potential effectiveness of the budget
of the Republic of Tajikistan

Аннотация

В статье рассматривается соотношение финансовых средств и пополнение бюджета за счет активизации материально-ресурсных малых и средних гидроэнергетических хозяйств.

Особое внимание уделяется совершенствованию механизма цен и тарифов на энергетические ресурсы путем создания условий формирования свободной конкуренции. Этим самым сделана попытка, с точки зрения перспективы, вовлечение малых проектов и выдачи кредита на базе природно-климатических условий и разработки механизма стимулирования, мотивации малых и средних гидроэнергетических хозяйств в обеспечении эффективности бюджета и его устойчивости.

Abstract

In the article it is considered the ratio of financial assets and replenishment of budget through increased material and resource availability of small and medium hydropower farms.

Particular attention is paid to the improvement of the mechanism of prices and tariffs for energy resources through the creation of conditions for the formation of free competition. In this way it is made an attempt, in terms of perspective, the involvement of small projects and the issuance of the loan on the basis of climatic conditions and the development of incentive mechanism, the motivation of small and medium hydropower farms to ensure the effectiveness of the budget and its sustainability.

Ключевые слова: материальные ресурсы, природно-климатические особенности, гидроэнергетическое хозяйство, малый кредит, цены и тарифы, механизм стимулирования, мотивация малых и средних предприятий в сфере большой энергетики, эффективность бюджета.

Keywords: physical resources, climatic features, hydro power sector, small second loan, rates and tariffs, incentive mechanism, the motivation of small and medium enterprises in the field of high energy, efficiency of the budget.

Тараққиёти иҷтимоию иқтисодии мамлакат бевосита аз ҳамачониба сафарбар намудани имконияту захираҳои таъмини самаранокии таъсисебии бучетҳо вобаста мебошад. Тоҷикистон аз қабилҳои кишварҳои мебошад, ки дар ин минтақа, неруи табиӣ ва демографияи таъсисефта, омилҳои муайянкунанда ва шароитсозии заминаҳои моддии захираҳои молиявии қуллӣ бучетҳо баромад қарда метавонанд. Аз ҷунин замина бо тариқи комплекси дарёфт ва истифода қарда тавонистани имкониятҳо барои таъсиси иқтисодии бучетҳои давлатӣ (аз нигоҳи таъсиси даромадҳо ва самтҳои истифодабарии онҳо) бучетҳои дигар ниҳодҳоро ҳело зарур меҳисобем.

Ҷунин мантиқ бевосита аз моҳият ва мазмуни роҳҳои ҳалли вазифаҳои иҷтимоию иқтисодии кишвар, алаҳусус паҳ намудани шиддатнокӣ бӯҳрони молиявӣ, таъмини идоракунии нишондиҳандаҳои бучетӣ ва муътадил нигоҳ доштани рушди иқтисодиёти ҷумҳури бар меояд. «Бо дарназардошти вазъии мураккаби имрузаи иқтисодии ҷаҳони ва эҳтимолияти таъсирҳои омилҳои беруни ба иқтисодии кишвар зарурати идоракунии самаранокии захираҳои молиявии давлатӣ ва мутобиқгардонии ҳарҷот ба миён меояд» [1с.2]. Агар ба ин масъала аз нигоҳи сарчашмаҳои бучетӣ назар афканем, дар ин самт фақат майли тамомии субъектҳои хоҷагидори дар якҷоягӣ неруи муайян шуда метавонад. Дар ин раванд мавқеи ҳалқунанда ва таъсирбахшро албата бучетҳои давлатӣ мегирад. Бо танзими муфиди андозҳо дар робита ба пешбурди фаъолияти соҳаи соҳибқори, истехсолкунандагони ватани ва бахшҳои воқеии иқтисодии заминаҳои бозғатимодӣ афзунгардидани истехсоли неъматҳои моддӣ фароҳам оварда мешавад. Ҷунин майли бозғатимод шароит барои рушди дигар субъект ва ниҳодҳо баромад мекунад.

Қамагардонии меъёрҳои андоз аз арзиши иловашуда, андоз аз ғоидаи қорхонаҳо, ҳадди ниҳии даромади умумии андозсупорандагони тибқи низомии содақардашуда-фаъолияткунанда, аз қабилҳои он имконият ва шароитҳои мебошанд, ки қисми даромади бучетӣ давлатӣ иқтисодии ояндавӣ пайдо қарда метавонад. Дар самтҳои тарқибии ҳароҷотҳои бучетӣ давлатӣ, яке аз мавқеи асосии ин ҳарҷоти барномаҳои азнавсозӣ ва модернизатсияи иншоотҳои энергетикӣ мебошад. Аслан ин самт тақвиятдиҳандаи қуллӣ соҳаҳо, алаҳусус кишоварзӣ ва бехатарии озӯкавори мебошад. Ҳамаи ин дар маҷмуъ имкониятҳоеро дар худ мегиранд, ки инфрасохтори иҷтимоиро фароҳам оварда бо таъсирбахшии муфиди бучетӣ вазъии молиявӣ субъектҳои бахшҳои воқеӣ ва дигар ниҳодҳоро низомии муайяни ҳоҷагидори ва молиявӣ фароҳам меоварад. Бо фишангҳои муфиди таъсиррасонии бучетӣ, имконият ва захираҳои идоракунии ва самаранокии иҷроӣ бучетӣ умумии имкони пурра пайдо менамояд.

Аз ин ҷиҳат таъсирбахшии вазорати молия дар рушди соҳаҳои воқеии иқтисодии ҳело баланд мебошад. Бо тариқи фишангҳои бучетӣ давлатӣ амали ва тадқиқгардонии мақсад ва ҳадафҳои рушди иқтисодии милли аз ғаври мутобиқ намудани ин ҷараёнҳо бо назардошти муносибатҳои нави иқтисодии субъектҳо ва бучетҳои инфиродӣ вобастагии зиҷ мегирад. Яъне рушд ва бехтар гардидани майли

истехсолию хизматрасонии дигар бахшу ниҳодхоро низ дар таъсиси неруи бучети давлати ба эътибор гирифтани ин заминаи устуворгардонии бучети давлати мебошад. Хусусан неругоҳҳои барқии хурд ва миёна аз нигоҳи диверсификатсияи хизматрасонҳои энергетика барои афзунгардонии истехсоли молу хизматҳо, ки дар маҳалҳо дастгирии ҳамачонибаи мунтазамро тақозо менамояд.

Дар мавриди ба эътибор гирифтани ҳиссаи аҳолии деҳот 73,4% дар маҷмуи аҳолии кишвар [Зс.26], пеш гирифтани хочагидорӣ хурди гидроэнергетика бо истифода аз дигар намудҳои ҷалби шароитҳои мусоиди табиӣ мамлакат (неруи офтоб, бод), ғайримустақиман метавонанд шиддатнокӣ бучетро пастигардонанд. Неруи сарфагардида аз инҳисоб, самти рушди индустриявиро тақвият бахшида метавонад. Барои таъсис додани натиҷаҳои қисми даромад ва хароҷоти бучет бо назардошти авлабияти истехсол ва хизматрасонии хочагии энергетика кушиш намоем, ки ресурс ва захираҳои ӯнамачонибаи истифода барем. Яъне бо ҳавасмандгардонии андозии дар боло қайдгардида, хочагиҳои хурду миёнаи энергетика метавонанд шароитсозии муътадили иқтисоди миллии бошанд. Фазаи рақобатпазирии онҳо дар доираи дастгирии давлати метавонанд аз ҷумла аз руи ҷунин имкониятҳо дарёфт ва сафарбар шаванд:

- суръатбахши ба дигаргунсозии таъминоти модди техникаи хочагиҳои хурд ва миёнаи гидроэнергетика;

- тақмили системаи нарх ва тарифҳои энергетика аз тариқи рақобати озоди ноҳияви дар кишвар;

- коркарди лоиҳаҳои тақмили молиякунони ва қарзҳои дар гидроэнергетикаи хурд ва миёна;

- васеъ ба роҳ мондани механизми ӯнавасмандгардони ва мотиватсия дар самаранок истифода бурдани неруи барқ.

Имкониятҳои нишондиҳандавии овардашударо аз онҳаҳо лозим мешуморем, ки субъектҳои хурд ва миёна дар бештари ҳолатҳо табиатан майли самаранокӣ эътимоднокро мегиранд. Хусусияти хочагидорӣ субъектҳои хурд бештар аз сарфа ва сариштасори мавқеи ҳудудӣ доро мебошанд. Ҷунин ҳолат ва зухурот заминаи муҳими муфидгардони ва мувозинати бучети шуда метавонад.

Имрузҳо дар самти комплекси сузишвории энергетика маблағҳои молияи давлати зиёд шуда бошанд ҳам, дар мавриди маҳдуднокӣ захираҳо ва хароҷотталабии молу ашёҳо, натиҷагари дар самти гидроэнергетика пеш аз ҳама ба самаранокӣ зарурат пайдо кардааст. Ҷи таҷриба таҳлил нишон медиҳад, иқтидор ва истехсоли қувваи барқ дар соли 2013 нисбатан ба соли гузашта 2,5 маротиба афзуда бошад, дар ҳамаи давраи истехсолу тақсими неруи барқ, газ ва об қаме зиёдтар аз 1,05 маротибаро ташқил медиҳад, [Зс.85,87]. Тамоили ҷойдошта дар баробари зиёд будани саҳми хароҷоти бучети аз он ҳаҳо водор менамояд, ки имкониятҳои зиёди устуворгардонии даромади бучет аз ҳисоби хизматрасонии гидроэнергетика низ дар ин самт ҷой мегирад. Бинобар ҳамаи муфидгардонидани таносуби ҷалби захираҳо ва истеъмоли онҳо ба ақидаи мо, заминаи асосӣ ва муайянқунадаи дарёфти имкониятҳо дар самти устуворгардонии нишондиҳандаҳои бучети мебошад. Маҳз ҳамаи ҳолатҳо асоси устуворгардонии вазъи молияи субъектҳои хочагидори, алаҳусус гидроэнергетикори ташқил дода, фишанги оптималии идоракунии бучетиро муҳайё карда метавонад. Бо ин мақсад фикру дарҳостҳои зеринро лозим меҳисобем:

- асоснокгардонидани таносуби воситаҳои молиявӣ пули, истехсолию хизматрасони дар байни субъектҳои иқтисоди ва бучет;

- ба роҳ мондани роҳҳои ҳавасмандӣ танҳо дар заминаи баланд бардоштани самаранокӣ истифодаи захираҳои модди, меҳнати ва молиявӣ;

- истифода аз меъёрҳои асоснокӣ сарфи неруи барқ дар алоҳидагӣ барои хочагиҳо ва истеъмолкунандагони инфиродӣ;

- мунтазам ба эътибор гирифтани имкониятҳои илм ва техника дар фаъолияти хочагидори, молиявӣ субъектҳои гидроэнергетика.

Ҳолатҳои номбурда имкониятеро оварда метавонанд, ки шакл ва усулҳои идоракунии субъектҳои хочаги, хусусан вазъи молиявӣ субъектҳои энергетикори ӯнамҷун сарчашмаи таъсиси даромадҳои бучет бо дарназардошти таъсисёби ва маблағгузорикунонии хароҷотҳои ҷорӣ ояндавии онҳо дар роҳҳои созидагӣ ва ободкорӣ сафарбарӣ намоем. Аслан гирем соҳаи гидроэнергетика аз руи сафарбар намудани дороиҳои истифодаи фондҳои бештар дар бар мегирад. Имкониятҳои молиявӣ дар ин замина ва сафарбаркардани онҳо барои устувор намудани бучет аз ҳисоби хочагиҳои гидроэнергетика дар тамоми зинаҳои он дар алоқамандии зич аз имкониятҳои илму техника ва хизматрасонии энергетика вобаста мебошад. Аз ин лиҳоз дарёфти имкониятҳои самаранокӣ дар ин соҳа, дар ниҳоятӣ қор рушди неруи истехсолию хизматрасонии кишварамонро аз нигоҳи устувори таъмингардонидани, воситаи муҳими таъбиқи барномаи Стратегияи миллии рушд мебошад.

Адабиет

- 1.Рахмонов Эмомали. Суханрони оид ба Бучети давлатии Чумхурии Тоҷикистон барои соли 2015.- Душанбе 29.10.2014.
- 2.Стратегияи миллии рушди Чумхурии Тоҷикистон барои солҳои давраи то соли 2015.
- 3.Тоҷикистон дар рақамҳо. Агентии омили назди Президенти Чумхурии Тоҷикистон, Душанбе 2014.
- 4.Тоҷикистон: 20 соли истисноияти давлати. Мачмуаи омили. Душанбе, 2011.

ЧЕРНЕЦОВА А.В., ЯКУШЕВ А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

CHERNETSOVA A.V., YAKUSHEV A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

IRON AND STEEL INDUSTRY IN TERMS OF IMPORT SUBSTITUTION

Аннотация

Вопрос совершенствования металлургического комплекса в условиях введенных санкций со стороны ЕС и США стоит очень остро, так как металлургическая промышленность является одной из наиболее важных отраслей народного хозяйства страны. В статье дается краткий анализ металлургической промышленности России и перспективы ее развития в условиях импортозамещения иностранной продукции на отечественном рынке металлопродукции.

Abstract

The issue of improving the metallurgical complex in terms of the sanctions imposed by the EU and the United States is very serious, because the steel industry is one of the most important sectors of the national economy. The article gives a brief analysis of the steel industry of Russia and the prospects for its development in the context of import of foreign products in the domestic steel market.

Ключевые слова: металлургическая промышленность, импортозамещение.

Keywords: iron and steel industry, import substitution.

В конце 2014 года, российская экономика столкнулась с рядом проблем: экономические санкции со стороны ЕС и США, девальвация рубля и повышение ключевой ставки Центрального банка РФ. Эти проблемы подтолкнули Правительство РФ выработать новую стратегию развития страны, а именно, ориентирование на выпуск импортозамещаемой продукции с целью повышения конкурентоспособности отечественных предприятий.

В частности, в металлургической отрасли, в настоящее время самые благоприятные условия для осуществления проектов импортозамещения. В металлургии уход с рынка украинских поставщиков и ограничения на импортные поставки продукции, используемой при реализации различных проектов создали возможности для того, чтобы переориентировать часть современных производственных мощностей, выпускающих конкурентоспособную на мировом рынке продукцию, на обслуживание внутреннего рынка.

По состоянию на первое полугодие 2015 года, отмечается, что металлургическое производство в России снижается, несмотря на существенное увеличение экспортных поставок металлов. В основном, спад затронул цветную металлургию, где резко сократилось производство алюминиевого и медного проката. В то же время производство необработанных алюминия и меди выросло.

В черной металлургии ситуация развивалась лучше, чем в цветной. Отмечен заметный рост производства стали и стального проката, рекордного уровня достигло производство стальных труб за счет строительства нескольких магистральных трубопроводов. [3].

Внутренний рынок стального проката был поддержан строительством сразу нескольких магистральных трубопроводов и возросшим в связи с этим спросом на стальные трубы, выпуск которых увеличился по итогам квартала на 17,0%, и в том числе труб большого диаметра — на 70,7%. Кроме того, в январе еще сохранялся возникший в конце прошлого года ажиотажный спрос на стальной

прокат со стороны металлотрейдеров, который был вызван быстрым ростом рублевых цен и опасениями дефицита [1].

Девальвация рубля и удорожание импортных поставок оборудования и запасных частей, заставляют производителей пересматривать связи с иностранными партнерами. Учитывая, что эффективное функционирование предприятий черной металлургии и совершенствование механизма управления производством на прямую влияют на благосостояние регионов их базирования в частности, и страны в целом, ситуация складывается нерадостная. Взятый США курс на изоляцию России – ограничение ее доступа к мировым рынкам, технологиям, финансовым ресурсам, а также большая вероятность дальнейшего расширения такого рода санкций могут привести к тому, что технологическое отставание России от западных стран будет нарастать. Эксперты ожидают, что в ближайшее время произойдет падение производства в черной металлургии из-за сильного снижения спроса на сортовой прокат со стороны строительного сектора

Следует отметить, что в России уже немало сделано для поддержки промышленности: действуют механизмы государственно-частного партнерства; созданы налоговые стимулы для открытия новых производств; субсидируются процентные ставки по кредитам, полученным на цели технического перевооружения; софинансируются из средств федерального бюджета перспективные НИОКР и государственные капитальные вложения; усовершенствована нормативная база. Но этого недостаточно. Для преодоления технологической зависимости для нас жизненно важна последовательная политика импортозамещения [2].

В начале 2014 года на Петербургском экономическом форуме Президент Российской Федерации В. Путин заявил, что Россия будет проводить активную политику импортозамещения в соответствии с нормами ВТО и обязательствами перед партнерами Евразийского экономического союза. Кабинет министров уже утвердил новую редакцию государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности" (постановление от 15 апреля 2014 г. № 328). Одной из главных задач госпрограммы, рассчитанной до 2020 года, заявлено снижение доли импорта продукции, в том числе используемой отечественными производителями, в нашу страну. Для поддержания развития промышленности, осенью 2014 года правительством была принята программа поддержки инвестиционных проектов, реализуемых в России на основе проектного финансирования (постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 № 1044). Эта программа была разработана с целью увеличения объемов кредитования организаций реального сектора экономики на долгосрочных и льготных условиях.

Исходя из проводимых мер, можно сделать вывод, что российская конкурентная политика старается развить такую экономическую среду, которая была бы способна обеспечить полноценную конкуренцию национальных хозяйствующих субъектов с иностранными. Также, Президент РФ Владимир Путин подписал перечень поручений о дополнительных мерах по стимулированию экономического роста, в том числе по импортозамещению в промышленности. Во исполнение поручений президента правительством был подготовлен План содействия импортозамещению в промышленности. По оценке Правительства России, в случае реализации продуманной политики импортозамещения к 2020 году можно рассчитывать на снижение импортозависимости по разным отраслям промышленности с уровня 70-90% до уровня 50-60%. А в ряде отраслей возможен выход на более низкие показатели. В целом, по мнению Правительства, российским промышленникам понадобится от 6 месяцев до 2,5 лет, чтобы наладить выпуск импортозамещающей продукции. Реализация программы импортозамещения, по оценкам Министерства промышленной торговли, позволит российским предприятиям сформировать дополнительный объем производства на сумму свыше 30 млрд. рублей ежегодно, начиная с 2015 года.

Но фактическая ситуация, в отличие от прогнозируемой не столь положительна. Как следует из последнего отчета аналитической компании Moody's, в большинстве отраслей российской промышленности наблюдается падение производства, и признаков того, что импортозамещение, на которое сделало ставку российское руководство, стимулирует внутреннее производство, не заметно.

Не все эксперты придерживаются данного мнения, многие считают, что импортозамещение все-таки заработало. В секторе сельского хозяйства и пищевой промышленности есть успехи по компенсации иностранных товаров, что касается промышленности, то нецелесообразно было рассчитывать на быстрые результаты. Когда речь идет об импортозамещении и принятии почти двух десятков программ, направленных на данную политику, нужно понимать, что главным инструментом в ее реализации являются инвестиции. Но даже принимая во внимание рост инвестиций, предприятия оборонно – промышленного комплекса вынуждены пересматривать контракты по приобретению им-

портного оборудования и корректировать программы технического перевооружения в связи колебанием курса валют.

Эксперты также отметили, что для полноценного развития импортозамещения необходимо принять ряд мер, включая введение законодательного запрета на закупки зарубежной продукции для муниципальных нужд. «В России определены драйверы экономики. Чтобы они тянули за собой обеспечивающие производства, нужно зафиксировать: все оборудование, связанное с разведкой, добычей и переработкой углеводородов, надо производить в РФ», – отметил президент Ассоциации предприятий ОПК Челябинской области Рустам Мухаметшин.

Челябинская область является одним из наиболее крупных в экономическом отношении субъектов Российской Федерации с высоким промышленным потенциалом. Metallургическая отрасль играет определяющую роль в формировании экономических и финансовых результатов области.

Одна из актуальных проблем российской экономики — это развитие отраслей, которые могут заместить импортную продукцию. В Челябинской области для этого имеются все предпосылки: есть образовательная база, горнодобывающее производство, машиностроение, приборостроение, металлургия.

В Челябинской области начала действие государственная программа «Развитие импортозамещения и научно-производственной кооперации в отраслях промышленности Челябинской области на 2015-2020 годы». Выделение средств для поддержки импортозамещения происходит в форме субсидирования и софинансирования исследований, а также предоставления грантов и преференций при государственных закупках. Общий объем финансирования государственной программы составляет 860 100 тыс. рублей. Данные средства в основном идут на субсидирование процентных ставок по кредитам, направленных на техническое перевооружение производства и реализацию инвестиционных проектов, способствующих импортозамещению.

И уже можно наблюдать первые результаты. Челябинская область заняла четвертую позицию во всероссийском медиарейтинге по реализации программы импортозамещения по результатам третьего квартала 2015 года. В числе самых заметных событий по реализации программы импортозамещения – заключение соглашения о взаимодействии региона и Министерства промышленности и торговли РФ.

Эффективная реализация инновационных проектов по созданию импортозамещающей и конкурентоспособной продукции, позволяет предприятиям Челябинской области развивать свое производство и промышленный комплекс в целом.

Специалисты группы Челябинского трубопрокатного завода (ЧТПЗ) разрабатывают новую продукцию, которая позволит трубным предприятиям заместить на рынке импортные аналоги. Например, резьбовые соединения класса «Премиум» способны заместить на рынке резьбы продукцию компаний из Франции и Австрии. Трубы с такими соединениями применяются для добычи газа и нефти в скважинах с высоким давлением газа, с наклонными, горизонтальными участками и другими, не позволяющими использовать стандартные резьбовые соединения.

Челябинский металлургический комбинат освоил выпуск нового вида проката для атомной промышленности и в октябре 2015 года отгрузил первую партию нержавеющей сварочной ленты для атомных ледоколов нового поколения ЛК-60 проекта 22220 «Сибирь» и «Урал» на машиностроительный завод «ЗиО-Подольск». Не трудно заметить, что освоение новой технологии позволит заменить покупку аналогичной продукции из-за рубежа. Предприятие эффективно реализует долгосрочную программу по освоению перспективных видов металлопроката в условиях импортозамещения.

Стоит отметить, что крупнейший производитель легковых автомобилей в России и Восточной Европе ПАО «АвтоВАЗ» стал закупать магнитогорский металлопрокат взамен импортного для производства модели Lada Largus, экономия для тольяттинского автоконцерна менее чем за полгода составила 100 миллионов рублей. Теперь около 60 процентов используемого при производстве автомобилей металлопроката ПАО «АвтоВАЗ» получает из Магнитогорска, что положительно сказалось на экономике Челябинской области.

Объем выпускаемой продукции предприятиями металлургической отрасли увеличился на 3,5%, что благоприятно сказалось на социальной обстановке в регионе. Также промышленный рост в металлургии Челябинской области позволил предприятиям отрасли увеличить налоговые отчисления в региональный бюджет на 13%, или более чем на 8 млрд. рублей.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что Челябинская область следует курсу развития, выбранным Правительством государства, а именно стимулирует отечественные предприятия на производство продукции, конкурирующей и замещающей импортные аналоги. Разумное импортозамещение – это долгосрочный приоритет Челябинской области.

Таким образом, металлургические компании страны в настоящее время, вынуждены бороться за своих потребителей в двух направлениях: предлагать им более дешевую и более качественную продукцию. Тема импортозамещения в России звучит уже не первый раз, государство каждые несколько лет, старательно пытается переориентировать российских производителей на использование отечественного оборудования и запасных частей. Но именно в данной сложившейся экономической обстановке, эта тема стала наиболее актуальной и обсуждаемой. Так как, по данным экспертов, уровень конкурентоспособности практически всех секторов экономики индустриального производства ниже имеющегося потенциала, именно политика импортозамещения может помочь отечественным компаниям в условиях кризиса поддержать показатели на имеющемся уровне, а возможно и повысить.

Список литературы

1 Неелов Ю.В. Перспективы импортозамещения в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Аналитический вестник. – 2015. – №27. – Режим доступа: http://council.gov.ru/activity/analytics/analytical_bulletins/48905 [25.12.2015];

2 Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Проблемы импортозамещения в отечественной экономике [Электронный ресурс] // Экспертный союз. – 2014. – №12. – Режим доступа: <http://www.unionexpert.ru/index.php/zhurnal-qekspertnyj-soyuzq-osnova/zhurnal-qehkspertnihuj-soyuzq-122014g/item/655-problemy-importozameschenia>; [26.12.2015];

3 Обзор отрасли металлургии по итогам января-марта 2015 года [Электронный ресурс] // РИА Рейтинг. // Режим доступа: http://riarating.ru/industry_newsletters/20150701/610661186.html [17.12.2015].

ЧМЕЛЬ Н.С., КОСТИНА О.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Калужский филиал

CHMEL N.S, KOSTINA O.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Kaluga Branch

ИМПОРТ И ЭКСПОРТ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ РОССИИ: ДО И ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

IMPORT AND EXPORT OF FUEL AND ENERGY RESOURCES OF RUSSIA: TO AND AFTER INTRODUCTION OF ECONOMIC APPROVALS

Аннотация

Нынешний век - век нефти и газа. С каждым годом растет добыча и потребление этих ресурсов, пришедших на смену дереву и углю. В наше время контроль за топливно-энергетическими ресурсами и средствами их транспортировки играет не последнюю роль в определении геополитической ситуации. Нефть и газ являются одной из основ российской экономики, важнейшим источником экспортных поступлений страны.

Abstract

This century - a century of oil and gas. Every year production and consumption of these resources which succeeded a tree and coal grows. Presently control of fuel and energy resources and means of their transportation plays not the last role in definition of a geopolitical situation. Oil and gas are one of fundamentals of the Russian economy, the most important source of export receipts of the country.

Ключевые слова: экспорт, импорт, нефть, газ, ВВП, санкции.

Keywords: export, import, oil, gas, GDP, sanction

Экономика Российской Федерации является пятой в мире по объему валовому внутреннему продукту и по паритету покупательной способности, а по номинальному объему ВВП – десятой, на 2014 год [1]. Химическая и нефтехимическая промышленность имеет особое значение в национальной экономике. В совокупности, экономика России зависит от данных отраслей на 60%. Ценовое изменение в данном сегменте на мировом рынке достаточно сильно влияет уровень ВВП нашей страны. В связи с чем, возникает потребность в постоянном поддержании стоимости нефти или ее повышении. Данная потребность наиболее остро возникла в силу геополитической ситуации в 2014 году, с момента присоединения Крыма к России и введением западных санкций на российскую экономику.

Стоит отметить, что 60% экспорта Российской Федерации составляет нефтяная, газовая промышленность и их производные, которые имеют серьезное влияние на экономику России (таблица 1).

Таблица 1 – Сырая нефть, нефтепродукты и природный газ в экономике РФ [2].

Год	Экспорт углеводородов в номинальном ВВП России		Общая доля с учетом внутреннего потребления
	Стоимость, млрд. долл. США	Часть ВВП, %	Часть ВВП, %
2010	254	16,9	34
2011	340	17,0	34
2013	350	16,7	33

Страны Европы, такие как Великобритания, Ирландия, Германия, Франция, Италия, Испания, Украина, Беларусь, Турция – являются основными потребителями Российских углеводородов (30% газа и 40% нефти). Тройка крупнейших покупателей природного газа в 2015 году – Германия, Турция, Италия [3]. Экспорт природного газа проходит по территории Европы, Беларуси, Украины. Транспортировка газа из РФ осуществляется с помощью газопроводов: «Ямал-Европа» (газ поступает из Ямала, по территории Польши, в обход Украины, в Западную Европу), поставки с 1999 года; «Голубой поток» (из России, по дну черного моря, в Турцию), поставки с 2003 года; «Северный поток» (из России в Германию), поставки с 2011 года; «Южный поток» (Болгарию, Грецию, Италию, Сербию).

Через Украину проходит четыре основных газопровода: «Союз» (транспортирует газ из Оренбурга в страны Западной Европы); «Уренгой- Помары-Ужгород» – самый мощный газопровод на территории Украины; «Прогресс» (маршрут идентичен транспортной системе Уренгой-Помары- Ужгород, начинается в Ямбургском месторождении) [7]. Природный газ поступает на территорию Украины по 22 магистралям, а уходит в Европу по 15 [6]. Пропускная способность на границе Россия-Украина – 288 млрд. кубометров в год [4] (рисунок 1).



Рисунок 1 – Магистральные газопроводы России, 2014г.

Нефть транспортируется на экспорт в основном морским и трубопроводным транспортом [5]. За первое полугодие 2013 года сырая нефть была транспортирована (всего 115млн. тонн):

- 1 трубопроводами – 45,5 млн. тонн;
- 2 морским транспортом – 68,7 млн. тонн;
- 3 по железной дороге – 417 тыс. тонн;
- 4 автомобильными перевозками – 75 тыс. тонн.

Крупнейшие морские терминалы, используемые для перевозки: Приморск, Усть-Луга, Козьмино. Трубопроводом «Дружба» нефть направляется в Европу, по системе ВСТО (трубопроводная система «Восточная Сибирь — Тихий океан») в Китай. Железнодорожным транспортом в Китай, после введения системы ВСТО, перевозки значительно сократились. Большая часть нефти поставляется в Европу, но благодаря повышению добычи нефти на Сахалине, российский экспорт в страны Азиатско-Тихоокеанского региона увеличился до 30 %.

После введения санкций мировым сообществом против Российской Федерации экспорт газа снизился, в июле на 7%, в августе на 12%. В первых двух кварталах 2014 года, наблюдалось увеличение экспорта на 1-2% в страны дальнего зарубежья. Газпром уменьшил экспорт в Польшу и Словакию, из-за реверсных поставок импортированного газа из РФ, этих государств, в Украину. Экспорт нефти с января по июнь 2014 года сократился на 5%, в сравнении с аналогичными показателями 2013 года [7]. Ущерб платёжного баланса для России из-за снижения цен на нефть в 2014 году составил 4%. Радикальные изменения на нефтедобывающем рынке будут в течение 5-10 лет. В связи со сланцевой добычей нефти в США, изменяются методы добычи во всем мире. Добыча сланцевой нефти, на сегодняшний день, является более дорогостоящим и сложным методом. В будущем эти технологии будут перспективными.

По оценкам экспертов, в ближайшие 20 лет, конкуренции для Российских экспортеров нефти, со стороны сланцевой добычи нефти, не будет. Если цены на нефть будут расти и появятся новые технологии для извлечения сланца, Россия от этого только выиграет. К тому же, Российская Федерация имеет ряд надежных партнеров и длительные контракты по товарообороту сырой нефти и природного газа.

Экспорт углеводородов в Азию, в связи с последними санкциями, является очень перспективным. В Якутске Чжан Гаоли с президентом РФ Владимиром Путиным запустили строительство газопровода "Сила Сибири", позволяющий транспортировать из России в Китай, природный газ на рынок Азии.

Россия в 2013 году экспортировала в Китай: 24,35 млн. тонн сырой нефти, 27,28 млн. тонн угля, 3,5 млрд кВт/ч электроэнергии. КНР и РФ подписали в 2013 году контракт на 30 лет, согласно которому Китай будет закупать природный газ в объеме 38 млрд. куб метров газа в год.

Стратегическое партнерство между Россией и Китаем, являются важнейшими составляющими в настоящем и будущем двух держав, на фоне глобализации и провокаций со стороны европейских стран под эгидой США. Учитывая многолетние, добропорядочные, и надежные партнерские отношения, этих двух стран, Россия имеет широкие благоприятные перспективы на рынке Азии.

Таким образом, можно сделать выводы, что введенные западом санкции не могут носить разрушительный характер для России, так как на Ближнем Востоке политика по энергоресурсам полностью соответствует интересам Российской Федерации. США регулярно пытается расширить сферу своего влияния на Ближний Восток, приводя к власти лояльных лидеров к интересам Вашингтона [2]. Россия, в свою очередь, поддерживает противостояние, тем самым увеличивается цена энергоносителей и обеспечивается необходимый экспорт РФ. Авторитет России поддерживается ее должным отношением к внешней политике и умением быстро реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка.

Экономика Российской Федерации терпит глобальные изменения, отказываясь от сотрудничества со странами Европы и Америки, Россия переориентирует экономические мощности на страны ШОС и БРИКС. В частности, сотрудничество с Китаем позволит увеличить объемы экспорта нефтехимической промышленности и черного лома, что отразится на возможном отказе России от сотрудничества со странами Европы.

Главным положительным моментом в нефтехимическом партнерстве России и Китая послужит отсутствия барьеров при транспортировке нефтепродуктов, так как между странами не будет государств, выступающих в роли транзитов нефти и газа. Это позволит сократить издержки транспортировки, а также повысит ее надежность. Из этого следует, что на данном этапе, эффект от введенных западом санкций на экономику Российской Федерации не будет носить исключительно отрицательный характер, и возможно, во многом послужит стартом к новому экономическому развитию.

Список литературы

1 Авдеева В.И., Костина О.И., Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н. Основные цели бюджетной политики Российской Федерации на Среднесрочную перспективу // Материалы 6 международно-практической конференции// Екатеринбург, Ежемесячный научный журнал № 1(6) 2015, часть 1. – С.39–41.

2 Зависимость европейских стран от российского газа [Электронный-ресурс] / People [Офис сайт]. URL: <http://russian.people.com.cn>.

3 Экспорт Российской Федерации природного газа за 2000–2014 годы [Электронный-ресурс] / Центральный банк Российской Федерации [Офис сайт]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx>.

4 Экспорт Российской Федерации сырой нефти за 2000-2014 годы / [Электронный-ресурс] / Центральный банк Российской Федерации [Офис сайт]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx>

5 Крупнейшие потребители российского газа – рейтинг стран [Электронный-ресурс] / Риановости [Офис сайт]. URL: http://ria.ru/research_rating/

6 Экономические санкции против России (РФ): причины, анализ, списки, последствия [Электронный-ресурс] / Информационная корпорация мировой экономики [Официальный сайт] URL: http://weic.info/ekonomicheskie_stati/

7 Запуск газопровода наполнил новым содержанием российско-китайское взаимодействие в ТЭК [Электронный-ресурс] / Информационно-аналитический портал Нефть России [Официальный сайт]. URL: <http://www.oilru.com/news/>

ШАБЕТНИК Н.С., ДУБЫНИНА А.В.

Финансовый Университет при Правительстве РФ,
Челябинский Филиал

SHABETNIK N.S., DUBYNINA A.V.

Financial University Under the Government of The Russian Federation,
Chelyabinsk Branch

МАЛЫЙ БИЗНЕС: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

SMALL BUSINESS: DEVELOPMENT TENDENCIES IN MODERN CONDITIONS

Аннотация

Статья посвящена исследованию состояния малого бизнеса в современных условиях хозяйствования. Особое внимание уделено государственной поддержке малого бизнеса и проблемам, возникающим у предпринимателей.

Abstract

The article is devoted to research of a condition of small business in modern conditions of managing. The special attention is paid to the state support of small business and problems arising at businessmen.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, программа государственной поддержки предпринимательства.

Keywords: entrepreneurship, small and medium business, program of state support of entrepreneurship.

Предпринимательство, в соответствии с действующим российским законодательством, определяется в качестве самостоятельной, осуществляемой на свой риск деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [2].

В современных условиях хозяйствования предпринимательство занимает очень высокие позиции с точки зрения значимости в жизни не только целого общества, но и каждого из нас. Несмотря на то, что оно зародилось в России лишь в конце 20 века, уже можно утверждать о большом вкладе малого бизнеса в развитие экономики нашей страны. Малый бизнес стал неотъемлемым элементом современной рыночной экономики. Так, в развитых странах доля малых предприятий достигает 70–90% от общего числа предприятий, занятость населения на малых предприятиях составляет около 56% [8].

Развитие малого бизнеса в России имеет большое значение в силу следующих обстоятельств [5]:

- создание малых предприятий не требует масштабных инвестиций и длительный срок для построения бизнес-структур;
- малые предприятия просты в управлении, что существенно экономит бюджет и время;
- малые предприятия позволяют заполнить потребительские рынки товаров и услуг местного назначения и удовлетворить потребности населения;
- развитие малого бизнеса является одним из направлений антимонопольной политики государства и обеспечения динамичной конкурентной среды;

- малые предприятия более приспособлены к изменениям экономических условий, что благоприятно влияет на последствия внедрения новых технологий, введения новых продуктов и услуг;
- малые предприятия более чувствительны к спросу, следовательно, быстрее и точнее реагируют на изменения запросов потребителей.

Не менее важна социальная значимость малого бизнеса, которая проявляется в следующих аспектах [4]:

- увеличение числа рабочих мест и, следовательно, снижение уровня безработицы, социальной напряженности в обществе;
- удовлетворение потребностей населения;
 - формирование среднего класса в обществе.

По мнению большинства граждан, открывать свой бизнес нелегко по причине больших налогов, высоких требований и отсутствием на деле программ поддержки. Действительно ли это так? В своей статье я бы хотела доказать обратное, что государству и национальной экономике данный сектор просто необходим, потому малый бизнес поддерживается действующими программами, поправками в законодательство, субсидиями и налоговыми упрощениями.

В первую очередь стоит рассмотреть динамику изменения количества малых предприятий на территории Российской Федерации в период 2010-2013 гг. (рис. 1).

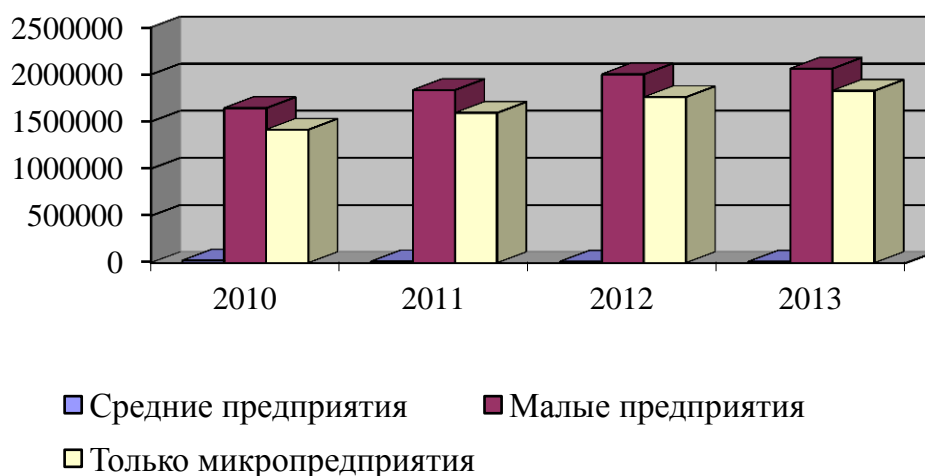


Рисунок 1 – Динамика изменения количества малых и средних предприятий

Данные рисунка 1 позволяют сделать следующие выводы:

- создание средних предприятий не интересует будущих предпринимателей, вследствие чего их число сокращается в среднем на 17% в год (с 25 170 ед. в 2010 г. до 13 684 ед. в 2013 г.);
- малые предприятия, напротив, пользуются популярностью, потому их число, с учетом микропредприятий, растет в среднем на 8% в год (с 1 644 269 ед. в 2010 г. до 2 062 126 ед. в 2013 г.).

Однако, несмотря на рост количества малых предприятий на территории Российской Федерации, доля малого бизнеса в совокупности составляет около 20% ВВП, что значительно ниже, чем в развитых странах, показывающих более успешные экономические показатели. Но в тоже время у российской экономики есть перспективы для увеличения социально-экономической значимости малого бизнеса.

Теперь проанализируем участие малых предприятий в различных сферах экономической деятельности и выявим наиболее востребованную отрасль экономики в период 2010-2013 гг. (рисунок 2).



Рисунок 2 – Распределение малых предприятий по видам экономической деятельности (в %)

Анализ данных рисунка 2 свидетельствует, что в 2013 году наиболее развитой и востребованной является сфера услуг, где сосредоточено около 39,1% малых предприятий. Возможно, данное связано с постепенным переходом на ступень постиндустриального общества, а может с небольшими вложениями и рисками в сфере торговли и оказания услуг. Наименьшее количество малых предприятий задействовано в сфере экономической деятельности «Транспорт и связь» – примерно 6,6% всех малых предприятий.

Что касается индивидуальных предпринимателей, то по данным Федеральной налоговой службы, количество вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в 2013 г. составило 450,2 тыс. человек, что на 18,6% меньше, чем в 2012 г. (553,4 тыс. человек). К такому резкому снижению приводило не только личное желание бизнесменов закрыть свое дело, но и влияние внешних факторов, которые и приводили их к банкротству [4].

В современных условиях Правительством страны применяются меры государственной поддержки бизнеса, направленные не только на сохранение положительного прироста малых предприятий, но и недопущение уменьшения числа индивидуальных предпринимателей. Созданы различные ассоциации, Федерация развития и поддержки малого предпринимательства, многочисленные фонды. В.А. Рубе утверждает, что проблемами малого бизнеса в России сегодня занимаются 10 различных учреждений, в том числе Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (и 74 таких фонда в регионах), Фонд содействия предприятиям малых форм в научно-технической сфере (плюс 58 региональных отделений), Российская ассоциация развития малого предпринимательства (плюс 58 региональных отделений) и другие. Но, в итоге, созданные фонды заняты в основном своими проблемами и им далеко не до предпринимателей [8]. В этих условиях ставится вопрос системной организации управления инфраструктурным обеспечением развития малого бизнеса.

Федеральные программы поддержки малого и среднего предпринимательства имеют логическое продолжение на региональный уровень. Так, в Челябинской области действует Государственная программа Челябинской области «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015-2017 годы» [1]. Изучение содержания данной программы позволяет определить формы региональной поддержки малого и среднего предпринимательства на принципах общенациональной программы.

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 января 2014 года № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринима-

тельства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» в конкретной практике общероссийского и регионального предпринимательства получили распространение меры гарантированной государственной поддержки малого и среднего предпринимательства не только в части субсидирования, но и в определении государственных гарантий при кредитовании малого и среднего предпринимательства на цели, обозначенные в общегосударственной программе [7]

В рамках государственного регулирования и поддержки предпринимательства предусмотрены следующие меры [1]:

- поддержка и развитие малого предпринимательства (в том числе молодежного);
- развитие инфраструктуры информационной и консультационной поддержки;
- развитие инфраструктуры поддержки в форме имущественной (бизнес-инкубаторы, промышленные парки, технопарки);
- создание гарантийных фондов;
- поддержка социального предпринимательства;
- содействие развитию микрофинансовых организаций.

Необходимо отметить, что согласно статье 16 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [10] поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку.

Изучение практики поддержки предпринимательства по данным направлениям позволило установить, что из всех видов поддержки менее развиты и реализованы информационная и консультационная формы поддержки, что требует подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников бизнеса и учреждений образования.

Формы государственной поддержки, безусловно, имеют свои особенности для каждой конкретной сферы предпринимательства. В статье рассмотрены особенности государственной поддержки торговых организаций. Ее нормативной базой является «Стратегия развития торговли в РФ на 2010 – 2015 годы и период до 2020 года» [9], которая направлена на создание достойной и развитой товаропроводящей инфраструктуры, соответствующей требованиям инновационного сценария развития экономики. Но, как считают эксперты, реализация данной Стратегии не создает положительные системные эффекты на уровне страны. Кроме того, необходимо внести коррективы в содержание государственной поддержки торговой организации в условиях реализации программы импортозамещения страны и региона.

При общей положительной оценке система организации государственной поддержки малого бизнеса не идеальна и есть существенные недочеты, которые, однако, не снижают роли государственного управленческого воздействия на развитие малого бизнеса, но требуют научно-методологического и практического решения на уровне каждого региона.

В этих целях в Челябинской области проводятся многочисленные тренинги, форумы и конгрессы, направленные на повышение финансовой грамотности, обмен опытом, приобретение навыков, конкурсы по организации инвестиционного обеспечения (в частности, региональная программа «Ты-предприниматель» и проект «ПРОинвестиции»).

Среди проблем, требующих первоочередного государственного решения должны быть оптимальные решения по налогообложению, нейтрализации административных барьеров. Так, в Челябинской области с 01.02.2015 года введены с «налоговые каникулы», которые действуют в отношении впервые регистрирующихся индивидуальных предпринимателей, выбравших в качестве системы налогообложения упрощенную систему налогообложения или патентную систему налогообложения [6].

Перечень проблем развития малого бизнеса может быть расширен, но решение каждой из них позволяет обеспечить экономическое управление новыми принципами, формами и методами, а экономику страны, в результате мер государственного управленческого воздействия, вывести на новый уровень. В целом, роль предпринимательства следует рассматривать исходя из того, что именно эта конструктивная единица является гарантом существования идеальной модели рыночной экономики.

Список литературы

1 Государственная программа Челябинской области «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015-2017 годы» // Режим доступа: <http://www.chelbiznes.ru/programsupport/r?article=1451>.

2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.12.2015) // Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072>.

3 Дубынина А.В., Демьянов Д.Г. Структурный потенциал малого и среднего предпринимательства: тенденции и векторы развития // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. - №4(379). – с.47-60.

4 Дубынина А.В., Бухтиярова Т.И. Меры государственного регулирования и поддержки конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства // Социально-экономическое развитие на современном этапе: проблемы и направления: монография. – М. – 2015. – с.54-70.

5 Конфигурация проблем управления развитием малого и среднего предпринимательства: монография / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2015. – 215 с.

6 Налоговые каникулы в Челябинской области с 2015 до 2021 // Режим доступа: <http://russia-in-law.ru/v-chelyabinskoy-oblasti-prinyat-zakon-o-nalogovyih-kanikulah/>.

7 Постановление Правительства РФ от 30 декабря 2014 г. № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» // Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70736848/>.

8 Современный финансовый механизм и инструментарий развития малого и среднего предпринимательства: монография / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2015. – 233 с.

9 Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2010 – 2015 годы и период до 2020 года // Режим доступа: <https://slon.ru/images/infographix/proekt.pdf>.

10 Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/>.

ЯКУБОВА К.Г.

Финансово-экономический институт Таджикистана
Научный руководитель: **ПОПОВ Н.А.**

YAKUBOVA K. G.

Finance and Economics Institute of Tajikistan

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

INSTITUTIONAL CHANGES IN MODERN SOCIETY

Аннотация

В статье рассматривается актуальность формирования и значение понятия институциональных изменений. При изучении вопроса о теории институциональных изменениях важно не забывать, что она находится в настоящее время в стадии становления, особенно та ее часть, которая исследует процесс крупномасштабных изменений, затрагивающих базовые компоненты институциональной среды, таких как изменение типа экономической системы общества, а также социально-экономические реформы.

Abstract

In the article it is considered the relevance of the formation and meaning of institutional changes. When examining the theory of institutional changes, it is important not to forget that it is currently in its infancy, especially that part of it which examines the process of large-scale changes affecting the basic components of the institutional environment, such as changes in the type of economic system of the society, as well as socio-economic reforms.

Ключевые слова: институциональная среда, институты, институциональные изменения, институциональные соглашения.

Keywords: institutional environment, institutions, institutional change, institutional arrangements.

Институциональная среда постоянно развивается вследствие изменений в содержании входящих в нее институтов. Проблемы развития институтов находятся в центре внимания одного из активно формирующихся направлений институциональной экономики – теории институциональных изменений, которая исследует процессы, начиная от незначительных сдвигов до крупномасштабных институциональных преобразований, существенным образом меняющих институциональную среду.

Основные положения теории институциональных изменений сформулированы в работе Т. Веблена «Теория праздного класса», написанной еще в 1899 году. Определяя институт как привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди, Т. Веблен делает вывод, что институты – это консервативный фактор, медленно поддающийся изменению. И только в особых случаях, когда обстоятельства требуют резких изменений, могут произойти быстрые институциональные преобразования [1, 280].

Согласно теории Т. Веблена, основной причиной институциональных изменений является несоответствие между уже сложившимся институтом и изменившимися условиями внешней среды [1., 202]. Поскольку институты объективно обусловлены, новые условия общественной жизни требуют корректировки сложившихся институтов, либо замены старых институтов на новые, соответствующие новым условиям внешней среды. Важно помнить, что теория институциональных изменений находится в настоящее время в стадии становления, особенно та ее ветвь которая, которая исследует процессы крупномасштабных институциональных трансформации, затрагивающих базовые компоненты институционально среды, таких, как изменение типа экономической системы общества, социально-экономической реформы.

Трансформация институтов происходит неодинаково с точки зрения деление правил на формальные и неформальные. Так, формальные правила могут быть изменены путем принятия новых законов на основе субъективной законотворческой деятельности общества. Такие изменения не требуют длительного времени. Они происходят быстро и приводят к кардинальным преобразованиям в институциональной сфере. Изменения же неформальных правил обычно происходят постепенно в течение значительного периода времени. Они имеют объективную основу и связаны с изменениями реальных условий жизни и деятельности общества. Эти положения лежат в основе теории Д. Норта, согласно которой институциональные изменения делятся на два вида: дискретные и инкрементные. Под *дискретными изменениями* понимаются *радикальные изменения в формальных правилах* [2., 116]. Обычно они происходят в результате завоеваний или революций. *Инкрементные изменения* означают, что участники акта обмена пересматривают свои конкретные отношения с тем, чтобы получить некоторый потенциальный выигрыш от торговли. Инкрементные изменения касаются локальных групп и контрактных соглашений и не ведут сразу к изменениям институциональной среды. Однако в течение длительного времени такие небольшие изменения в неформальных правилах постепенно меняют и формальные.

Как следует из приведенных определений, Д. Норт фактически сближает дискретные институциональные изменения с изменениями в формальных нормах и правилах, относящиеся к уровню институциональной среды, а инкрементные – с изменениями институциональных соглашений, локальных (групповых) неформальных групп и правил. Так же хотелось бы обратить внимание на разделение институциональных изменений на спонтанные и целенаправленные. Спонтанные институциональные изменения возникают, осуществляются и далее распространяются без чьего-либо замысла. Словом, показывая не замысловатость момента, но при этом имея под собой серьезные последствия. А целенаправленные институциональные изменения, напротив, возникают и распространяются в большем или меньшем соответствии с некоторым осознанным и продуманным планом. Обычно в экономике главным инициатором такого «плана» выступает государство в лице законодательных или исполнительных органов власти.

Еще одним примером применения характеризуемого подхода к объяснению институциональных изменений может служить объяснение периода в экономической истории, получившего название *неолитической революции*, суть которой состоит в постепенном переходе от охоты и собирательства к оседлому земледелию. Потому что такой переход неизбежно сопровождался спецификацией прав собственности на землю, Дуглас Норт назвал ее также первой экономической революцией [3., 229-241]. Движущей силой в изменении в модели Норта – Томаса это *демографическое давление*. Пока растения и животные доступны в необходимом количестве, издержки установления исключительных прав собственности на эти ресурсы превышают потенциальные выгоды, вследствие чего данные природные ресурсы остаются в общей собственности, доступ к ним является свободным. Однако, по мере роста населения в условиях постоянной ресурсной базы и возникновения конкуренции между его отдельными группами режим открытого доступа к пищевым ресурсам введет к снижению результатов охоты и собирательства. С течением времени оседлое земледелие постепенно становится более привлекательным, чем охота, хотя оно требует более дорогостоящего установления исключительных прав и их защиты от посягательств со стороны посторонних [4., 240-241]. Норт и Томас теоретически показали, что первые сообщества оседлых земледельцев основывались на исключительных

правах коммунальной собственности на землю, причем система обычаев и табу ограничивали стимулы к сверх эксплуатации земли внутри каждого сообщества.

Отличительной чертой данной работы по экономическому объяснению возникновения институциональных изменений было убеждение в том, что с изменением внешних условий формируются те институты, которые обеспечивают возможность экономического использования этих внешних изменений.

Иными словами, предполагалось и обосновывалось, что вновь возникающие институты обеспечивают большую экономическую эффективность, способствуют созданию стоимости. И второй момент, характерный для вышеуказанной концепции, заключается в том, что институциональные изменения как бы автоматически следуют за изменениями условий экономической деятельности, не предполагая активные действия государства и других организованных групп. Но при всем этом, данную концепцию опровергали все те изменения из реальной жизни, которые порой вносят коррективы, а также множественная критика.

И в 1990 году Дуглас Норт сформулировал и опубликовал новую модель, которая послужила неким ответом на все ту критику. Эта модель предполагает следующую логику институциональных изменений:

- Изменение в уровне знаний ведет к появлению новых технологий
- Новые технологии меняют относительные уровни цен на ресурсы
- Новые уровни цен создают стимулы у владельцев потенциально вырастающих в стоимости ресурсов к изменению прав собственности на них
- Новые уровни цен ведут также к появлению правил, позволяющих максимизировать ценность использование таких прав
- Вместе с тем не нулевые транзакционные издержки на политическом рынке препятствуют тому, чтобы реализовались все полезные для создания стоимости потенциально возможные институциональные изменения.

Вся эта модель институциональных изменений была впоследствии дополнена другими исследователями рядом важных моментов, но они не изменили ее логику, однако позволили более полно объяснять наблюдаемые изменения, а также формировать более надежные гипотезы относительно возможных направлений будущих институциональных изменений. К числу наиболее важных из таких дополнений следует отнести:

- указание на возможность возникновения институциональных изменений, когда внешние факторы меняются в одной сфере, а институциональные изменения появляются в другой.
- возможность возникновения в связи с осуществлением институциональных изменений «эффекта безбилетника», связанную с тем, что институты во многом схожи с общественными благами;
- необходимость учета того обстоятельства, что выгоды от возможного институционального изменения, позитивно влияющего на создание стоимости, будут получать одни экономические агенты, а издержки на его осуществление будут нести другие, что может воспрепятствовать его появлению.

Итак, поскольку любой институт представляет собой совокупность правил, связанных с изменениями в правилах поведения полностью относиться и к изменениям в институтах, т.е. институциональным изменениям.

Список литературы

- 1 Аузан А.А. Институциональная экономика. М.:ИНФРА-М, 2005
- 2 Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997
- 3 Норт Д. и Томас Р. Первая экономическая революция. Вестник по экономической истории №30, 1977
- 4 См. там же стр. 240-241

СЕКЦИЯ 2. ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ, УЧЕТА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

АЛЕКСАНДРОВА Л. Е.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ALEKSANDROVA L.E.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ПО НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

CHANGES IN TAX LEGISLATION ON TAXATION OF INDIVIDUALS

Аннотация

Налоговое законодательство является основой для регулирования отношений в обществе, которые возникают в процессе налогообложения. В данной статье рассматриваются изменения в налоговом законодательстве по налогообложению физических лиц, которые вступают в силу с 2016 года.

Abstract

Tax legislation is the basis for regulation of public relations arising in the process of taxation. This article discusses the changes in tax legislation on taxation of physical persons that come into force in 2016.

Ключевые слова: налогообложение, налоговое законодательство, физические лица.

Keywords: taxation, tax law, natural persons.

В системе налогообложения налоги, уплачиваемые населением, играют значительную социально-экономическую роль, так как через них государство может контролировать доходы граждан, сглаживать различия между уровнем доходов разных категорий населения, а значит, вытекающие из этого имущественное неравенство и возможные очаги социальной напряженности.

Значительная часть налогов и порядок налогообложения физических лиц в Российской Федерации в целом не имеют отличий от практики зарубежных стран. Но имеют место и те налоги, составляющие национальную специфику и существующие в силу традиций или особенностей экономической политики страны [5].

На сегодняшний день в систему налогообложения России входят следующие налоги, которые уплачиваются физическими лицами [4]:

1 Федеральные налоги

- налог на доходы физических лиц (НДФЛ);
- государственные пошлины.

2 Региональные налоги

- транспортный налог

3 Местные налоги

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц.

В соответствии со статьей 23 ГК РФ физические лица могут осуществлять предпринимательскую деятельность, без образования юридического лица с того момента, когда они прошли государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя. Главы крестьянского (фермерского) хозяйства, которые осуществляют деятельность без образования юридического лица, также признаются предпринимателями с момента регистрации своего хозяйства. Поэтому можно выделить группу налогов, обязанность по уплате которых возложена на физических лиц – индивидуальных предпринимателей [2]:

1 Специальные налоговые режимы

- упрощенная система налогообложения (УСН);
- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН);
- единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД);

- патентная система налогообложения (ПСН).
- 2 Общая система налогообложения (ОСНО)
- налог на добавленную стоимость (НДС);
- 3 Если деятельность ИП связана с определенной отраслью, то он платит следующие налоги:
 - налог за производство и реализацию подакцизных товаров;
 - налог на добычу полезных ископаемых;
 - водный налог;
 - сбор за пользование объектами животного мира;
 - сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов.

Рассмотрим основные изменения налогового законодательства по налогообложению физических лиц, вступающие в силу с 1 января 2016 года и приведем сравнительную характеристику по сравнению с 2015 годом (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Основные изменения налогового законодательства по налогообложению физических лиц в 2016 году

Старая редакция	Новая редакция
Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)	
Статья 126. Непредставление налоговому органу сведений, необходимых для осуществления налогового контроля	
Статья 126 пункт 1, 2.	Дополнение статьи 126 пунктом 1.2: На налогового агента будет возложен штраф в размере 1000 рублей за непредставление ежеквартального расчета по НДФЛ в срок за каждый полный или неполный месяц нарушения.
Непредставление в установленный срок налоговому органу сведений о налогоплательщике, отказ лица представить имеющиеся у него документы, предусмотренные НК РФ, со сведениями о налогоплательщике по запросу налогового органа либо представление документов с заведомо недостоверными сведениями, если такое деяние не содержит признаков нарушения законодательства о налогах и сборах, предусмотренного статьей 135.1 Налогового кодекса.	Дополнение статьей 126.1: За каждый поданный документ с недостоверными сведениями налоговый агент заплатит 500 рублей. Возможно освобождение от ответственности в том случае, если налоговый агент представит уточненные документы в инспекцию до того, как узнает, что она обнаружила недостоверность.
Статья 76. Приостановление операций по счетам в банках, а также переводов электронных денежных средств организаций и индивидуальных предпринимателей	
Для обеспечения исполнения решения о взыскании налога, сбора, пеней и (или) штрафа используется приостановление операций по счетам в банке и переводов электронных денежных средств, если иное не предусмотрено пунктом 3 настоящей статьи и подпунктом 2 пункта 10 статьи 101 НК РФ.	Дополнение статьи 76 пунктом 3.2: Счет налогового агента могут «заморозить» за опоздание с подачей расчета по НДФЛ в том случае, если расчет исчисленных и удержанных сумм НДФЛ не был представлен в течение 10 дней после окончания установленного срока.
Статья 217. Доходы, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения)	
Если до продажи недвижимость была в собственности 3 года, НДФЛ не уплачивается.	НДФЛ не уплачивается, если до продажи недвижимость была в собственности не менее 5 лет.
Статья 218. Стандартные налоговые вычеты	
Работодатель прекращает предоставлять стандартный вычет на ребенка, когда доход сотрудника, исчисленный нарастающим итогом с начала года и облагаемый НДФЛ по ставке 13%, станет больше 280 тыс. рублей.	Вычет на ребенка будет предоставляться, пока доход работника не превысит 350 тыс. руб.
Статья 219. Социальные налоговые вычеты	

Социальные вычеты предоставляются налоговыми органами по заявлению работника.	Социальные вычеты на лечение и обучение предоставляет работодатель по заявлению сотрудника. Помимо письменного заявления сотрудник обязан подать работодателю подтверждение права на получение вычетов, выданное инспекцией. Предоставление вычетов на лечение и обучение налоговый агент начинает с месяца обращения работника.
Статья 226. Особенности исчисления налога налоговыми агентами. Порядок и сроки уплаты налога налоговыми агентами	
От дня получения налоговым агентом средств в банке, перевода с его счета на счет физлица либо фактического получения физлицом дохода зависит дата перечисления НДФЛ в бюджет.	Удержанный НДФЛ должен быть перечислен не позднее даты, следующей за днем выплаты дохода. Удержанный НДФЛ с отпускных и пособий по временной нетрудоспособности (включая пособие по уходу за больным ребенком) нужно перечислять в бюджет не позднее последнего дня месяца, в котором они выплачены.
Не позднее одного месяца с даты окончания налогового периода налоговый агент должен письменно сообщить налогоплательщику и налоговому органу о невозможности удержать налог и сумме налога.	Срок для сообщения налоговым агентом в инспекцию о невозможности удержать НДФЛ увеличится. Информацию с указанием сумм дохода, с которого не удержан налог, и размера неуплаченного НДФЛ необходимо представлять не позднее 1 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.
Статья 223. Дата фактического получения дохода	
Особых правил для этого вида дохода нет, но разъяснено, что сумму дохода определяют в момент утверждения отчета.	День фактического получения дохода зависит от утверждения авансового отчета о командировке. Датой получения дохода при расчете НДФЛ считается последний день месяца, в котором утвержден авансовый отчет после возвращения работника из командировки.
Статья 230. Обеспечение соблюдения положений настоящей главы	
Отчетность по НДФЛ можно подать на бумажном носителе, если доход получили до 10 человек.	Если доход получили менее 25 физлиц, отчетность по НДФЛ можно подать на бумажном носителе.
Транспортный налог	
Статья 363. Порядок и сроки уплаты налога и авансовых платежей по налогу	
Срок уплаты налога не позднее 1 октября года, следующего за истекшим налоговым периодом.	Не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом.
Земельный налог	
Статья 397. Порядок и сроки уплаты налога и авансовых платежей по налогу	
Налог подлежит уплате в срок не позднее 1 октября года, следующего за истекшим налоговым периодом.	Не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом.
Налог на имущество физлиц	
Статья 409. Порядок и сроки уплаты налога	
Уплата налога производится не позднее 1 октября года, следующего за истекшим налоговым периодом.	Налог подлежит уплате налогоплательщиками в срок не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом.
Специальные налоговые режимы	
Упрощенная система налогообложения (УСН)	
По общему правилу регионы могут изменять	Региональные власти могут снижать ставку для

ставку налога, перечисляемого при применении УСН с объектом «доходы минус расходы».	УСН с объектом «доходы». Ставка налога, уплачиваемого при применении УСН с объектом «доходы», может быть установлена законом субъекта РФ в пределах от 1 до 6%. Размер ставки может зависеть от категорий налогоплательщиков. Эти изменения предусмотрены в рамках исполнения антикризисного плана Правительства РФ.
Размер коэффициента-дефлятора составляет 1,147.	Для УСН коэффициент-дефлятор составит 1,329. Налогоплательщик утратит право на применение УСН, если его выручка превысит 79,74 млн руб. Чтобы перейти на данный спецрежим с 2017 года, выручка за 9 месяцев 2016 года должна быть не более 59,805 млн руб.
Патентная система налогообложения	
Размер коэффициента-дефлятора составит 1,147.	Коэффициент-дефлятор составит 1,329.
НДС	
Каким может быть контракт для подтверждения нулевой ставки НДС сейчас в НК РФ не указано. Минфин считает, что контракт должен быть заключен в соответствии с ГК РФ.	Контрактом признаются один или несколько документов для подтверждения нулевой ставки НДС. Контракт может состоять как из одного документа, подписанного сторонами, так и из ряда документов, которые свидетельствуют о том, что участники достигли соглашения по всем существенным условиям сделки. Если представляется комплект документов, то в нем должны содержаться сведения о предмете, участниках и условиях сделки (в том числе о ее цене и сроках исполнения).

Таким образом, тезис об изменчивости налогового законодательства в полной мере подтверждается и в 2016 году. В 2016 году большая часть изменений касается налогообложения физических лиц.

Список литературы

- 1 Налоговый кодекс РФ [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
- 2 Гражданский кодекс РФ [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_5142/
- 3 Основные изменения налогового законодательства в 2016 году // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=183273>
- 4 Федеральная налоговая служба. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn74/fl/>
- 5 Максимова Т.В. Расчет налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта: теория и практика / Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент, 2015. Т9 №2. с 110-116.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА НОРМИРУЕМЫХ И НЕНОРМИРУЕМЫХ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

PROBLEMS OF ACCOUNTING NORMALIZED AND NONNORMABLE ADVERTISING COSTS IN A CONSTRUCTION COMPANY.

Аннотация

Без качественной рекламы невозможно продвинуть свой товар или услугу на рынке. В то же время это достаточно весомая статья расходов любой организации. Вместе с тем обойтись без этих расходов невозможно.

Расходы на рекламу могут быть включены в расходы при расчете налога на прибыль. Но и здесь есть свои нюансы. Нормируемые и ненормируемые расходы, которые по-разному учитываются в составе затрат, требуют внимательного и тщательного расчета.

Abstract

Without quality advertising, it is impossible to promote your product or service on the market. At the same time, it is a substantial item of expenditure in any organization. However to dispense with these costs is impossible.

Advertising costs can be included in expenses when calculating profit tax. But there are some nuances. Normalized and conformable costs that are included in the cost require careful and thorough calculation.

Ключевые слова: расходы на рекламу, нормируемые и ненормируемые

Keywords: charges on an advertisement, calculation

Без рекламы в настоящее время трудно. Рекламные акции, проводимые организацией, способствуют расширению рынка сбыта, укреплению уже имеющихся хозяйственных связей и привлечению новых деловых партнеров. А это и есть те главные составляющие, от которых зависят стабильность и финансовое благополучие компании. [1]

При налогообложении прибыли рекламные расходы учитываются на основании подпункта 28 пункта 1 статьи 264 НК РФ. Налоговую базу уменьшают расходы на рекламу товаров (работ, услуг), собственной деятельности, товарного знака и знака обслуживания, включая участие в выставках и ярмарках. Обязательное условие — рекламные затраты должны соответствовать критериям пункта 1 статьи 252 НК РФ, то есть быть экономически обоснованными и документально подтвержденными. [2].

Все это является актуальным на сегодняшний день, ведь не каждая организация соблюдает учет расходов по рекламе в соответствии с нормативно – правовыми документами.

Цель исследования: исследовать структуру и виды расходов на рекламу и порядок их учета в целях налогообложения.

Задачи исследования

- Анализ документального оформления расходов на рекламу
- Исследовать порядок бухгалтерского и налогового учета расходов на рекламу

Реклама ее понятие. Объект рекламирования

В соответствии с п. 7 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденного приказом Минфина России от 06.05.1999 N 33н, расходы на рекламу собственной продукции (товаров, работ, услуг) признаются в бухгалтерском учете организации расходами по обычным видам деятельности.

Для признания расходов в бухгалтерском учете необходимо выполнение следующих условий:

- 1) расход производится в соответствии с конкретным договором, требованиями законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- 2) сумма расхода может быть определена;

3) в результате конкретной операции должно произойти уменьшение экономических выгод организации.

При этом на основании п. 17 ПБУ 10/99 расходы подлежат признанию в бухгалтерском учете независимо от намерения получить выручку. [3]

Чтобы понять, какие расходы можно считать расходами на рекламу, обратимся к Федеральному закону от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе», в котором дано определение понятия «реклама» и «объект рекламирования»:

Реклама — информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

Объект рекламирования - товар, средства, изготовитель или продавец товара, результаты соревнования, фестивали, конкурсы. [5]

Таблица 1 – Виды расходов на рекламу

Вид расходов п.4 ст.264 НК РФ	Предельный размер
Расходы на рекламные мероприятия через средства массовой информации (в том числе объявления в печати, передача по радио и телевидению) и информационно-телекоммуникационные сети, при кино- и видео обслуживании;	Не установлен
Расходы на световую и иную наружную рекламу, включая изготовление рекламных стендов и рекламных щитов;	Не установлен
Расходы на участие в выставках, ярмарках, экспозициях;	Не установлен
Расходы на оформление витрин, выставок-продаж, комнат образцов и демонстрационных залов;	Не установлен
Расходы на изготовление рекламных брошюр и каталогов, содержащих информацию о реализуемых товарах, выполняемых работах, оказываемых услугах, товарных знаках и знаках обслуживания, и (или) о самой организации;	Не установлен
Расходы на уценку товаров, полностью или частично потерявших свои первоначальные качества при экспонировании;	Не установлен
Расходы на приобретение (изготовление) призов, вручаемых победителям розыгрышей таких призов во время проведения массовых рекламных кампаний;	1% выручки от реализации, определяемой в соответствии со ст. 249 НК РФ
Расходы на иные виды рекламы, не указанные выше.	

Таким образом, предельный размер нормируемых рекламных расходов рассчитывается исходя из выручки от реализации за минусом сумм НДС и акцизов.

Так же следует учитывать, что на основании п.7 ст.274 НК РФ при определении налоговой базы прибыль, подлежащая налогообложению, определяется нарастающим итогом с начала налогового периода. [6].

Следовательно, с увеличением выручки в течении налогового периода (год) увеличивается и зависимая величина нормируемых рекламных расходов, предельную сумму которых можно учесть для целей налогообложения.

То есть, сверхнормативные рекламные расходы, которые не были учтены при формировании налоговой базы по налогу на прибыль в одном отчетном периоде в соответствии с п.44 ст.270 НК РФ,

могут быть учтены в последующих отчетных периодах календарного года. Сверхнормативные расходы по рекламе будут включены в счет 91/2 «Прочие расходы». [4].

Выводы

1) Каждый вид рекламы подразделяется на нормируемые или ненормируемые расходы. Это закреплено НК РФ (гл.25, ст.4, п.2).

2) Анализ документального оформления расходов на рекламу показал, что каждая операция должна быть подтверждена конкретным документом.

3) Исследовали ведение бухгалтерского и налогового учета по расходам на «Рекламу».

4) При расчете расходов на рекламу в первую очередь важно определить базу, по которой рассчитываются расходы. (Выручка – НДС – Акцизы).

Таким образом, можно четко определить, что расходы по рекламе являются неотъемлемой частью каждой организации. Они неизбежны, если организация хочет провести демонстрацию своего товара, работ, услуг и получить прибыль от продажной стоимости любого вида своего товара, работ, услуг. [7].

Учет расходов на рекламу является обязательным независимо от желания получить больше прибыли. Каждая организация должна выполнять установленные законодательством законы, рекомендации. Для этого и существует регулирование бухгалтерского и налогового учета.

Список литературы

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015)

Статья 264. Прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией

2. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "О рекламе" (с изм. и доп., вступающими в силу с 09.01.2015)

3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 27.04.2012) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790)

4. Ефремова А. А., Виннер М. А. Расходы на рекламу и маркетинг; Налоговый вестник - Москва, 2012. - 288 с.

5. Колеснева Е.П., Любецкий П.Б. Рекламная деятельность: Учебное пособие для студентов вузов экономических специальностей. - М.: ТетраСистемс, 2011. – 341с.

6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 12-е издание. - СПб.: Питер, 2012.- 344с.

7. Пименов П.А. Основы рекламы. - М.: Гардарики, 2014. – 415 с.

БЕЛОРУСЕЦ Т. Д.

ГБПОУ Южно-Уральский государственный технический колледж

BELORUSETS T.D.

GBPOU the Yuzhno-Ural state technical college

РАСХОДЫ НА ПОДГОТОВКУ И ПЕРЕПОДГОТОВКУ КАДРОВ ОРГАНИЗАЦИИ

THE COSTS OF PREPARING AND RETRAINING ORGANIZATION

Аннотация

Работникам предприятия профессиональная переподготовка необходима либо для совершенствования своего профессионального мастерства, либо для освоения новой профессии с учетом потребности производства.

В бухгалтерском учете затраты на подготовку и переподготовку кадров включают в состав расходов по обычным видам деятельности. В налоговом учете такие затраты включают в состав прочих расходов. Эти расходы уменьшают налогооблагаемую прибыль фирмы, если выполняются определенные условия.

Abstract

The employees retraining needed to improve their professional skills, or to master a new profession with the needs of production. In accounting the costs of training and retraining included in the expenses on ordinary activities. In tax accounting, these costs include other expenses. These charges reduce the taxable income of the company if certain conditions are met.

Ключевые слова: подготовка и переподготовка кадров, расходы по обычным видам деятельности

Keywords: preparation and retraining of shots, charges on the ordinary types of activity

В связи с развитием общества и научно-техническим прогрессом регулярно изменяются технические средства и технология выполнения работ, поэтому возникает необходимость в подготовке, переподготовке и повышении квалификации рабочих кадров организации. [1]

Цель работы - исследовать порядок учета расходов на подготовку и переподготовку кадров организации и предложить варианты минимизации затрат при учете данных расходов.

Задачи исследования:

1. Выявить необходимость подготовки и переподготовки кадров;
2. Рассмотреть способы повышения квалификации и гарантии для работников;
3. Определить расходы, относимые на подготовку и переподготовку кадров.

Средства, используемые для исследования информационные и математические, такие как информация о востребованных профессиях и уровне их квалификации, а также математический расчет расходов на подготовку и переподготовку кадров.

В ходе работы необходимо анализировать и сравнить обучение по инициативе работника и по инициативе работодателя.

Объектом исследования является обучаемые кадры, а предметом – затраты на обучение включаемые в себестоимость. [2]

Профессиональная подготовка - ускоренное приобретение обучающимся навыков, необходимых для выполнения определенной работы, группы работ.

Профессиональная подготовка может быть получена: в образовательных учреждениях, в образовательных подразделениях организаций имеющих лицензии, а также в порядке индивидуальной подготовки у специалистов, обладающих соответствующей квалификацией. [3]

Профессиональная переподготовка специалистов, является видом дополнительного профессионального образования. Профессиональная переподготовка проводится с учетом профиля полученного образования специалистов и осуществляется образовательными учреждениями повышения квалификации и подразделениями образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования по дополнительным профессиональным образовательным программам двух типов, один из которых обеспечивает совершенствование знаний специалистов для выполнения нового вида профессиональной деятельности, а другой – получение дополнительной квалификации. [4]

Повышения квалификации - обновление теоретических и практических знаний специалистов в связи с повышением требований к уровню квалификации и необходимостью освоения современных методов решения профессиональных задач.

В связи с новыми технологиями, предъявляются высокие требования к профессионализму и квалификации отдельных кадров. Согласно градостроительному кодексу, допуск работника к работе - это квалификация сотрудника, и его профессиональное образование. Повышать квалификацию строителей необходимо регулярно, от этого повышается качество их труда.

Способы повышения квалификации работников:

– по инициативе работника - право работника на повышение квалификации закреплено в ст. 197 ТК РФ и реализуется путем заключения дополнительного договора между работником и работодателем;

– по инициативе работодателя - работодатель, определяя необходимость повышения квалификации работников, учитывает потребности производства, а также свои финансовые, технические и организационные возможности;

– предусмотрено законодательством - работодатель обязан проводить повышение квалификации работников, если это является условием выполнения работниками определенных видов деятельности (ч. 4 ст. 196 ТК РФ). [5]

Обучение проводится по мере необходимости, но не реже одного раза в пять лет в течение всей трудовой деятельности работников.

Формы повышения квалификации и гарантии работникам:

- с отрывом от работы;
- без отрыва от работы;
- с частичным отрывом от работы;
- по индивидуальным формам обучения.

Сохранение рабочего места и среднего заработка. Согласно ст. 187 ТК РФ при направлении работника для повышения квалификации с отрывом от работы за ним сохраняются место работы (должность) и средняя заработная плата по основному месту работы. [6]

Командировка для повышения квалификации. Если же сотрудник направлен на учебу в другую местность, ему оплачиваются командировочные расходы в порядке и размерах, которые предусмотрены для лиц, направляемых в служебные командировки. Кроме того, за все время нахождения сотрудника в командировке ему следует выплачивать средний заработок (ст. 187 ТК РФ).

Если работник повышает квалификацию без отрыва (или с частичным отрывом) от производства, он получает заработную плату за фактически отработанное время (произведенную продукцию). В случае если работник совмещает обучение и труд, их совокупная продолжительность не должна превышать ежедневную норму рабочего времени, предусмотренную трудовым законодательством (ст. 91 ТК РФ), правилами внутреннего трудового распорядка и условиями трудового договора.

В зависимости от количества учебных часов работнику, прошедшему повышение квалификации, выдаются следующие документы государственного образца:

- удостоверение о краткосрочном повышении квалификации - для лиц, прошедших обучение по программе в объеме от 72 до 100 часов тематические и проблемные семинары;
- свидетельство о повышении квалификации - для лиц, прошедших обучение по программе в объеме свыше 100 часов обучение специалистов в образовательном учреждении повышения квалификации для углубленного изучения актуальных проблем науки, техники, технологии, социально-экономических и других проблем по профилю профессиональной деятельности;
- диплом о профессиональной переподготовке - для лиц, прошедших обучение по программе в объеме свыше 500 часов;
- диплом о присвоении квалификации - для лиц, прошедших обучение по программе в объеме свыше 1000 часов. [7]

Установлено в п. 1 и п. 3 ст. 264 НК РФ, что к расходам налогоплательщика на подготовку и переподготовку кадров на договорной основе с образовательными учреждениями относятся расходы:

- если соответствующие услуги оказываются российскими образовательными учреждениями, получившими государственную аккредитацию (имеющими соответствующую лицензию), либо иностранными образовательными учреждениями, имеющими соответствующий статус;
- если подготовку (переподготовку) проходят работники налогоплательщика, состоящие в штате, а для эксплуатирующих организаций – работники ядерных установок;
- если программа подготовки (переподготовки) способствует повышению квалификации и более эффективному использованию подготавливаемого или переподготавливаемого специалиста в этой организации в рамках деятельности налогоплательщика. [1]

При заключении договоров с профессиональными образовательными учреждениями на предоставление услуг организации по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров следует иметь в виду, что общая величина расходов, относимых на себестоимость продукции (работ, услуг) для целей налогообложения, не может превышать 4% расходов на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг).

Не признаются расходами на подготовку и переподготовку кадров (п. 3 ст. 264 НК РФ) не признаются:

- расходы, связанные с организацией развлечения, отдыха или лечения,
- расходы, связанные с содержанием образовательных учреждений или оказанием им бесплатных услуг,
- расходы, связанные с оплатой обучения в высших и средних специальных учебных заведениях работников при получении ими высшего и среднего специального образования. [8]

Выводы:

- Определены расходы относимые на подготовку и переподготовку кадров являются: если образовательное учреждение имеет лицензию, если сотрудник находится в штате организации, и если же разработаны планы по подготовке и переподготовке кадров.
- Определив, какие расходы относятся к расходам на подготовку и переподготовку кадров можно исследовать порядок включения их в себестоимость продукции. Каждый работодатель, проанализировав данную работу может на наглядном примере убедиться, что обучение по инициативе работодателя выгодно для предприятия. В дальнейшем эту работу можно использовать как курсовую работу или дипломную работу.

Список литературы

- 1 Градостроительный кодекс российской федерации от 29.12.2004 n 190-фз(принят22.12.2004) (действующая редакция от 13.07.2015) глава 6;
- 2 Налоговый кодекс российской федерации часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-фз, (ред.от 23.12.2015);
- 3 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ред. от 05.10.2015);
- 4 Приказ Минфина России от 6 мая 1999 г. N 33н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету "расходы организации" ПБУ 10/99 (ред. 06.04.2015)
- 5 Постановление Правительства РФ от 26.06.1995 N 610 (ред. от 31.03.2003) "Об утверждении Типового положения об образовательном учреждении дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) специалистов"
- 6 «МДС 81-33.2004 Методические указания по определению величины накладных расходов в строительстве» (утв. Постановлением Госстроя РФ от 12.01.2004 №6 , в ред. от 17.03.2011)
- 7 Алехина О.Е. Подготовка и переподготовка кадров. // Управление кадрами. – 2012. - № 1. – С. 50-52.
- 8 Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л. Управление кадрами: Учебник для вузов/. – М.: Банки и биржи ЮНИТИ 2011. – С. 198 – 301

БУТАКОВА М. И.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации,
Челябинский филиал

BUTAKOVA M.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ БУХГАЛТЕРА PROFESSIONAL RISK OF AN ACCOUNTANT

Аннотация

В любой профессии существуют свои риски и профессия бухгалтера этому не исключение. В работе описаны самые главные риски данной профессии, а также ответственность бухгалтера за различные нарушения.

Abstract

Every profession has its own risks and the accounting profession is no exception to this. The paper describes the main risks of the profession, as well as the responsibility of an accountant for various violations.

Ключевые слова: бухгалтер, риск, ответственность.

Keywords: accountant, risk, responsibility.

Бухгалтер – это специалист, который ведет бухгалтерский учет в организации, в соответствии с действующими законами. Ни одна организация не может отказаться от бухгалтера. К обязанностям бухгалтера относится ведение бухгалтерского учета хозяйственной деятельности организации, начисление заработной платы работникам организации, составление финансовой и налоговой отчетности и др.

Профессия бухгалтера является важной, а также общественно значимой, потому что бухгалтер ответственен перед руководством, персоналом организации, кредиторами, клиентами, государством и обществом в целом. На базе информации, которую формирует бухгалтер в бухгалтерском учете и предоставляет ее, принимаются управленческие решения, от которых зависит благосостояние организации и собственников бизнеса. Поэтому, профессия бухгалтера, в силу своей особой ответственности и значимости связана с некими рисками.

Под профессиональным риском бухгалтера В.В. Цыпленков понимает «возникновение события, связанного с бухгалтерской деятельностью, которое приведет или может привести к имущественным, финансовым и репутационным потерям организации из-за неправомерных действий или

ненадлежащего выполнения бухгалтером своих функциональных обязанностей, а также неблагоприятного влияния (воздействия рыночной среды)»[7].

В.В. Цыпленков представляет следующий список профессиональных рисков бухгалтера :

1 Риск ненадлежащей организации системы внутреннего контроля и недостоверное ведение учета фактов хозяйственной жизни организации, отсутствие текущего и стратегического анализа деятельности организации

2 Риск снижения (несоответствия) профессиональных компетенций бухгалтера

3 Риск бизнес-среды

4 Гражданско-правовой риск

5 Налоговый риск

Самым первым и важным риском является риск ненадлежащей организации внутреннего контроля и недостоверное ведение учета фактов хозяйственной жизни, отсутствие эффективного текущего и стратегического анализа. Они есть в любой организации, где учетные и контрольные вопросы не являются элементом корпоративного управления. Контроль экономических выгод и активов, контроль за дебиторской задолженностью и расчетами - это обязательные условия эффективности и стабильности бизнеса. Внутренний контроль не может быть эффективным без осуществления некоторых требований: очень важно отражать хозяйственные операции в момент их совершения, в полном объеме, данные аналитического учета не должны противоречить данным синтетического учета.

Очень важно достоверно вести учет фактов хозяйственной жизни, соблюдать нормы, установленные положением по бухгалтерскому учету (в дальнейшем ПБУ) и другими нормативными актами, регулирующие правила ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. Недостоверное ведение учета обусловлено: неотражением в учете важной информации, нарушением учетной политики организации и т.д.

В работе бухгалтеру нужно соблюдать положения учетной политики, принятой в организации. Грамотное ведение учетной политики уменьшает риски бухгалтера.

Учетная политика в широком смысле – это выбор между альтернативными вариантами ведения учета [4].

Неверное ведение учета может быть связано с избеганием от налогов, т.е. преднамеренное отражение в регистрах бухгалтерского учета ложной информации, намеренным невыполнением законодательных норм и предписаний, а также нарушением учетной политики.

Далее следует риск снижения (несоответствия) профессиональных компетенций бухгалтера. Он связан с необходимостью постоянной актуализации знаний, отслеживанием изменений законодательства и прочее.

Риск бизнес-среды зависит от изменений происходящих экономических процессов и от явлений, протекающих во внешней и внутренней рыночной среде.

Для уменьшения риска бизнес-среды бухгалтер должен обеспечивать истинное отражение фактов хозяйственной жизни организации, предоставлять руководству расчеты экономических результатов и возможных потерь, результаты факторного анализа, базирующихся на действительных показателях бухгалтерского учета.

Гражданско-правовой риск связаны со степенью исполнения организацией действующего законодательства. Нарушения или несоответствие приводят к претензиям со стороны регулирующих и контролирурующих органов, уплате организацией штрафов и пеней.

Степенью соблюдения организацией законодательства по налогам и сборам определяется налоговый риск.

За невыполнение своей работы или нарушением законов, бухгалтера возможно привлекут к ответственности.

Существует четыре вида ответственности бухгалтеров:

1 дисциплинарная

2 материальная

3 административная

4 уголовная

Дисциплинарная ответственность. К такой ответственности привлекают за нарушение трудовой дисциплины.

В ст. 192 Трудового кодекса РФ прописаны виды взыскания. Это может быть либо выговор, либо замечание, либо увольнение [1]. Увольнение возможно только в случаях, которые есть в Трудовом кодексе.

Дисциплинарные взыскания применимы к бухгалтеру только в том случае, если им не были исполнены его трудовые обязанности, прописанные в трудовом договоре.

Материальная ответственность. Такая ответственность наступает, если из-за действий бухгалтера, организации был нанесен ущерб. При этом ответственность возлагается лишь за прямой ущерб, нанесенный предприятию. Если между бухгалтером и организацией отсутствует договор о полной материальной ответственности, то ущерб нужно возместить в размере, не превышающем среднемесячный заработок. Если же такое условие есть, то ущерб возмещается полностью. Право фирмы заключать с бухгалтером договор о полной материальной ответственности, прописано в ст. 243 Трудового кодекса.

Административная ответственность. При административном правонарушении, ответственность может возлагаться не только на организацию, но и на должностное лицо, виновное в нарушении. Таковым часто оказывается главный бухгалтер.

Например: за грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления отчетности – штраф от 2000 до 3000 рублей, за нарушение сроков предоставления обязательных документов в налоговую инспекцию – предупреждение или штраф от 300 до 500 рублей, за непредставление обязательных документов в налоговую инспекцию – штраф от 300 до 500 рублей, за нарушение сроков и порядка представления информации по валютным операциям – штраф от 4000 до 5000 рублей.

Уголовная ответственность. К такой ответственности бухгалтера могут привлечь по ст. 199 Уголовного кодекса [2]. Данная статья устанавливает наказание за уклонение от уплаты налогов и (или) сборов путем: указания в документах ложных сведений, непредставления в инспекцию обязательных документов.

За данные нарушения предусмотрены следующие наказания: либо штраф от 100 тыс. до 30 тыс. рублей, либо арест от 4 до 6 месяцев, либо лишение свободы до двух лет с запретом занимать определенные должности.

В заключении нужно отметить, что профессиональные риски бухгалтера становятся неотделимой частью от его работы и, видимо, будут возрастать. Вместе с этим возрастает и ответственность бухгалтера перед организацией. Поэтому, существует необходимость в четком разделении рисков между всеми должностными лицами организации. Таким образом возможно разделить должностные обязанности между всеми сотрудниками организации.

Список литературы

1 Трудовой кодекс РФ. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12125268/paragraph/6963504:1>.

2 Уголовный кодекс РФ. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/10108000/paragraph/26654339:3>.

3 Дерюгина С. Ответственность бухгалтера. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: // <http://ppt.ru/>.2005.

4 Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: учеб. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006. - 592 с.

5 Максимова Т.В. Расчет налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта: теория и практика / Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент, 2015. Т9 №2. - 110-116 с.

6 Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии: учебно-практ. пособие. М.: проспект, 2007. - 496 с.

7 Цыплёнков В.В. Профессиональные риски бухгалтера // Бухгалтерский учет. 2009. №9. - 38-41 с.

ГОЛОВИНА Д.В.

ГБПОУ Южно-Уральский государственный технический колледж

GOLOVIN D.V.

GBPOU South Ural State Technical College

ПРОБЛЕМЫ УПРОЩЕННОГО ПОРЯДКА РЕГИСТРАЦИИ НЕДВИЖИМОСТИ В СОБСТВЕННОСТЬ

PROBLEMS FACILITATING THE ORDER OF THE PROPERTY

Аннотация

Упрощенный порядок оформления земли в собственность (иными словами, «дачная амнистия») может понадобиться тем, кто приобретал или получал участки давно, еще в советское время. У таких дачников, нет свидетельства, удостоверяющего права на их владения, а зачастую и вовсе нет никаких документов на участок и дом. Есть и такие лица, которые прирезали часть «ничейной» земли к своему участку без разрешения. Подобные юридические неувязки можно ликвидировать по новому закону, — поэтому его и назвали «амнистией».

Abstract

The simplified order of registration of land ownership (in other words, the "dacha Amnesty") may need to those who bought or received the parts a long time ago, in Soviet times. These truckers, no certificates certifying the rights to their property and often there are no documents for the land and a house. There are some persons who slaughtered the part of "no man's" land to his site without permission. Such legal discrepancies could be eliminated under the new law, — so called "Amnesty".

Ключевые слова: упрощенный порядок, дачная амнистия

Keywords: a simplified procedure, the dacha amnesty

Упрощенный порядок регистрации недвижимости в собственность позволяет оформлять документы и регистрировать права собственности на объекты загородной недвижимости (земельный участок, дом, дача, другие постройки) по упрощенной схеме.

Целью работы является исследование сущности упрощенного порядка регистрации загородной недвижимости.

Задачи исследования

– Провести анализ нормативно- правовых документов

– Исследовать порядок оформления земельных участков в собственность.

Право собственности на индивидуальный жилой дом, находящийся в пределах населенного пункта, может быть зарегистрировано в упрощенном порядке (в порядке "дачной амнистии"). Получение разрешения на строительство для этого не требуется до 2015 года.

Порядок оформления в собственность по "дачной амнистии" земельных участков и других объектов недвижимости. Понятие «дачная амнистия» появилось в сентябре 2006 года, когда в силу вступил Федеральный закон от 30 июня 2006 г. № 93-ФЗ. Этот документ позволил гражданам в упрощенном порядке оформить право собственности на земельные участки и построенные на них дома, гаражи, бани, пристройки и другие объекты. Упрощенную процедуру оформления прав на недвижимость и назвали дачной амнистией. Она задумана прежде всего для тех, кто получил земельные участки и построил дома в советские времена или на заре реформ, но до сих пор так и не оформил свои права. Также амнистия нужна владельцам земли со свидетельством о праве собственности старого образца.

В рамках «дачной амнистии» можно узаконить право на:

- индивидуальную жилую недвижимость (дома, которые построены на земельных участках, находящихся в населенных пунктах: городах, деревнях, поселках) ;
- дачные дома (жилые постройки, находящиеся на территории садовых товариществ и кооперативов);
- иную недвижимость (нежилые постройки: гаражи, сараи, хозблоки, бани и т.д.);
- земельные участки, находящиеся на территории населенных пунктов;
- землю в садовых товариществах и кооперативах.

Сейчас для того, чтобы оформить право собственности по дачной амнистии, достаточно сдать в территориальное отделение Росрегистрации необходимые документы. Между тем по общему упрощенному порядку доказывать право собственности на землю и постройки нужно в суде.

Упрощенным порядком нельзя воспользоваться, если земельный участок получен после 30 октября 2001 года, то есть после введения в действие Земельного кодекса РФ. В этом случае право собственности, которое не подтверждено установленными действующим законом документами, нужно доказывать в суде. Также в рамках дачной амнистии нельзя зарегистрировать земельные участки, предоставленные на праве аренды, временного пользования или безвозмездного срочного пользования.

Порядок упрощенной регистрацией объектов недвижимости.

В июле этого года президент подписал Федеральный закон № 174-ФЗ, по которому упрощенный порядок оформления прав на индивидуальные жилые дома, построенные в населенных пунктах: городах, поселках, деревнях и т. п., продлевается до 1 марта 2015 года. Первоначально был установ-

лен срок до 1 января 2010 года. Если право собственности на такие постройки не будет зарегистрировано до 1 марта 2015 года, то его можно будет зарегистрировать и позже. Но только не по упрощенной процедуре, а с помощью обычной системы признания прав, то есть через суд. Что касается других объектов недвижимости (например, дачных домиков, сараев, хозблоков, гаражей), их новый срок упрощенной регистрации не касается. Право собственности на такие постройки, как и на земельные участки, можно оформить всегда (подробнее о сроках регистрации права собственности — ниже). Не все граждане спешат заняться оформлением прав на земельный участок или иной объект недвижимого имущества. Почему?

Связано это с несколькими причинами:

- дороговизна работ по межеванию
- нехватка времени и человеческая лень
- незнание процедуры дачной амнистии.

Многие до сих пор находятся в неведении по поводу того, что они имеют возможность оформить права на недвижимое имущество в упрощенном порядке. Да и не все отличают право собственности, например, от права пожизненного наследуемого владения или права постоянного (бессрочно) пользования земельным участком. [1]

Объект имущества, способ и срок регистрации права собственности.

Земельный участок, полученный до 30 октября 2001 года в упрощенном порядке, бессрочно. Земельный участок, полученный после 30 октября 2001 года в обычном порядке (через суд), бессрочно. Земельный участок, предоставленный в аренду или самовольно захваченный. Получение права собственности возможно по решению органов местного самоуправления. Индивидуальная жилая недвижимость (дома, находящиеся на территории населенных пунктов) в упрощенном порядке, до 1 марта 2015 года.

Дачные дома и постройки на территории садоводческих товариществ и кооперативов. В упрощенном порядке, бессрочно. Иные постройки (хозблоки, бани, гаражи и т. д.) на территории населенных пунктов в упрощенном порядке, бессрочно[1]

Документальное оформление регистрации права собственности на земельный участок

1. Определиться с правоустанавливающими документами на землю. Сначала нужно собрать правоустанавливающие документы на земельный участок. Это может быть акт о предоставлении земельного участка или старое свидетельство о праве собственности на землю (полученное до 30 октября 2001 года). Также подойдет выписка из похозяйственной книги о наличии у гражданина права на земельный участок. Если никаких документов на руках нет? Их можно получить в органах Федерального архивного агентства (Росархив). Для этого нужно пойти в районную администрацию по местонахождению земельного надела. Там вам дадут (или вы сами прочитаете на стенде) адрес архива, где можно найти соответствующие выписки и акты. Обратите внимание, что архивные копии должны выдаваться в двух экземплярах. [2] Если в архиве нужного документа не нашли, надо искать любые документы. Например, договор купли-продажи здания, в котором указано, что дом находится на таком-то земельном участке; постановление местной администрации о выделении земельного участка и т. д. С этими документами тоже можно регистрировать право собственности. Если же совсем ничего не найдется, то воспользоваться упрощенным порядком не получится и за признанием прав придется обращаться в суд. Суд может признать за вами право собственности, если представить доказательства, что вы фактически пользуетесь данной землей и недвижимостью, построенной на ней. Это могут быть, например, квитанции на оплату коммунальных платежей, объектов благоустройства (проведение газа, водопровода и т. д.). [2]

2. Получить кадастровый паспорт участка Правоустанавливающий документ на землю вы сдаете в районный отдел Роснедвижимости. Через 30 рабочих дней после сдачи документов должен быть изготовлен кадастровый паспорт земельного участка (кадастровая выписка о земельном участке). Несмотря на то, что этот срок прописан в законе, иногда бывают задержки по срокам исполнения. Поэтому лучше заранее узнавать по телефону, готов ваш паспорт или нет. [3]

3. Получить свидетельство о праве собственности на землю. С кадастровой выпиской о земельном участке, общегражданским паспортом и квитанцией на оплату госпошлины (100 руб.) вы идете в районное отделение Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росрегистрация). Там по образцу заполняете заявление о государственной регистрации права собственности и вместе с другими документами сдаете его. Через 30 дней вы должны получить свидетельство о регистрации вашего права собственности на земельный участок. Правда, иногда этот срок затягивают, поэтому о готовности свидетельства о праве собственности на землю лучше узнать заранее. [4]

Порядок регистрации права собственности на строения. Зарегистрировать право собственности можно на любую постройку: индивидуальный дом, дачный домик, баню, сарай, гараж и т.д.

1. Получить кадастровый паспорт земельного участка
Как получить кадастровый паспорт земельного участка, мы рассказали выше. Однако этот документ нужен только в том случае, если вы оформляете в собственность постройки, находящиеся в черте населенных пунктов. Если же вы построили что-то на участке, предназначенном для ведения дачного хозяйства, достаточно будет правоустанавливающих документов на землю.

2. Обратиться в БТИ за кадастровым паспортом строения
Кадастровый паспорт строения нужен только тем, кто регистрирует право собственности на индивидуальный дом, построенный в черте населенных пунктов. [5]
Для получения кадастрового паспорта объекта индивидуального строительства необходимо обратиться в местное БТИ. Сотрудники бюро должны будут выехать на место, осмотреть постройку и определить все данные, необходимые для составления такого паспорта (высота строения, материал, из которого сделан, метраж, определение координат на местности и т.д.). Эта услуга платная, причем цена в каждом регионе своя.
Если есть паспорт объекта индивидуального жилищного строительства старого образца (технический, полученный вами до 1 марта 2008 года), то кадастровый паспорт получать не нужно. Документ старого образца вполне подойдет для госрегистрации права собственности на строение.

3. Получить свидетельство о праве собственности на строение
С необходимыми документами вы отправляетесь в районное отделение Росрегистрации. Если регистрируете право собственности на индивидуальный дом, который находится в населенном пункте, — это кадастровые паспорта объекта строительства и земельного участка. Если речь идет о регистрации права на другие постройки, которые находятся на территории надела в населенном пункте, — только кадастровый паспорт земельного участка. Если надо зарегистрировать право собственности на дачный дом и другие строения на садовом участке — правоустанавливающие документы на землю. Кроме того, при себе нужно иметь общегражданский паспорт и квитанцию на оплату госпошлины (100 руб.) за каждый регистрируемый объект. В отделении Росрегистрации вам нужно будет заполнить специальную декларацию об объекте недвижимости, где указываются все параметры строения, а по образцу заполнить заявление о регистрации права собственности на недвижимость. Через 30 дней после сдачи всех документов свидетельство о праве собственности на объект индивидуального строительства должно быть готово. [6]

Можно ли оформить в собственность «ничейный» участок? Распространена такая ситуация: дачники начинают выращивать картофель на «ничейной» земле, которая прилегает к их участку. Встает вопрос: можно ли оформить такой участок в собственность? - Можно, но только вне рамок дачной амнистии.

Если вы высаживаете на бесхозной земле овощи, считается, что вы её самовольно захватили. По закону, если такой участок не частное имущество, вы можете оформить его в аренду или в собственность. Но, как правило, «ничейные» земельные участки принадлежат государству или муниципалитету.

Для этого нужно обратиться в районную администрацию с просьбой предоставить вам данный участок в собственность (форму заявления обычно размещают на стендах муниципалитета). Там установят, есть ли у земли частный собственник. Если его нет, то в месячный срок чиновники должны утвердить и выдать вам схему расположения земельного участка на кадастровом паспорте или кадастровой карте соответствующей территории.

После проведения кадастровых работ, которые вам нужно будет оплатить, местная администрация в двухнедельный срок обязана принять решение о предоставлении земельного участка в собственность (за плату или бесплатно) либо в аренду. [7] Далее в течение недели с вами заключается договор купли-продажи или аренды земли, после чего вы становитесь ее обладателем. Но будьте внимательны: на таких участках нельзя ничего строить, земля будет предоставлена только для ведения подсобного хозяйства.

Список литературы

1 "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 22.10.2014)

2 "Земельный кодекс Российской Федерации" от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015)

3 Федеральный закон от 24.07.2007 N 221-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О государственном кадастре недвижимости" (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015)

4 Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015)

5 Федеральный закон от 30.06.2006 N 93-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества"

6 Ефремов Б.В. «Земельное право России». - М.: Юрайт ., 2011.

7 Земельное право (под ред. С.А. Боголюбова). Учебник. - Проспект: М., 2010.

ДИЯНОВА М.А.

ГБПОУ Южно-Уральский государственный технический колледж

DIYANOVA M. A.

GBPOU the Yuzhno-Ural state technical college

ПРОБЛЕМЫ УЧЁТ РАСХОДОВ ПО СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ

PROBLEMS ACCOUNTING OF EXPENDITURES ON SOCIAL INSURANCE

Аннотация

Кроме заработной платы, работники получают выплаты социального характера (пособия по временной нетрудоспособности, прочие пособия, выплачиваемые за счет Фонда социального страхования РФ и др.). В России существует государственная система социальной защиты населения, частью которой является обязательное социальное страхование. Социальное страхование обеспечивается отчасти организациями и индивидуальными предпринимателями - работодателями, которые выступают в роли страхователей, уплачивая страховые взносы.

Abstract

In addition to wages, workers receive social benefits (benefits for temporary disability and other benefits at the expense of Fund of social insurance of the Russian Federation, etc.). In Russia there is a state system of social protection of the population, part of which is compulsory social insurance. Social insurance is provided in part by the organizations and individual entrepreneurs - employers, which act as insurers, paying the insurance premiums.

Ключевые слова: выплаты социального характера, расчет

Keywords: social benefits, calculation

Большая часть населения нашей страны трудиться и за свой труд получает вознаграждение в виде денежных средств, заработной платы. Кроме заработной платы работники получают выплаты социального характера пособия по временной нетрудоспособности, прочие пособия, выплачиваемые за счет Фонда социального страхования РФ и др.

Тема социального страхования и обеспечения является одной из самых актуальных тем в нашей стране, потому что каждый из нас хоть раз сталкивался с этим, а кому - то еще придется с этим столкнуться.

Целью данной работы является исследование порядка учета расчетов по социальному страхованию и обеспечению. [1]

В ходе исследования необходимо решить следующие задачи:

– рассмотреть нормативную базу учета расчетов;

– ознакомиться с понятием и сущностью расчетов по социальному страхованию и обеспечению;

– проанализировать состояния учета расчетов по социальному страхованию на примере предприятия "УралСтройСервис".

В России существует государственная система социальной защиты населения, частью которой является обязательное социальное страхование.

Социальное страхование обеспечивается отчасти организациями и индивидуальными предпринимателями - работодателями, которые выступают в роли страхователей, уплачивая страховые взносы.

Начисление и порядок уплаты страховых взносов определены федеральным законом от 24 июля 2009г. №212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды».

Объектом налогообложения для исчисления страховых взносов признаются выплаты, вознаграждения и иные доходы, начисляемые работодателем в пользу работника по всем основаниям. [2]

В отличие от других типов страхования социальное страхование является некоммерческим, т.е. не преследует цели получения прибыли. Все доходы, поступающие в фонды социального страхования, в том числе и получаемые от инвестирования временно свободных средств, должны направляться только на социальные цели. [3]

Для функционирования системы социального страхования и обеспечения образуются следующие государственные социальные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования (Федеральный и территориальные).

Страхователи - организации любой организационно-правовой формы, а также граждане, которые должны в соответствии с федеральными законами конкретных видах обязательного социального страхования уплачивать страховые взносы, являющиеся обязательными платежами.

Страховщики - некоммерческие организации, создаваемые для обеспечения прав застрахованных лиц по обязательному социальному страхованию при наступлении страховых случаев.

Застрахованные лица - граждане РФ, а также иностранные граждане и лица без гражданства, работающие по трудовым договорам и лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой, или другие категории граждан, у которых возникают отношения по обязательному социальному страхованию. [4]

Ставки страховых взносов:

- ПФР-22%
- ФСС-2,9%
- ФОМС-5,1%

Расчетной базой для начисления страховых взносов являются выплаты заработной платы. Страхователи начисляют страховые взносы на оплату труда, начисленную по всем основаниям, и на другие источники доходов, установленные федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования. [8]

База для начисления страховых взносов установлена в сумме, не превышающей 711000 руб. нарастающим итогом с начала календарного года. С суммы, превышающей 711 тыс. руб., страховые взносы не взимаются. [5]

1. Расчетным периодом по страховым взносам признается календарный год.

2. Отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие, девять месяцев календарного года, календарный год.

1. Плательщики страховых взносов обязаны своевременно и в полном объеме уплачивать страховые взносы.

2. В случае неуплаты или неполной уплаты страховых взносов в установленный срок производится взыскание недоимки по страховым взносам в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом.

Оплата страховых взносов производится путем перечисления через банк денежных средств в бюджетные и внебюджетные организации. Платежи необходимо перечислять отдельно в каждый из фондов.

Первичным документом является ведомость по начислению страховых взносов.

Организация расчетов по социальному страхованию и обеспечению в "УралСтройСервис".

В бухгалтерском учете ООО "УралСтройСервис" страховые взносы отражаются на счете 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

Аналитический учет ведется отдельно по каждому виду страховых взносов, для этого к счету 69 открываются субсчета:

- 69/1– «Расчеты с ПФР по страховой части трудовой пенсии»;
 69/2– «Расчеты с ФСС по взносам на социальное страхование»;
 69/3– «Расчеты с ФФОМС».

Счет 69 являются пассивными, поэтому начисленные налоги и взносы собираются по кредиту. [6]

На основании анализа данных оборотно-сальдовых ведомостей, представленных в таблицах, можно сделать следующие выводы:

общая сумма налогов и взносов за 2014 год составила 20 492 332,47 рублей. Данная сумма не учитывает налог на доходы физических лиц, так как этот сбор удерживается из начисленной заработной платы работника;

самую большую долю из суммы обязательных платежей составляет налог на прибыль.

Таблица 1 – Оборотно-сальдовая ведомость по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию» за 2014 год

Номер счета	Аналитика	Сальдо на начало периода		Обороты		Сальдо на конец периода	
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
69	Расч. по соц. страхованию		316,737.73	5,052,128.28	4,735,374.71	15.84	
69.1	Социальное страхование		27,989.34	409,292.69	381,298.53	4.82	
69.2	Пенсионное обеспечение		234,772.52	3,725,635.59	3,490,855.53	7.54	
69.2.2	Страховой ПФ		216,477.46	3,468,145.88	3,251,664.23	4.19	
69.2.3	Накопительный ПФ		18,295.06	257,489.71	239,191.30	3.35	
69.3	Медицинское страхование		36,388.41	721,134.00	684,742.45	3.14	
69.3.1	ФФОМС		12,912.11	429,130.00	416,216.00	1.89	
69.3.2	ТФОМС		23,476.30	292,004.00	268,526.45	1.25	

Все начисления и выплаты по страховым взносам начисляются и уплачиваются ООО "УралСтройСервис" в соответствии с законодательством и нормативными актами. [7]

Рекомендации

Для обеспечения контроля расхода средств фонда рекомендуется установить порядок, при котором все плательщики уплачивают полностью в ФСС РФ всю начисленную сумму взноса и потом уже в самом фонде получают возмещение своих расходов.

Внебюджетным фондам надо пойти на снижение ставок (хотя бы на время) отчислений в фонды. Также необходимо внедрять новейшие компьютерные системы и программы, применяемые в зарубежных странах, не только на предприятиях, но в фондах для упрощения и ускорения процедур расчетов с организациями, а также для более строгого контроля со стороны внебюджетных фондов.

Список литературы

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 31.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015)
2. Федеральный закон от 24.07.1998 N 125-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний"
- Федеральный закон от 16.07.1999 N 165-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об основах обязательного социального страхования"
3. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)

4. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования"
5. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)
6. Бухгалтерский учет. Учебник./Муравицкая Н.К. Корчинская Г.И.-М.:КНОРУС, 2010.- 584 с.;
7. Бухгалтерский учет. Учебник./Н.П. Кондраков.-4-е изд., перераб. и доп.-М.:НИЦ Инфра-М, 2013.- 681 с.
8. Бухгалтерский учет. Учебник./Муравицкая Н.К. Корчинская Г.И.-М.:КНОРУС, 2010.- 584 с.;

ИЛЬЧУК Е.А., БУХТИЯРОВА Т.И
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ILCHUK E. A., BUKHTIYAROVA T.I.
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ФОРМИРОВАНИЕ ЗАТРАТ НА ОРГАНИЗАЦИЮ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОАО "РОСПЕЧАТЬ".

FORMATION COSTS AND ORGANIZATION THE MANAGEMENT OF JSC "ROSPECHAT".

Аннотация

Анализ, контроль и учет формирования затрат на организацию и управление деятельностью предприятия требует особого внимания при принятии решений. Учет затрат ОАО "Роспечать" ведется простым "котловым" методом. Результаты подтверждают необходимость изменений политики формирования и распределения затрат.

Abstract

Analysis, control and accounting of expenses formation for the organization and management of enterprises requires special attention when making decisions. Cost accounting of OJSC "Rospechat" is simple "boiler" method. The results confirm the need for policy changes of formation and distribution costs.

Ключевые слова: формирование затрат, анализ затрат.

Keywords: formation costs, cost analysis.

Учетно-аналитическое обеспечение является информационной базой принятия управленческих решений. В современных условиях, в связи с изменением среды, система учетно-аналитического обеспечения требует оперативности и объективности [2].

Анализ структуры затрат в поэлементном разрезе ОАО «Роспечать» (рисунок 1), показал снижение материальных затрат (0,31%), оплата труда снизилась (0,3%), страховые взносы снизились (0,09%), амортизация увеличилась (0,54%), прочие затраты увеличились (0,16%). Отсутствие на предприятии политики управления прочими затратами и определение путей их снижения привело к их росту.

В действующей практике ОАО «Роспечать» для обобщения затрат используется «котловой» метод. Объектом экономического управления являются затраты, расходы предприятия [3].

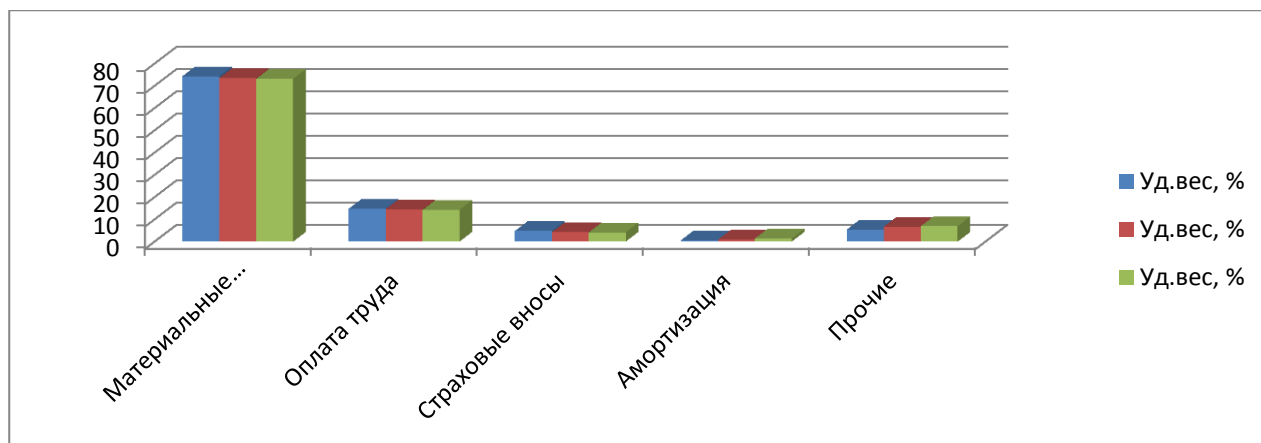


Рисунок 1 – Структура затрат ОАО "Роспечать" по элементам за 2012-2014 г.г

По обследуемому предприятию ОАО «Роспечать» можно сделать вывод, что оно является материалоемким. В структуре затрат ОАО "Роспечать" наибольший удельный вес приходится на материальные затраты (73,18 в 2014 г.).

Для ОАО «Роспечать» характерна негативная тенденция: общие затраты снижаются, а прочие расходы увеличиваются.

Для принятия решений по повышению эффективности деятельности ОАО «Роспечать» выполнен анализ основных показателей (рисунок 2).

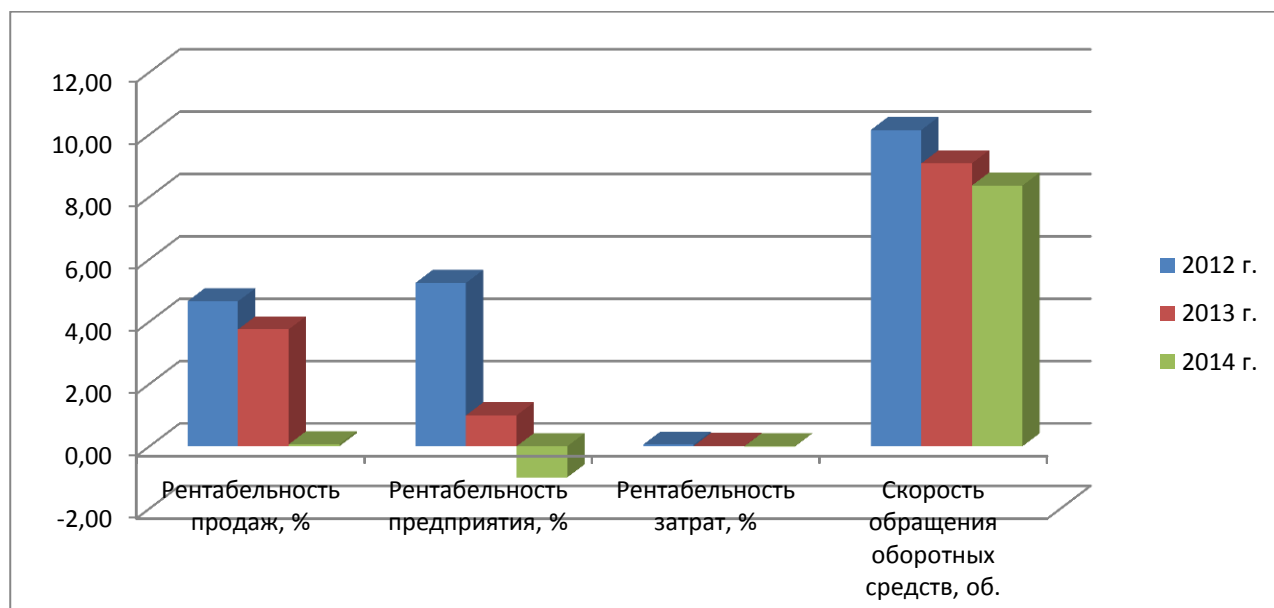


Рисунок 2 – Экономические показатели деятельности ОАО "Роспечать" 2012-2014 г.г.

По итогам 2014 г. рентабельность продаж ОАО «Роспечать» снизилась на 3,06% (от 0,9% до -3,69%), что свидетельствует о снижении спроса на продукцию.

Рентабельность предприятия снизилась за 2014 год на 1,99% (от -4,25% до -1,99%), что связано со снижением продаж продукции.

Уменьшение фондоотдачи снизило продажу продукции на сумму 131 666,50 тыс.руб. * (-2,23) = (-293 616,30) тыс.руб., что свидетельствует о снижении эффективности использования основных фондов и отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия.

Увеличение показателя фондоемкости показывает снижение эффективности продажи продукции на 0,0038%.

Длительность оборота запасов за 2014 г. составила 43,64 дня, что на 3,43 дня больше, чем за 2013г.

Скорость обращения оборотных средств за 2014 г. составила 8,36%, по сравнению с 2013 г. произошло снижение на 0,71% (от -1,07% до -0,71%).

За 2014 г. происходит снижение экономического потенциала предприятия.

Снижение рентабельности деятельности является негативным фактором [5]. Обеспечить рост рентабельности деятельности возможно в результате:

- а) в результате проведения мер по повышению прибыли;
- б) организации системы управления снижения затрат.

Для обеспечения безубыточности деятельности ОАО «Роспечать» необходимо сформировать маркетинговую стратегию.

Учитывая взаимодействие финансового обеспечения и экономического развития, определены динамические изменения показателей финансовой устойчивости и установлены их отклонения от нормативных значений (рисунок 3) в ОАО «Роспечать».

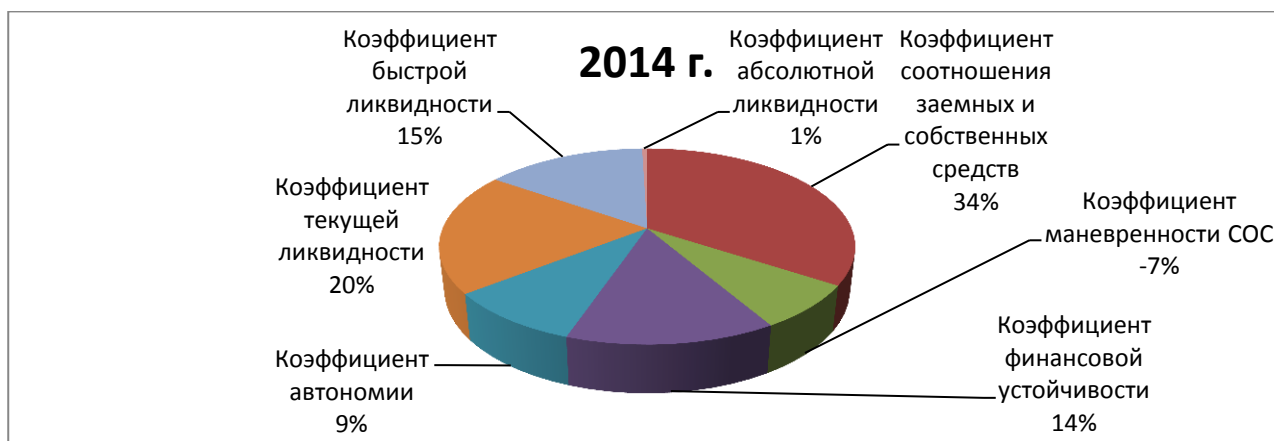


Рисунок 3 – Показатели финансовой устойчивости и ликвидности ОАО "Роспечать" 2014 г.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, что организация зависит от заемных средств, при нормальном значении меньше 0,7, коэффициент за 2014 г. составляет 1,49.

Наблюдается негативная тенденция снижения данного показателя, предприятию необходимо разработать комплекс мероприятий по обеспечению роста собственных оборотных средств, для финансирования основной деятельности.

Коэффициент обеспеченности собственными материальными оборотными активами за 2014 г. составил (-0,52). Уровень показателя значительно ниже нормативного значения, т.е. собственные оборотные средства могут покрыть лишь часть материальных запасов.

Показатель коэффициента обеспеченности собственными оборотными активами за 2014 г. (-0,14) свидетельствует о том, что финансирование оборотных средств зависит от заемных источников.

Коэффициент маневренности составляет на начало 2014 г. 0,61, на конец 2014 г. (-0,32). Коэффициент находится на уровне критического.

Организация не имеет возможности для свободного финансового маневрирования, так как доля собственных средств, инвестированных в наиболее мобильные активы, значительно ниже критического уровня.

Рост коэффициента финансовой устойчивости до 0,6 за 2014 г. означает увеличение доли заемных средств в финансировании ОАО «Роспечать».

Коэффициент автономии за 2014 г. составил 0,4, что говорит о зависимости ОАО «Роспечать» от заемных источников средств.

Коэффициент текущей ликвидности за 2014 г. более чем в два раза ниже нормального значения и составил на конец периода 0,88, поэтому организация не сможет погасить текущие обязательства даже за счет реализации оборотных активов.

Коэффициент быстрой ликвидности за 2014 г. составил 0,65, что говорит о снижении кредитоспособности ОАО «Роспечать».

Коэффициент абсолютной ликвидности на конец 2014 г. составил 0,02 при нормальном ограничении 0,2, поэтому организация не сможет погасить срочные обязательства перед кредиторами. В динамике происходит снижение данных коэффициентов с каждым отчетным периодом.

По итогам коэффициентного анализа бухгалтерского баланса ОАО "Роспечать" можно сделать обобщающий вывод о недостаточной степени согласования программ, которые обеспечивают: устойчивость финансового состояния данной организации; достаточно высокий уровень сокращения финансового риска и эффективность деятельности.

Эффективность использования ресурсов характеризуется установлением удельных расходов ресурсов на 1 рубль выручки (рисунок 4).

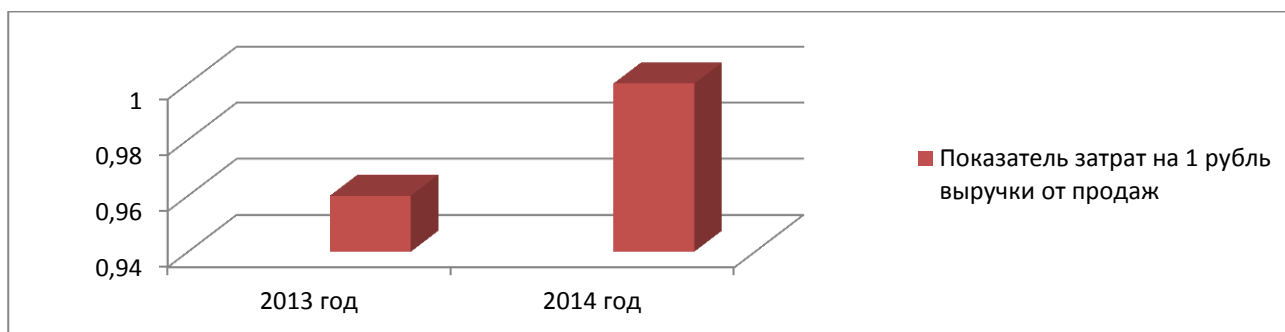


Рисунок 4 – Удельные расходы ресурсов на 1 рубль выручки ОАО «Роспечать» 2013-2014 г.г.

В этих условиях ОАО «Роспечать» необходимо сформировать систему управления затратами с тем, чтобы обеспечить оптимальное соотношение выручки от продаж и затрат. Выручка не может быть снижена более чем на 10%, поскольку в противном случае может возникнуть необходимость в дополнительных источниках денежных средств, для покрытия недостатка в выручке.

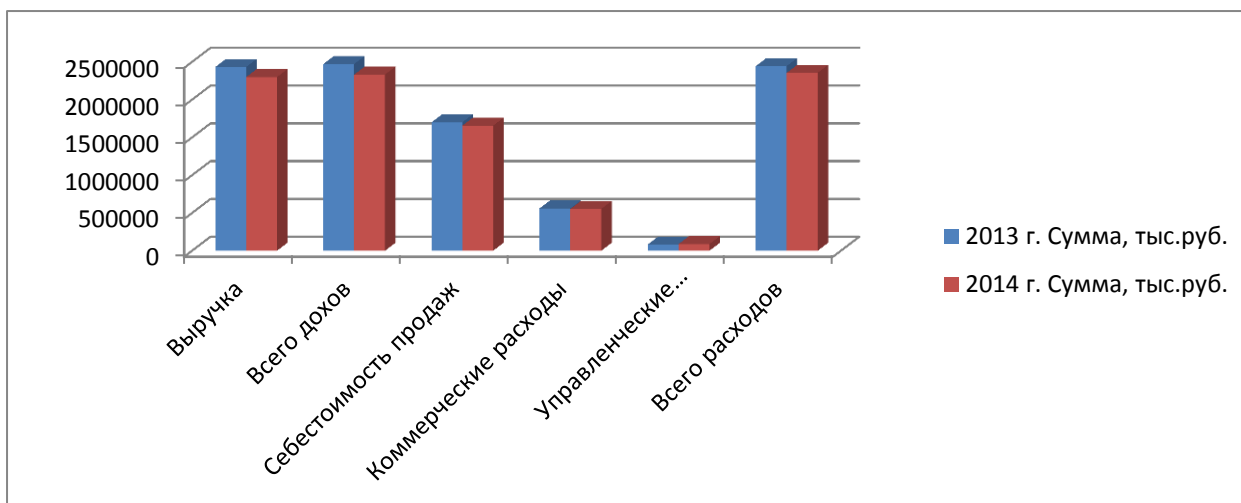
Состав, структура и динамика доходов и расходов ОАО «Роспечать» (рисунок 5).

Выручка от реализации товаров является основным источником дохода организации [1]. Доля выручки в совокупном доходе составляет более 98%.

К снижению общих доходов в отчетном году (98%) привело снижение выручки на 133 757 тыс.руб., снижение процентов к получению на 5 386 тыс.руб., снижение прочих доходов на 499 тыс.руб.

Для реализации недостатка в части снижения доходов необходим анализ ассортиментной политики на обследуемом предприятии.

Увеличение прочих расходов в ОАО «Роспечать» нельзя считать положительным и в этих условиях возникает потребность рассмотрения штатной расстановки управляющего персонала в ча-



сти доплат, надбавок, премирования.

Рисунок 5 – Состав, структура и динамика доходов и расходов ОАО «Роспечать»

На изменение превышения расходов над доходами за 2014 г. на 50 263 тыс.руб. в рассмотренных периодах повлияло изменения в структуре и динамике доходов и расходов в отчетном периоде по сравнению с прошлым. Данная система также подтверждает необходимость организации управленческого учета затрат.

Снижение коммерческих расходов и процентов к уплате в составе расходов оказал влияние на общую сумму расходов. Соответственно, и соотношение доходов и расходов в 2014 г. изменилось под влиянием данных факторов.

В этом случае для ОАО «Роспечать» центром ответственности за уровень доходов может быть каждый филиал, а за уровень расходов все предприятие в целом. В системе материального поощрения целесообразно установить материальные поощрения по принципу «Участие в прибыли».

Критерием, комплексно характеризующим эффективность деятельности организации, может быть признан показатель экономической рентабельности, с помощью которого можно оценить эффективность принятых управленческих решений. Основной задачей факторного анализа является поиск путей снижения затрат ОАО «Роспечать».

Факторный анализ рентабельности продаж представлен на рисунке 6.

1) Рентабельность продаж снизилась на 5,60% за счёт сокращения выручки от продаж на (-133757) тыс.руб., или на 5,5%;

2) Сокращение себестоимости продаж за 2014 г. на 43 561 тыс.руб. привело к росту результативного показателя на 1,90%;

3) Снижение коммерческих расходов на 6 273 тыс. руб., или 1,12%, положительно отразилось на показателе рентабельности продаж, вызвав его увеличение на 0,27%;

4) Рост управленческих расходов на 5 843 тыс.руб., или 7,15%, привёл к сокращению рентабельности на 0,25%.

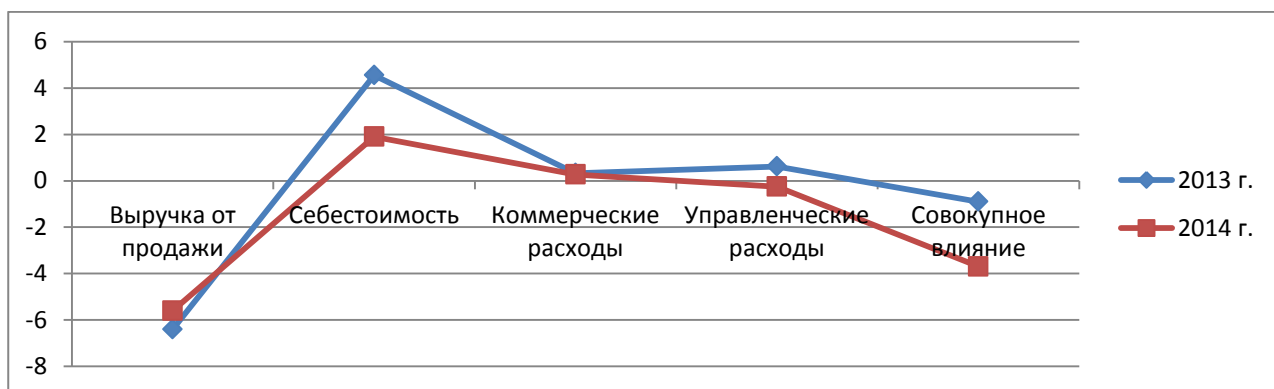


Рисунок 6 – Оценка влияния факторов на результативный показатель – рентабельность продаж

Исходя из полученных факторов и их влияния, можно сделать вывод о необходимости сокращения негативного влияния таких факторов как себестоимость и коммерческие и управленческие расходы, путём сокращения их значений. Негативное влияние можно сократить путём увеличения объёма продаж и, как следствие, выручки.

В рамках предполагаемого экономического управления может и должна быть организована система бюджетирования, которая должна быть ориентирована на комплекс мероприятий по согласованию бюджета продаж, бюджета закупа, бюджета расходов.

Основными документами в данном случае являются – прогнозный баланс, бюджет расходов и доходов, и бюджет движения денежных средств [4].

Консолидируя имеющуюся информацию, руководство ОАО «Роспечать» формирует реальный финансовый план на заданный период времени, с помощью которого будет эффективно управлять денежными потоками (рисунок 7).

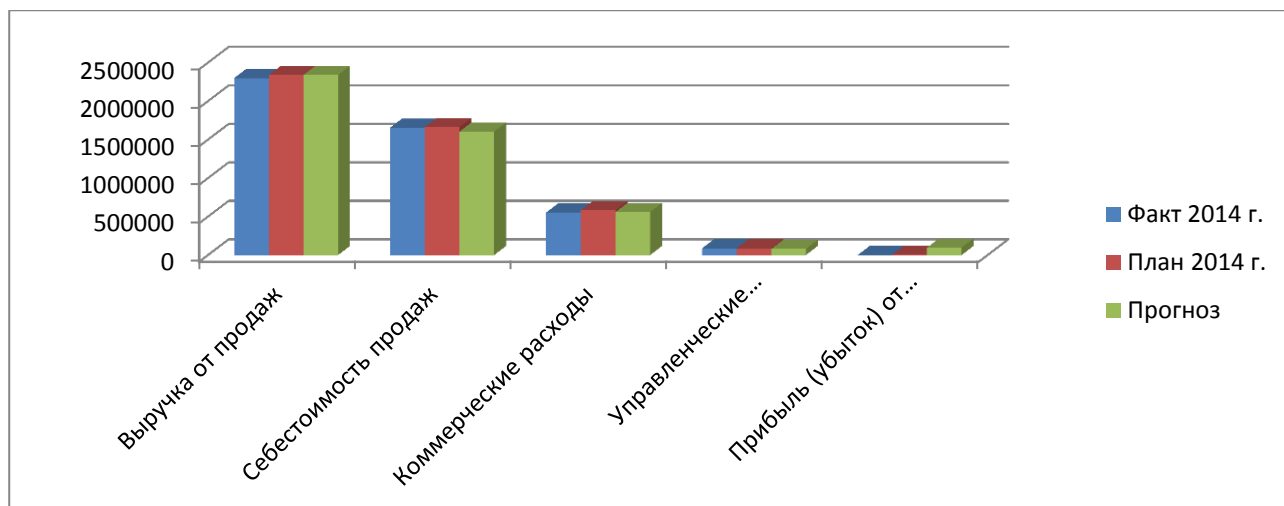


Рисунок 7 – Бюджет доходов, расходов, результатов ОАО «Роспечать» на 2014 г.

По представленному бюджету доходов, расходов и результатов ОАО «Роспечать» можно сделать следующие выводы: а) не выполняется план продаж (от 94% до 98%), т.е. целесообразно пересмотреть номенклатурный ряд продукции, ценовой фактор, качество продукции и другие факторы.

Отклонение себестоимости за 2014 г. незначительное (0,5%) и не опережает в рамках дополнительного риска 5% снижения выручки от продаж, поэтому абсолютно оправдывает действующая система управления расходами.

Отклонение коммерческих расходов также незначительное (0,05%), что объясняется спецификой организации ОАО «Роспечать» (наличие филиалов в г.Златоуст, к.Кыштым, г.Магнитогорск, г.Миасс, г.Озерск, г.Снежинск, г.Тюмень, г.Усть-Катав, г.Южноуральск).

Наиболее сильное влияние может быть фактора управленческих расходов, поскольку они не только опережают себестоимость в целом, но и в отдельных случаях превышают темпы выручки (99,7% по плану 2014 и 107% по сравнению с 2013 г.).

Данные выводы подтверждают необходимость внедрения системы бюджетирования доходов и расходов по каждому подразделению более жестких в сравнении с действующей практикой, принятие участия руководителей в организации управления по принципу «Участие в прибыли».

Установление в организации жесткой финансовой дисциплины, когда решение о расходах имеет право принимать одно лицо или несколько ответственных лиц, четко оговоренных приказом руководителя компании, что позволит снизить коммерческие расходы и повысить объем продаж.

Список литературы

1. Бариленко В. И. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для вузов / М.: КноРус. 2010.
2. Кальницкая И.В. Интегрированная учетно-аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет - 2014. - № 22.
3. Петухина Е.Н. Основной подход при классификации затрат на производство продукции (работ, услуг) на предприятии. // Вестник НГИЭИ 2012. - №12.
4. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: учебник / Пласкова Н.С. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.:Эксмо, 2010. - с. 11.
5. Фаттахова Г.Я. Рентабельность и факторы на нее влияющие // Экономические науки. – 2010. - № 66. – С. 19 – 22.

КОНОВАЛОВА Ю.В.

ГБПОУ Южно-Уральский государственный технический колледж

KONOVALOVA Y.V.

GBPOU the Yuzhno-Ural state technical college

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ

HOSPITALITY ACCOUNTING FEATURES

Аннотация

Любая компания в целях расширения сотрудничества со своими партнерами и налаживания новых деловых контактов осуществляет представительские расходы, которые порой могут составлять весьма значительную долю в финансовых расходах организации. В последние годы отмечается устойчивая тенденция роста этих затрат. Налоговое законодательство предусматривает право налогоплательщиков уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль на сумму этих расходов. Перед бухгалтером встает непростая задача – доказать налоговикам обоснованность включения тех или иных затрат в состав представительских расходов и, соответственно, правомерность их налогового учета.

Abstract

Any company in order to expand cooperation with its partners and establishing new business contacts provides representation expenses, which can sometimes amount to quite a significant share in the financial expenses of the organization. In recent years there has been a steady trend of growth of these costs. The tax law provides for the right of taxpayers to reduce taxable base under the profit tax in the amount of these costs. Before the accountant gets a difficult task – to prove to the tax authorities the validity of inclusion of certain costs in the representation expenses and, accordingly, the legality of their tax accounting.

Ключевые слова: представительские расходы, документальное оформление
Keywords: hospitality, documenting

В условиях современного предпринимательского рынка трудно представить себе организацию, которая существовала бы обособленно, не имея каких-либо связей с другими субъектами хозяйственной деятельности. Занимаясь бизнесом, организация нередко проводит встречи и приемы представителей других организаций, в результате проведения которых заключает необходимые ему сделки. Однако проведение таких встреч влечет за собой определенные затраты. Такие затраты, являясь по своей сути коммерческими, составляют, так называемые, представительские расходы. Представительские расходы – это основа бизнеса, это расходы, без которых не обходится на сегодняшний день ни одна уважающая себя компания. [1]

Цель работы: исследовать понятие «представительские расходы», проблемы бухгалтерского и налогового учета

Задачи исследования

- Исследовать структуру представительских расходов
- Проанализировать порядок бухгалтерского и налогового учета представительских расходов

К представительским расходам относятся расходы налогоплательщика на официальный прием и (или) обслуживание представителей других организаций, участвующих в переговорах в целях установления и (или) поддержания взаимного сотрудничества, а также участников, прибывших на заседания совета директоров (правления) или иного руководящего органа налогоплательщика, независимо от места проведения указанных мероприятий. [2]

Виды представительских расходов

В качестве представительских расходов можно учесть следующие затраты:

1. Расходы на проведение официального приема (завтрака, обеда или иного аналогичного мероприятия) для представителей других организаций, а также официальных лиц организации-налогоплательщика, участвующих в переговорах.

Место проведения официальной встречи также может быть любым, например, рабочий офис, ресторан, бизнес-центр и т.д. Главное условие – официальный характер проводимого представительского мероприятия, который следует из подтверждающих документов. [3]

Запрещается учитывать в качестве представительских расходов на организацию развлечений, отдыха, профилактики или лечения заболеваний.

Нередко представительский прием сопровождается дополнительными затратами, которые не относятся к представительским расходам:

- оформление зала, приобретение призов, дипломов для представителей других организаций, например, для награждения лучших клиентов (Письмо Минфина РФ от 25.03.2010 № 03-03-06/1/176);

- подарки и сувениры, которые вручаются деловым партнерам в рамках официального приема (Письмо Минфина России от 16.08.2006 № 03-03-04/136);
- организация программы, которая не имеет отношения к официальной части приема, например, выступление приглашенных артистов (Письмо Минфина России от 01.12.2011 № 03-03-06/1/796).

2. Расходы на транспортное обеспечение доставки участников к месту проведения представительского мероприятия и (или) заседания руководящего органа и обратно.

В соответствии с позицией Минфина, к расходам на транспортное обеспечение относятся затраты на организацию доставки участников непосредственно к месту проведения официального приема. Расходы на покупку авиа- или железнодорожных билетов участникам из других стран или городов, а также расходы на их доставку в гостиницу из аэропорта (вокзала), на проживание в гостинице, на оформление виз не могут быть учтены как представительские (Письмо Минфина России от 01.12.2011 № 03-03-06/1/796, Постановление ФАС МО от 23.05.2011 № КА-А40/4584-11).

3. Расходы на буфетное обслуживание во время переговоров.

В качестве представительских расходов могут быть учтены также расходы на покупку продуктов питания, предназначенных для официального завтрака, обеда или ужина, в том числе на покупку спиртных напитков (Письмо Минфина РФ от 25.03.2010 № 03-03-06/1/176).

4. Расходы на оплату услуг переводчиков, не состоящих в штате налогоплательщика, по обеспечению перевода во время проведения представительских мероприятий.

Документальное подтверждение представительских расходов:

Налоговый кодекс РФ не устанавливает четкого перечня документов, которыми налогоплательщики должны подтверждать представительские расходы. Согласно разъяснениям Минфина, такими документами могут служить (Письмо Минфина России от 10.04.2014 № 03-03-РЗ/16288):

- первичные документы, подтверждающие факт приобретения товаров, работ, услуг (договоры, акты выполненных работ, оказанных услуг, товарные накладные, товарные чеки и т.д.);
- документ, в котором устанавливается взаимосвязь между понесенными расходами и проведенным представительским мероприятием. В качестве такого документа можно составить отчет о проведенном мероприятии.

Помимо отчета не лишним будет составить такие документы, как:

- приказ руководителя о проведении представительского мероприятия, в котором указывается цель предстоящего мероприятия, устанавливаются ответственные лица;
- смета расходов, где устанавливается перечень затрат на проведение мероприятия и их предельная величина. [4]

Налоговый учет представительских расходов

Для расчета налога на прибыль представительские расходы подлежат нормированию: они включаются в состав прочих расходов в сумме, не превышающей 4% от расходов на оплату труда за отчетный (налоговый) период, в котором проводилось представительское мероприятие. Следует учитывать, что расходы на оплату труда включают в себя не только заработную плату работникам, но и:

- оплату по договорам гражданско-правового характера,
- затраты на обязательное страхование,
- дополнительные страховые взносы,
- добровольное медицинское страхование и т.д. (ст. 255 НК РФ).

«Входной» НДС по представительским расходам принимается к вычету только с той суммы затрат, которая учтена при расчете налога на прибыль, то есть с учетом норматива. Если в последующих кварталах текущего года оставшаяся часть представительских расходов укладывается в норматив, то НДС с нее также может быть принят к вычету. [5]

Расчетная часть. Расходы ООО «Актив» на проведение представительского мероприятия в I квартале составили 23 600,00 руб. (в том числе НДС 3 600,00 руб.). Во II квартале представительских расходов не было. Расходы на оплату труда в I квартале – 320 000,00 руб., во II квартале – 370 000,00 руб. Порядок налогового учета представительских расходов будет следующим:

в I квартале:

- норматив для учета представительских расходов – 12 800,00 руб. (320 000,00 x 4%);
- норматив меньше, чем полная сумма представительских расходов, поэтому к учету можно принять 12 800,00 руб.
- НДС, подлежащий вычету – 2 304,00 руб. (12 800,00 x 18%).

- в I полугодии:
- норматив для учета представительских расходов – 27 600,00 руб. $((320\ 000,00 + 370\ 000,00) \times 4\%)$;
- норматив больше, чем полная сумма представительских расходов, поэтому к учету может быть принята оставшаяся часть 7 200,00 руб. $(23\ 600,00 - 3\ 600,00 - 12\ 800,00)$;
- НДС, подлежащий вычету во II квартале – 1 296,00 руб. $(7\ 200,00 \times 18\%)$. [6]

Вывод. В ходе исследования данной работы были получены следующие результаты:

- рассмотрено применение представительских расходов на практике
- изучено нормирование представительских расходов на примере задачи.

Список литературы

- 1 "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015)
- 2 Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете"
- 3 «Буфетное обслуживание» А.Г. Сракобякин, "Налоговое обозрение" № 4 , 2015
- 4 Представительские расходы в налоговом учете» М.С.Кузнецова, "Российский налоговый курьер" № 7 , 2013
- 5 «Прием иностранных партнеров: бухгалтерский учет и налогообложение» Д.Б. Вертополов "Налоговый эксперт" №1 , 2014
- 6 «Списание представительских расходов» Е.Ф. Шариков "Учет на предприятиях торговли" №12 , 2014

КУЗНЕЦОВА Е.А., КОСТИНА О.И.
 Финансовый университет при Правительстве РФ,
 Калужский филиал

KUZNECOVA E.A., KOSTINA O.I.
 Financial University under the Government of the Russian Federation,

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

PROBLEMS OF TAXATION OF SMALL BUSINESS ENTITIES

Аннотация

В статье раскрывается роль налогообложения для малого предпринимательства. Рассматриваются проблемы и характеристика основных видов правонарушений в системе малого бизнеса, а также рассмотрение налоговой системы в целом. Предлагаются мероприятия, связанные с дальнейшим совершенствованием налоговой политики и системы налогообложения.

Abstract

The article explores the role of taxation for small businesses. The problems and the characteristics of main types of offenses in this area, as well as consideration of the tax system as a whole. Some measures related to the further improvement of tax policy and tax system.

Ключевые слова: малый бизнес, налоги, законодательство, налоговая система.

Keywords: small business, taxes, legislation, tax system.

В рыночной экономике малое предпринимательство играет значительную роль. Как показывает мировая практика, малый бизнес является основой экономики, на его долю приходится около 60% ВВП. Субъекты малого предпринимательства перечисляют большую часть налогов в бюджеты разных уровней. Поэтому в России развитие малого бизнеса является одной из основных задач. Бесспорно, развитие невозможно без государственной поддержки и регулирования. Система налогообложения выступает одной из форм государственного воздействия на предпринимательство, в частности, стимулирования к развитию. В данной статье рассматриваются проблемы налогообложения малых предприятий и возможные пути их решения.

В настоящее время основополагающим документом, регулирующим отношения в сфере развития малого и среднего предпринимательства, является Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», принятый в России в 2007 году. Согласно статье 4 вышеуказанного закона к предприятиям малого предпринимательства относятся юридические лица,

численность работников которого составляет от 16 до 100 человек, выручка от реализации товаров (работ, услуг) от 60 млн. до 400 млн. руб.[2]

Малое предпринимательство, как особый сектор рыночной экономики, находится на стадии формирования, и его потенциал используется далеко не полностью. Оно вносит существенный вклад в развитие экономики, а в частности решает проблему занятости, позволяет оперативно реагировать на потребности рынка, способствует развитию конкуренции и так далее. [1]

Однако вклад малого бизнеса в российскую рыночную экономику остается весьма незначительным. Доля малых предприятий в ВВП России составляет около 20%. Это чрезвычайно мало по сравнению с показателем экономически развитых стран. Например, в странах Европы этот показатель достигает 50%. Здесь малый бизнес является непосредственным источником роста экономики страны. Одной из основных причин успешного развития малого бизнеса на Западе является эффективность системы налогообложения, целостное налоговое законодательство и налоговые льготы со стороны государства.

В России действуют два вида налоговых режимов для рассматриваемых субъектов: общий и специальный.

При общей системе налогообложения уплачиваются следующие виды налогов: налог на прибыль организаций (20 %), НДС (13 %), НДС (18%), налог на имущество организаций (1–1,5 %).

Помимо данных налогов, независимо от системы налогообложения, предприниматель обязан уплачивать взносы в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования в размере 30% от заработной платы. Субъектами малого предпринимательства общая система практически не используется.

Вместо этого, в зависимости от различных показателей предприниматели применяют специальные налоговые режимы. В действующем законодательстве России предусмотрено несколько специальных режимов налогообложения малого предпринимательства:

- Единый налог на вмененный доход (ЕНВД);
- Упрощенная система налогообложения (УСН);
- Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН);
- Патентная система налогообложения (ПСН).

В основном малый бизнес использует два вида специальных налоговых режимов: ЕНВД и УСН.

Применение ЕНВД обязательно, вводится властями для отдельных видов деятельности: бытовые услуги, услуги по ремонту, розничная торговля, лотки, палатки, кафе и т.д. При использовании ЕНВД применение других налоговых режимов невозможно. Сумма налога при таком режиме зависит от физических показателей, например от количества работников и т.д. Данный налог имеет преимущество в виде снижения себестоимости продукции, т. к. нет необходимости уплачивать, например НДС.

Большой популярностью среди малых предприятий пользуется УСН. По данной системе малый бизнес может облагаться ставками 6 % и 15 % в зависимости от объекта налогообложения: доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов. Переход на данную систему является добровольным и предприниматель сам решает, будет ли это выгодно ему.

Существующая система налогообложения субъектов малого бизнеса имеет свои недостатки. Первым, и самым значительным является то, что система налогообложения сложна и запутанна. Сегодня уплата налогов требует от предпринимателя профессиональных знаний по учету и налогообложению либо найма высокооплачиваемых специалистов по бухгалтеру и налогам. В России система налогов имеет очень сложную структуру. В ней присутствуют различные налоги, отчисления, акцизы и сборы, которые, по сути, почти ничем друг от друга не отличаются. Однако такая масса платежей приводит к тому, что бухгалтерия предприятий очень часто ошибается при отчислениях налогов, в результате чего предприятие платит пени за несвоевременную уплату налога.

Еще одним немаловажным недостатком является чрезмерно высокое налоговое бремя. Очевидно, что у государства в приоритете фискальные интересы. Сегодня в стране ставки налогов устанавливаются без учета их воздействия на производство, на стимулирование инвестиций и т.д. На практике разорение предприятий различных форм собственности и размеров происходит не редко после уплаты всех налогов.

Проблемы всегда предусматривают поиск путей их решения. Рассмотрим основные тенденции системы налогообложения в России.

Важнейшей задачей государства в настоящее время является создание эффективной системы налогообложения субъектов малого бизнеса, уместной в условиях российской экономики и создающей стимулы для развития малого предпринимательства. Основой этому может служить успешный опыт других стран. Также важно повышать уровень знаний самих предпринимателей в сфере налогообложения. Только при таких условиях российский малый бизнес сможет развиваться и быть конкурентоспособным. [3]

Совершенствование налогообложения субъектов малого предпринимательства должно учитывать интересы как государства, так и малого бизнеса. Поэтому необходим переход от реализации фискальной функции налогообложения к стимулирующей.

В заключении следует отметить, чтобы увеличивалось количество малых предприятий и они стремились вести свой бизнес в легальной, а не теневой экономике, необходима однозначность, стабильность системы налогообложения и справедливый уровень изъятия части доходов.

Список литературы

1 Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие – Калуга: ИД «Эйдос», 2015 г. – 285 с.-(Бакалавриат).

2 Авдеева В.И., Костина О.И., Елистратова Е.Ю. Налоги и налогообложение (учебное пособие). – Калуга: ИД «Эйдос», 2012г. – 158 с.

3 Власенкова В.А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы/В.А Власенкова//Налог.вестн. – 2013. – №2. 3 – 8 с.

4 Степанова Е.В. «Необходимо ли ООО, применяющему упрощенную систему налогообложения, вести бухгалтерский учет?» /Степанова//Изд-во «Спутник+» – М. – 2011. – 177–180 с.

МАКСИМОВА О.А., БУХТИЯРОВА Т.И.

Финансовый университет при правительстве РФ,
Челябинский филиал

MAXIMOVA O.A., BUHTIBAROVA T.I.

Financial university at Government of Russian Federation
Chelyabinsk branch

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

THE ORGANIZATION OF BUSINESS ACCOUNTING IN THE HOUSING AND COMMUNAL SERVICE

Аннотация

В действующей практике социально-ориентированной экономики России малые предприятия в отрасли ЖКХ имеет экономическое значение. Целью учетно-аналитического обеспечения является контроль государственных средств, субсидий и грантов на развитие в данной сфере, а так же практики предпринимательской деятельности для повышения эффективности жилищно-коммунального хозяйства.

Abstract

In the current practice of a socially oriented economy in Russia small businesses in the housing sector have an economic value The purpose of accounting and analytical support is the control of public funds, subsidies and grants for the development in this area, as well as business practice for improving the efficiency of housing and communal services.

Ключевые слова: жилой фонд, доходы, расходы, коммунальное хозяйство.

Keywords: housing, income, expenses, utilities.

Развитие малого предпринимательства и возможность реализации предпринимательской инициативы являются необходимыми условиями успешного развития экономики страны в условиях глобализации. Роль малого бизнеса во многом определяется его особенностями: значительной гибкостью управления, оперативностью реагирования на изменение рыночной конъюнктуры и т.д.

Малое предпринимательство — это институт, который обеспечивает занятость населения, делают среду для проживания более комфортной и удобной.

По состоянию на 1 января 2014 г., по данным Росстата, (выборочное наблюдение), в Российской Федерации зарегистрировано 5,6 млн. субъектов малого предпринимательства, где занято 25% от общей численности занятых в экономике. Сектор малого предпринимательства в России представлен в основном индивидуальными предпринимателями (62,8% от общего количества субъектов малого и среднего предпринимательства) и микропредприятиями (32,7%). Доля малого и среднего бизнеса в ВВП находится на уровне 20-21%. На малые и средние компании приходится только 5-6% от общего объема основных средств и 6% от объема инвестиций в основной капитал в целом по стране [3, 5].

Одним из малых предприятий является ООО «Управляющая компания Ленинского района — 1», которая была зарегистрирована 11 апреля 2007 года.

Основным видом деятельности организации является — управление недвижимым имуществом. Кроме того зарегистрировано в ОКВЭД является: производство малярных и стекольных работ; деятельность в области архитектуры; инженерно-техническое проектирование; геолого-разведочные и геофизические работы; геодезическая и картографическая деятельность; деятельность в области стандартизации и метрологии; деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях; виды деятельности, связанные с решением технических задач, не включенные в другие группировки.

ООО «Управляющая компания Ленинского района — 1» осуществляет начислением и сбором платежей за жилищно-коммунальные услуги. Сбор средств на содержание и текущий ремонт жилого фонда составляет основной вид дохода. Дополнительный доход приносит внутридомовые инженерные оборудования по нежелым помещениям и оказание платных услуг населению. Динамика дохода положительная, выручка за 2014 год превышена на 6 процентов по сравнению с 2012 годом, но уменьшение на 1 процент наблюдается по сравнению с 2013 годом. Принципиальной особенностью рынка ЖКХ является зависимость платежеспособности населения и юридических лиц. ООО «Управляющая компания Ленинского района — 1» обслуживает более 60 домов, общей площадью 306889,8 м², и средней численностью более 12000 человек.

В соответствии с Уставом ООО "Управляющая компания Ленинского района — 1" единоличным исполнительным органом Общества является Директор.

ООО «Управляющая компания Ленинского района — 1» осуществляет свою деятельность на основе государственного и федерального нормативно-превального регулирования, а так же на основании своего устава, приказов, актов.

ООО «Управляющая компания Ленинского района — 1» входит в холдинг компаний ООО «Управляющая компания Ленинского района» (головная организация), ООО «Управляющая компания Ленинского района — 4» и ООО «Управляющая компания Ленинского района — 7» (дочерние организации).

Бухгалтерский учет на предприятии ведет группа бухгалтеров ООО «Управляющая компания Ленинского района» по агентскому договору о бухгалтерских услугах:

- ведению бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций (учет основных средств, товарно-материальных ценностей, затрат на производство, реализации продукции, результатов хозяйственно-финансовой деятельности, расчеты с поставщиками и заказчиками, а также за предоставленные услуги и т.п.);
- разработка и осуществление мероприятий, направленных на соблюдение финансовой дисциплины и рациональное использование ресурсов;
- прием и контроль первичной документации по соответствующим участкам бухгалтерского учета и подготавливает их к счетной обработке;
- составляет отчетных калькуляций себестоимости работ и услуг, выявление источников образования потерь и непроизводительных затрат, подготовка предложений по их предупреждению;
- начисление и перечисление налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты, страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, платежей в банковские учреждения;
- обеспечение руководителей, кредиторов, инвесторов, аудиторов и других пользователей бухгалтерской отчетности сопоставимой и достоверной бухгалтерской информацией по соответствующим направлениям (участкам) учета;

- участие в проведении экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности предприятия по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов.

- осуществление мероприятий по совершенствованию документооборота, разработке и внедрению прогрессивных форм и методов бухгалтерского учета на основе применения современных средств вычислительной техники, проведение инвентаризаций денежных средств и товарно-материальных ценностей;

- способствуют повышению уровня эффективности управления.

Весь бухгалтерский учет на предприятии автоматизирован. На предприятии используется программа «1С бухгалтерия 7.7» для ведения бухгалтерского учета. Данная программа предназначена для организаций, находящихся на общей системе налогообложения. Для начисления налогов по упрощенной системе налогообложения и заработной платы предназначены отдельные базы и программы. Следует отметить, что данный факт тормозит процесс обработки данных и сдачи отчетности. Для совершенствования организации учета на предприятии и упрощения работы бухгалтера хотелось бы рекомендовать предприятию установить программу «1С: Упрощенка 8», либо другую программу, которая предназначена для организаций и индивидуальных предпринимателей, переведенных на упрощенную систему налогообложения (УСН).

Принятие данных рекомендаций позволит руководителю предприятия упростить работу бухгалтера, сократит вероятность ошибок, поможет предприятию укрепить свою финансовую обеспеченность и выполнить задачу по оптимизации налоговых платежей, абсолютно не нарушая Налоговый кодекс.

С точки зрения организации контроля текущей деятельности необходима сама достоверная организация бухгалтерского учета и бухгалтерского процесса. В этом плане в ходе исследования выявлено отсутствие обязательного приложения в учетной политике — графика документооборота.

Внедрение графика документооборота позволит усилить оперативную составляющую контроля текущей деятельности предприятия.

Текущую составляющую контроля представляет либо система внутреннего контроля, либо система внешнего аудита. Поскольку предприятие не подлежит внешнему аудиту, то предлагается ввести систему внутреннего контроля: контроль государственных средств, когда при каждой операции на каждом документе вводится «код», по какой государственной статье ведутся расходы и, соответственно, осуществляется сверка каждой суммы расходов, с тем чтобы избежать злоупотребления использованием государственных средств. Целесообразно в ООО «Управляющая компания Ленинского района — 1» ввести штатную единицу по разработке и ведению внутреннего контроля [2].

Для тактической деятельности предприятия нужно заменить заявительный принцип государственной поддержки на экономически-обоснованный. Для этого необходимо обследовать весь жилфонд на наличие ветхо-аварийного жилья [1].

Для оптимального использования ресурсов нами определен расчетным путем коэффициент обеспеченности (он по ООО «Управляющая компания Ленинского района — 1» меньше единицы). То есть необходимо снизить затраты на содержание ветхого жилья (пересмотреть взаимодействия с подрядчиками и поставщиками; ввести контроль над качеством выполнения услуг и закупаемых материалов; ввести дополнительно в договора условия по возмещению убытков в связи с недобросовестным исполнением услуг и поставленных материалов). Для повышения выручки, целесообразно создать отдел взыскания задолженности населения и юридических лиц (ввести одну штатную единицу – специалист по взысканию задолженности и определить материальное поощрение за снижение дебиторской задолженности).

Для устранения субъективного принятия управленческих решений рекомендуется создать учетно-аналитический совет при директоре ООО «Управляющая компания Ленинского района — 1» по управлению доходами и расходами подразделений. Для осуществления решений в среде бюджетирования целесообразно создать центры ответственности (доходы, расходы, инвестиций, финансовых результатов) [4].

Все вышеперечисленные меры и мероприятия позволят повысить эффективность деятельности ООО «Управляющая компания Ленинского района — 1».

Список литературы

1 Гиндин М.Б. Жилищно-коммунальное хозяйство в российской экономике // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2010. - № 9. – С. 11

2 Донцова Л. Управление в сфере ЖКХ. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. — №14. – С.14-12

3 Доклад о мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в российской федерации/ Москва, Кремль, - 2015г.

4 Кузин, Б.И. Методы и модели управления фирмой. // Материалы сайта www.klerk.

5 Интернет ресурс Федеральной службы Государственной статистики www.gks.ru.

МАРДАСОВА М. Н., БУХТИЯРОВА Т.И.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MARDASOVAM. N.,BUKHTIYAROVAT.I.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinskbranch

ИНФОРМАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС ПРИНЯТИЯ ОБОСНОВАННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

INFORMATION COMPLEX FOR MAKING INFORMED MANAGEMENT DECISIONS

Аннотация

В современных условиях глобальной экономики необходимы новые подходы к управлению, в целях обеспечения эффективности и надежности деятельности предприятия. Проблема изучения этого вопроса является комплексной задачей, предусматривающей рассмотрения ряда вопросов. В статье рассматривается определение сущности экономического анализа, состав информационной базы и процесс принятия рациональных управленческих решений.

Abstract

In the modern global economy requires new approaches to management, in order to ensure the efficiency and reliability of the enterprise. The problem of studying this question is a complex task involving consideration of a number of issues. The article deals with the definition of the essence of economic analysis, the composition of information base and the process of making rational management decisions.

Ключевые слова: учетно – аналитическое обеспечение, экономический анализ, управленческое решение.

Keywords: accounting and analytical support, economic analysis, management decision.

Комплексная проблема управления повышением эффективности деятельности состоит в соединении двух подходов: информационная обеспеченность и личностные стороны решения управленческих задач, что позволяет выявить актуальные аспекты выбора направлений совершенствования управления экономикой и пути их реализации.

Рост оборота организаций по видам экономической деятельности за два сопоставимых периода январь - март 2014 и январь - март 2015 года составляет 116,9 %. В то же время, следует отметить положительную тенденцию изменения роста оборота обрабатывающих производств, который составляет 127,6 %. Оборот по предприятиям транспортной связи находится на уровне 2014 года (Таблица 1)

Таблица 1 - Оборот организаций по видам экономической деятельности в действующих ценах[6]

Виды деятельности	Январь-март 2015	
	Оборот, млн. руб.	В % к январю - марту 2014
1	2	3
Обрабатывающие производства	285225,9	127,6
Строительство	17168,7	101,7
Финансовая деятельность	63,5	100,0
Транспорт и связь	22269,7	100,7

Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	15838,8	98,4
Образование	2177,0	105,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7763,6	104,3

Источник: <http://chelstat.gks.ru/>

Аналитическое обеспечение управления в качестве функции использует средства и методы аналитического изучения состояния деятельности, проблем и ситуаций определяя свойства и характеристики объектов исследования по установленным критериям и показателям, выявляя отклонения от рекомендуемых значений.

Содержание данной важнейшей функции управления заключается в: исследовании экономических процессов, их взаимосвязи, выявлении и систематизации объективных экономических факторов и факторов субъективного порядка; выявлении тенденций и пропорций развития объекта; определении внутрихозяйственных резервов повышения эффективности деятельности организаций для обоснования бизнес-планов, объективной оценки их выполнения.[7]

В системе управления экономической анализ занимает особое место в определении направлений регулирования «узких мест» и устранения причин, обусловивших их возникновение.

Цель экономического анализа заключается в формировании экономически обоснованной оценки результатов хозяйственно-финансовой деятельности коммерческой организации и выявлении внутренних резервов их улучшения. Анализ позволяет выявить динамику и тенденции развития предприятия; резервы средств для дальнейшего развития и т.п. (Таблица 2)

Таблица 2 – Рентабельность организаций по Челябинской области

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	12,5	7,5	8,0	6,6	6,9	4,5	9,8
Рентабельность активов, %	5,7	4,3	5,8	2,0	3,7	-2,3	1,7

Источник: <http://chelstat.gks.ru/>

Что касается представленных данных по рентабельности организаций по проданным товарам можно сказать, что за период с 2008 года по 2014 год наблюдается нестабильное изменение рентабельности от 12,5 % до 4,5% в 2013 году. Наблюдается асинхронное нестабильное изменение показателя рентабельности, что связано либо с ценообразованием, либо с изменением себестоимости продукции в отрасли по Челябинской области в целом. Для более объективной оценки нам предоставляются необходимыми данные по рентабельности активов, но следует отметить, что и здесь идет вихревое изменение рентабельности, по изменению ситуации на внешнем и внутреннем рынках.

Содействуя повышению качества и результативности управленческой деятельности материалы экономического анализа на всех уровнях принятия управленческих решений позволяют оценивать альтернативные решения и курсы действий.

Применение комплексного использования результатов экономического анализа позволяет предприятиям:

- развивать процесс управления производством;
- повышать эффективность деятельности, качественный уровень управленческих решений;
- обеспечивать конкурентоспособность в условиях рыночной экономики.

Управление рисками в условиях конкуренции должно быть основано на постоянных аналитических выводах, изменениях во всех областях деятельности. Так в таблице 3 приедены данные по объему производства основных видов промышленной продукции, что позволяет сделать вывод, что в 2015 году вырос объем производства мяса, макаронных изделий и электроэнергии, в силу роста спроса на рынке сбыта.

Таблица 3 - Производство основных видов промышленной продукции по Челябинской области [6]

	Январь - октябрь 2015	Январь - октябрь 2015 в % к январю - октябрю 2014	Октябрь 2015 в % к октябрю 2014
Материалы строительные нерудные, тыс. м ³	16097,6	91,6	98,4
Мясо и субпродукты - всего, тыс. т	284,0	107,3	113,9
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т	108,9	96,3	96,2
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тыс. т	181,3	97,1	97,0
Макаронные изделия, тыс. т	249,5	106,7	104,9
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, тыс. Т	1988,2	89,4	105,0
Конструкции и детали сборные железобетонные, тыс. м ³	870,6	78,0	74,7
Сталь, тыс. т	14426,4	95,9	92,9
Прокат готовый черных металлов, тыс. т	12378,4	95,7	93,9
Электроэнергия, млн. кВт·ч	21787,2	112,1	117,5

В современных условиях проведение экономического анализа обеспечивает условия подготовки информационной базы и комплекса обоснованных вариантов текущего планирования и перспективного прогнозирования развития хозяйственной деятельности любого предприятия (Рисунок1).

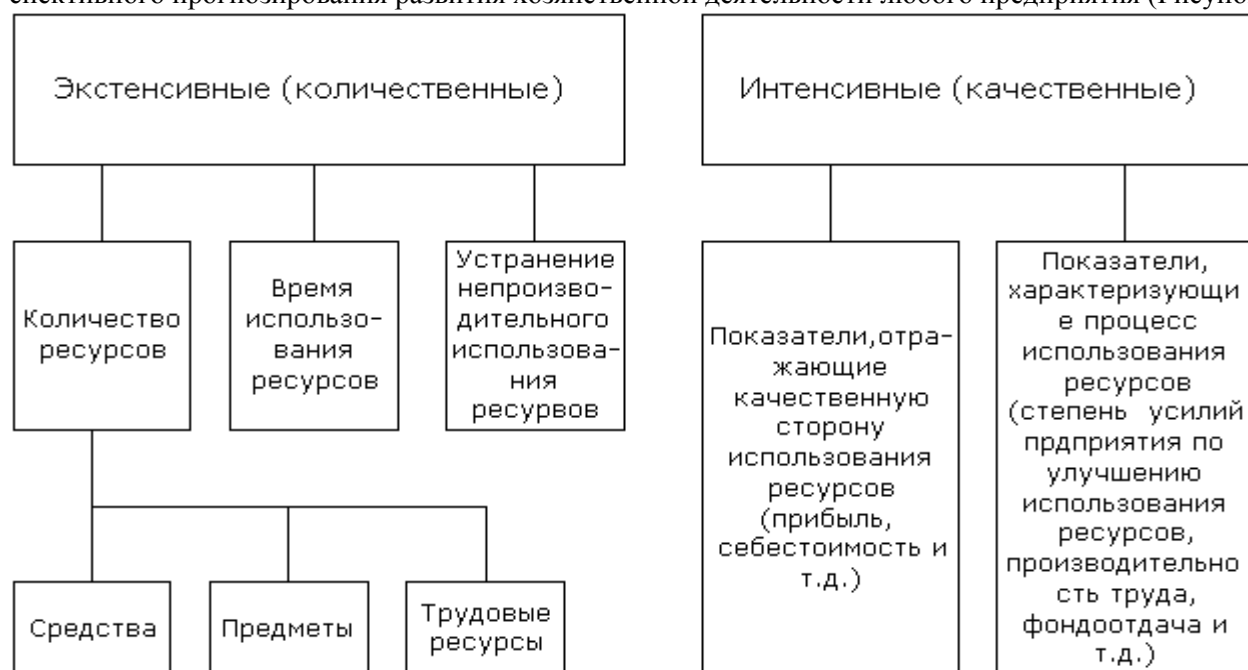


Рисунок 1 - Классификация резервов интенсивного и экстенсивного характера

Важным условием функционирования системы экономического анализа хозяйственной деятельности является качественная и надежная информация, представляющая собой совокупность данных, позволяющих провести анализ, дать объективную оценку и обосновать рациональное управленческое решение. В современных условиях финансового кризиса наиболее актуальны для рассмотрения финансовые показатели (Таблица 4)

Таблица 4 – Коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости организаций

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент автономии, %	51,3	50,3	48,4	44,7	42,9	38,6	43,7
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, %	9,9	-0,8	-11,3	-25,5	-30,0	-45,1	-22,8
Коэффициент текущей ликвидности, %	155,2	150,7	157,0	145,6	130,6	124,0	154,7

Источник: <http://chelstat.gks.ru/>

При формировании информационной базы для проведения анализа сегментов рынка устанавливаются: этапы анализа предприятия (анализ положения предприятия в региональной системе; анализ факторов внешней среды рынка чем определяется спрос, конкуренты, их объемы продаж; анализа факторов внутренней среды - доходы, расходы, результаты, темпы); направления анализа (экономическое развитие предприятия; социальная структура предприятия; анализ рынка, цен, стратегии); экономические показатели; результатитрующий выбор.

Информационная база экономического анализа хозяйственной деятельности должна быть ориентирована на основные цели развития предприятия, учитывать функции руководителей и специалистов.

Информационное (нормативное) обеспечение экономического анализа хозяйственной деятельности должно включать в себя массивы накопленных данных, систему показателей средства описания данных, инструкции методики, регламентирующие процессы преобразования и движения данных, установленные формы документации и т. п. Система показателей должна характеризовать все факторы, учитываемые при решении задач анализа, методы их измерения и расчета, классификации и номенклатуры, кодирования данных и т. п.

В экономической литературе используются различные определения: «информация для принятия решений», «информационное обеспечение» (Х. Андерсон, М. А. Вахрушина, К. Друри, Д. Кондуэлл, М. И. Кутер, Б. Нидлз, Я. В. Соколов, Дж. Фостер, Ч. Т. Хорнгрен, А. Д. Шеремет); «информационное поле предприятия» (О. Д. Каверина, В. А. Чернов); «учетно-информационная система» (Л. И. Хоружий); «аналитическое обеспечение» (А. Ф. Ионова, Г. В. Савицкая, Н. Н. Селезнева); «учетно-аналитическое обеспечение» (О. В. Алексеева, И. В. Алексеева, И. Н. Богатая, С.А., Бороненкова, М. А. Вахрушина, О. Е. Николаева, Ю. В. Радченко, Ф. Б. Риполь-Сарагоси, К. Уорд).

На наш взгляд, более точным определением является определение В.А. Чернова: «...учетно – аналитическое обеспечение это - совокупность внутренних и внешних потоков прямой и обратной информационной связи экономического объекта, методов средств, специалистов, участвующих в процессе обработки информации и выработке управленческих решений.»[2] Данное определение автор рассматривает как совокупность связей всех экономических звеньев предприятия так или иначе участвующих в анализе экономической деятельности.

Конкретное содержание и последовательность управленческой деятельности определяется в литературе авторами не однозначно, но при том основными функциями управления специалисты определяют следующие: бухгалтерский учет и отчетность; контроль и регулирование; анализ и планирование, представляющие собой процесс непрерывных, взаимосвязанных действий замкнутого цикла управления.

В управленческой деятельности предприятий важную роль играет *бухгалтерский учет*. Его значение повышается в условиях реализации международных стандартов *финансовой отчетности*.

Учетно-аналитическая система основывается на бухгалтерской информации, которая содержит оперативные данные, применение для экономического анализа всех видов информации. Учетно-аналитическую систему следует толковать в узком и широком смысле. В узком смысле учетно-аналитическая система отдельного предприятия определяется структурой системы, и спецификой деятельности предприятия. В широком смысле учетно-аналитическая система - есть принципы и методы, универсальные для разных субъектов. Представление понятия «учетно-аналитическая система» является дискуссионным и многоаспектным.

Попова Л. В. Дает следующее понятие учетно-аналитической системы: «...это- система, которая базируется на бухгалтерской информации, содержащей оперативные данные и применяющей для экономического анализа статистическую, техническую, социальную и другие виды информации.»[4] В связи с этим автор поясняет, что в широком плане учетно-аналитическая система - сбор, обработка и оценка всех видов информации, необходимой для принятия управленческих решений на различных уровнях.

Домбровская Е. Н. полагает: «...что учетно - аналитическая система - это, составляющая системы управления, включающая сбор, обработку и использование учетной и внеучетной информации для осуществления стратегического и тактического управления на микро- и макроуровне. Автор акцентирует внимание на том что учетно-аналитическая система является частью системы управления.» На наш взгляд, это определение является ключевым.

Бухгалтерская учетно-аналитическая система представляет собой компоненту общей системы управления, она основана на бухгалтерской информации. Объединение учетных и аналитических операций в один процесс, проведение оперативного микроанализа, обеспечение непрерывности процесса и использование его результатов при выработке рекомендаций для принятия управленческих решений составляют её суть. Необходимо отметить, что общая методологическая постановка и нормативные положения учета и анализа совершенствуются по мере использования в единой учетно-аналитической системе.



Рисунок 2 – Учетно-аналитическая система экономических субъектов.

В современных условиях, нарастающей конкурентной борьбой, более востребованы инновационные решения. В результате актуальными являются вопросы разработки современных принципов организации и методологии стратегического управленческого учёта. Учётно-аналитическую база данных, при этом характеризует более высокий уровень качества, что позволяет принимать более

обоснованные решения, направленные на обеспечение долгосрочных конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта.

Недооценка роли анализа хозяйственной деятельности сопровождается ошибками в планах и управленческих действиях в современных условиях приносят потери, а при методически и организационно выстроенной системе анализа хозяйственной деятельности, обеспечивают хорошие результаты и высокую экономическую эффективность.

Список литературы

- 1 Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов, 2 – е изд., 2003.
- 2 Информационные системы коммерческого анализа и управления. Чернов В. А. Международный журнал «Программные продукты и системы». 2000. № 1.
- 3 Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский (управленческий) учет: Учебное пособие – М.: ИНФРА – М, 2008. (Высшее образование).
- 4 Попова Л.В., Маслова И.А., Маслов Б.Г. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие, Издательство: «ДИС», 2009. – 208 с.
- 5 Принятие управленческих решений на основе данных управленческого учета. Гаврилова Ю.А., Бухтиярова Т.И. В книге: Формирование инновационной и инвестиционной среды в современной России: тенденции и перспективы Сборник материалов VII Всероссийской студенческой научно-практической конференции. Якушев А.А., Борисенко Я.М., Дубынина А.В., Манастырская А.Н., Белопольская Н.М.. 2011. С. 90-93.
- 6 Сайт «Федеральная служба государственной статистики по Челябинской области» <http://chelstat.gks.ru/>
- 7 Учет, анализ и аудит затрат и результатов деятельности хозяйственных организаций. Кирюшкина М.В., Бухтиярова Т.И. Бизнес и общество. 2014. № 3 (3). С. 15.
- 8 Экономический анализ в разработке и обосновании управленческих решений. Ержанова Е.М., Бухтиярова Т.И. В книге: Инновационные процессы в социально-экономическом развитии: состояние и перспективы Сборник докладов и тезисов VI Всероссийской студенческой научно-практической конференции. Якушев А.А., Малышев Е.А.. 2010. С. 81-85.

ПАШКЕВИЧ Д.Ю

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

PASHKEVICH D.Y.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВЫБОР ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ

IDENTIFICATION AND SYSTEMATISATION OF THE FACTORS CONTRIBUTING TO THE DIVIDEND POLICY OF THE COMPANY

Аннотация

В статье определены и проанализированы факторы, влияющие на выбор дивидендной политики компании. Проведена систематизация основных факторов на три группы. Изучено влияние факторов на дивидендную политику.

Abstract

The article is devoted to the analysis of the factors affecting the dividend policy of the company. These main factors were divided into three groups. In this research, the influence of the determining factors on the dividend policy was scrutinized.

Ключевые слова: дивидендная политика, дивидендные выплаты, факторы дивидендной политики, инвестиции, финансовое состояние компании.

Keywords: dividend policy, dividend payments, factors of the dividend policy, investments, financial position of the company.

В современных условиях, предприятию зачастую необходимо поддерживать дивидендную политику на довольно устойчивом уровне, невзирая на возможные изменения сложившейся обстановки, в связи с тем, что инвесторы внимательно отслеживают актуальные данные о дивидендной политике

компаний. Любые отклонения от сформировавшейся в компании практики, хаотичные колебания в выплате дивидендов могут привести к понижению рыночной цены акций.

Своеобразным показателем успешности деятельности данного предприятия для многих инвесторов служит степень стабильности дивидендной политики. С учетом вышеизложенного, формирование дивидендной политики акционерного общества рассматривается с точки зрения нескольких этапов. Одним из наиболее важных этапов формирования дивидендной политики является изучение и оценка факторов, определяющих эту политику.

Можно выделить три группы факторов, влияющих на выбор дивидендной политики.

Группа 1. Факторы, характеризующие инвестиционные возможности предприятия.

На ранних стадиях жизненного цикла большая часть прибыли направлена на развитие бизнеса, поэтому возможности поощрения инвесторов резко ограничены. На более поздних стадиях развития у компании появляются альтернативные источники финансирования, в то же время инвестиционная активность снижается, поэтому основные потоки прибыли направлены на распределение среди собственников. Среди факторов, характеризующих инвестиционные возможности компании, выделяют:

1. Необходимость дополнительного финансирования текущих инвестиционных проектов. При изменении рыночных условий действующие инвестиционные проекты могут потребовать дополнительного финансирования, не предусмотренного при первоначальном прогнозировании требуемых инвестиций. Прежде всего, это может быть связано с необходимостью внедрения более новых технологий, обновления состава основных фондов, вызванной изменением конкурентной ситуации, конъюнктуры рынка и т.п. В данных условиях при нехватке свободных денежных средств необходимая сумма может быть получена за счет снижения уровня дивидендных выплат.

2. Инвестиционные возможности реализации высокодоходных проектов. Если компания обладает возможностью инвестирования в быстрореализуемые высокодоходные проекты, в которых $IRR \gg WACC$, где IRR - внутренняя ставка доходности, $WACC$ - средневзвешенная стоимость капитала, менеджмент компании, скорее всего, примет решение в пользу реинвестирования прибыли в ущерб выплате дивидендов (при прочих равных условиях).

Группа 2. Факторы, характеризующие текущее финансовое состояние компании.

1. Возможности формирования финансовых ресурсов из альтернативных источников.

Наличие внешних источников финансирования позволяет компании формировать более гибкую структуру капитала. Если у компании есть возможность привлекать финансовые ресурсы дешевле по сравнению со средневзвешенной стоимостью его капитала, то большая часть прибыли может быть направлена на распределение среди собственников. В то же время, при высокой стоимости альтернативных источников более целесообразным является направление прибыли на реализацию инвестиционных проектов. При анализе возможности формирования финансовых ресурсов из альтернативных источников необходимо оценить величину резерва собственного капитала, стоимость дополнительной эмиссии акций, стоимость и возможность привлечения заемного капитала.

2. Уровень текущей платежеспособности компании.

Возможность использования прибыли на текущее потребление во многом определяется уровнем текущей платежеспособности компании. В случае если компания обладает значительным объемом краткосрочных финансовых обязательств, то чрезмерное потребление прибыли может вызвать проблемы с ликвидностью, что приведет к снижению платежеспособности компании и к увеличению вероятности банкротства. При этом с точки зрения финансового риска снижение размера дивидендов имеет менее негативное влияние по сравнению со снижением платежеспособности компании.

Группа 3. Факторы, связанные с объективными ограничениями.

1. Ограничения правового характера. Возможности реализации дивидендной политики также ограничены действующим в конкретной стране законодательством. Например, в Российской Федерации основным законом, регулирующим порядок выплаты дивидендов, является Федеральный Закон «Об акционерных обществах». Согласно ст. 43 данного Закона «Общество не вправе принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по акциям:

– до полной оплаты всего уставного капитала общества;

– если на день принятия такого решения стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала, и резервного фонда, и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше их размера в результате принятия такого решения;

– если на день выплаты общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с законодательством РФ о несостоятельности (банкротстве) или если указанные

признаки появятся у общества в результате выплаты дивидендов;

–в иных случаях, предусмотренных федеральными законами». [1]

2. Уровень налогообложения. Согласно теории налоговых асимметрий, высокий налог на дивиденды по сравнению с налогом на прирост капитала способствует предпочтению инвесторами реинвестирования прибыли в ущерб выплате дивидендов, поскольку это приведет к росту курсовой стоимости акций и как следствие увеличению благосостояния акционеров.

3. Темп инфляции. При выплате компанией постоянного размера дивидендов в условиях высокой инфляции в каждый следующий период происходит их обесценивание, поэтому инвесторы предпочитают максимальные текущие дивидендные выплаты. В данном случае для удовлетворения интересов акционеров необходимо осуществлять корректировку величины дивидендов на индекс инфляции.

4. «Прозрачность» и ликвидность фондового рынка. Высокая «прозрачность» и ликвидность фондового рынка позволяет инвесторам оперативно реагировать на принятые компанией решения о размере и форме дивидендных выплат. При этом ухудшение условий дивидендной политики может в короткий промежуток времени оказать негативное влияние на стоимость акций, и, напротив, увеличение размера дивидендов приведет к росту курсовой стоимости.

5. Среднерыночная норма прибыли на инвестированный капитал. Изменения данного параметра влияют на принятие решения об изменении инвестиционной стратегии. При снижении среднерыночного уровня прибыли на капитал, инвестор предпочитает текущее потребление и снижает размер инвестированных средств, в то время как при увеличении данного параметра большая часть средств направляется на инвестирование.

6. Уровень финансового левереджа. Если доля заемных средств компании незначительна и менеджмент компании считает возможным повысить значение коэффициента финансового левереджа, при этом, не снижая уровень своей финансовой устойчивости, доля прибыли, распределяемой на текущее потребление, может быть повышена. И наоборот, если доля заемных средств превышает допустимое значение и значительная часть средств отвлекается на обслуживание долга, то предприятие вынуждено капитализировать значительную часть своей прибыли для снижения коэффициента финансового левереджа.

7. Показатель рентабельности. Данный показатель свидетельствует о потенциальном наличии у компании свободных денежных средств. При низком уровне рентабельности хозяйственной деятельности компания имеет небольшую прибыль, которая в первую очередь направляется на выполнение обязательств перед собственниками, персоналом или направлена на выполнение правовых норм. В данном случае проблема определения пропорции распределения прибыли стоит менее остро.

8. Конъюнктурный цикл товарного рынка. В период подъема конъюнктуры рынка, на котором функционирует компания, эффективность инвестиций в неё резко возрастает, что позволяет получить значительно большую величину прибыли по сравнению с предыдущим периодом.

9. Уровень дивидендных выплат компаниями-конкурентами. В условиях борьбы за потенциальных инвесторов при формировании политики распределения прибыли менеджмент компании вынужден учитывать принятую в компаниях-конкурентах политику взаимодействия с акционерами.

10. Предпочтения ключевых инвесторов. Предпочтения ключевых инвесторов в выборе между текущим или будущим потреблением оказывает огромное влияние на формирование политики распределения прибыли, особенно в условиях развивающегося рынка. В случае если ключевые инвесторы (акционеры) в данный момент нуждаются в текущих доходах, например, для реализации собственной инвестиционной стратегии, или уровень риска, связанного с длительным ожиданием будущих доходов, превышает допустимое значение (например, если акционеры сомневаются в благоприятном развитии компании), то они будут настаивать на высоких дивидендных выплатах. В то же время, если ключевые собственники предпочитают реинвестирование капитала, то, скорее всего, менеджментом будет принято решение о реинвестировании большей части прибыли в ущерб выплате дивидендов.

11. Уровень рисков осуществляемых операций и видов деятельности.

Если деятельность предприятия связана с высоким уровнем риска или ведением агрессивной политики на рынке, то для снижения рисков и обеспечения страхования своей деятельности значительные средства должны направляться на формирование резервного и других страховых фондов. В противном случае возрастает неотвратимая угроза банкротства предприятия, что негативно влияет на цену акций.

На Рисунке 1 представлена систематизация основных факторов, оказывающих влияние на формирование дивидендной политики компании.



Рисунок 1– Факторы, влияющие на формирование дивидендной политики.

Источник: систематизировано автором

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах», ст. 43
2. Финансовый менеджмент: учебник / И. Я. Лукасевич. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Эксмо, 2010. — 768 с.
3. Саперов, Н. Дивидендная политика российских компаний / Н. Саперов //Рынок ценных бумаг - 2006. - № 16. – С. 319
4. Терешкина О. С. Дивидендная политика как фактор спроса на акции/ О.С. Терешкина // Известия Московского государственного технического университета МАМИ - 2013. - № 4(18). – С. 117-121

СУЩНОСТЬ МОДЕЛИРОВАНИЯ В УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

THE MATTER OF MODELING IN ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы сущности и особенностей моделирования в учетно-аналитической системе. Подчеркивается множественность определений состава УАС и моделирования процессов для принятия эффективных управленческих решений.

Abstract

The article deals the problem of the essence and feature of modeling of analytical and accounting system. It emphasizes the multiplicity of determining the composition of the UAS and modeling processes to make effective management decisions.

Ключевые слова: учетно-аналитическая система, моделирование

Keywords: accounting and analytical system, modeling

Моделирование является универсальным методом научного познания и предполагает изучение какого-либо объекта посредством создания его модели, обладающей теми же основными характеристиками, что и изучаемый объект. От качества исходной информации об объекте моделирования зависит как адекватность модели, так и достоверность результатов моделирования.

Практически во всех науках построение и использование моделей является мощным инструментом познания реальности. Создание модели позволяет:

- понять, как устроен конкретный объект, какова его структура, основные свойства, законы развития и взаимодействия с окружающим миром (понимание);
- научиться управлять объектом (или процессом) и определить наилучшие способы управления при заданных целях и критериях (управление);
- прогнозировать прямые и косвенные последствия реализации заданных способов и форм воздействия на объект (прогнозирование).

Для формирования модели учетно-аналитического обеспечения, которая обладала бы высокой информативностью, в целях разработки мероприятий для более устойчивого позиционирования предприятий как на отечественном, так и на международном рынке, широко исследуются вопросы гармонизации учетных правил и стандартов составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, изучаются планы счетов бухгалтерского учета как основных элементов национальных учетных систем, исследуются особенности методологических принципов формирования интернациональных моделей финансового учета.

Достаточно актуальна проблема моделирования учетно-аналитического обеспечения: управление собственностью, налогооблагаемой прибылью, нераспределенной прибылью, стратегической платежеспособностью организаций и др., которое предназначено для отображения реальности в плоскости конкретных экономических ситуаций и основано на бухгалтерском моделировании. В формировании моделей активно используются инструменты бухгалтерского и аналитического инжиниринга. В экономическом словаре термином инжиниринг понимается сфера деятельности по проработке вопросов создания объектов промышленности, инфраструктуры и др., прежде всего в форме предоставления на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг [1]. Среди этих инструментов наиболее существенными являются составление производных балансовых отчетов и на их основе формирование системы аналитических показателей.

Важное значение в любом исследовании имеет определение сущности изучаемого предмета. Определение понятия «учетно-аналитическая система» (УАС) представлены в таблице 1

Таблица 1 – Сущность понятия «учетно-аналитическая система»

Термин «учетно-аналитическая система»	Источник информации
Система, которая базируется на бухгалтерской информации, содержащей оперативные данные и применяющей для экономического анализа статистическую, техническую, социальную и другие виды информации. В связи с этим в широком плане учетно-аналитическая система - сбор, обработка и оценка всех видов информации, необходимой для принятия управленческих решений на различных уровнях	Попова Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы / Л. В. Попова, Б. Г. Маслов, И. А. Маслова // Финансовый менеджмент. - 2003. - № 5. С.34
Составляющая системы управления, включающая сбор, обработку и использование учетной и внеучетной информации для осуществления стратегического и тактического управления на микро - и макроуровне	Домбровская Е. Н. Особенности формирования учетно-аналитической системы на государственных предприятиях Вектор науки ТГУ. № 3(13). -2010. – С. 222
Комплекс взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, обеспечивающих процесс непрерывного целенаправленного сбора, обработки и оценки информации, необходимой для <u>планирования</u> деятельности, разработки, принятия и реализации эффективных управленческих решений	Усатова Л.В. Формирование учетно-аналитической системы на предприятиях / Управленческий учет. - 2008. - № 9. - С. 17 - 25.
Полностью или частично децентрализованная система, элементарные системы которой представляют собой сбор, обработку и оценку различных видов информации, потребляемой для разработки управленческих решений на микро - и макроуровнях.	Маслова И.А. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы / Л. В. Попова, Б. Г. Маслов, И. А. Маслова // Финансовый менеджмент. - 2003. - № 5. С. 27.

Реализация функций УАС возможна на основе исследования явлений, процессов или систем объектов путем построения и изучения их моделей; использования моделей для определения или уточнения характеристик и рационализации способов построения вновь конструируемых объектов. Это определяет сущность моделирования.

Моделирование – это изучение процессов, явлений путем создания и исследования их моделей; система, используемая для получения представления о каком-либо объекте (процессе), отражающая его в ходе исследования, управления и прогнозирования [2].

Главной задачей моделирования является максимально возможное приближение свойств и характеристик созданной модели к объекту или явлению, поведение которого необходимо изучить. Моделирование позволяет описать моделируемый объект математическими формулами, по которым в дальнейшем может быть составлена компьютерная программа [3].

Таким образом, проведенное исследование показало множественность определений состава учетно-аналитической системы и моделирования. Рассмотренные определения свидетельствуют о том, что учетно-аналитическая система на предприятии должна выполнять информационно-учетную, контрольную и аналитическую функции на основе моделирования в целях принятия эффективных решений на всех уровнях управления.

Список литературы

- 1 Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. [Электронный ресурс] http://gufo.me/content_eco/inzhiniring-2297.html
- 2 Прохоров, А.М Большой энциклопедический словарь. [Электронный ресурс]. http://gufo.me/content_bes/modelirovanie-39063.html
- 3 Зырянова Т.В., Скребкова Ж.Р Моделирование учетного процесса в условиях автоматизации // Все для бухгалтера. - 2007. - № 23.

ПЕТРОВ А.А., ШЕШУКОВА Т.Г.

Аспирант 2 курса
Пермский Государственный Национальный
Исследовательский Университет
г. Пермь

PETROV A.A., SHESHUKOVA T.G.

Graduate student of the second course in
Perm State National Research University, Perm

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ АУТСОРСИНГА

THE EFFICIENCY OF USING OUTSOURCING

Аннотация

В статье рассмотрены ключевые моменты успешной организации аутсорсинга бухгалтерских услуг и способы его внедрения на различных предприятиях. Целью статьи является анализ эффективности внедрения аутсорсинга на предприятии. Так как данный вид управления бизнесом относительно недавно появился в Российской Федерации, он требует дальнейшего глубокого изучения. Для написания данной статьи была использована литература различных ведущих специалистов в области аутсорсинга.

Abstract

This article tells us about the main moments of a successful organization of outsourcing accounting services and ways of its implementation in different companies. The aim of the article is to analyze the effectiveness of the implementation of outsourcing in the companies. Since this type of managing business has recently appeared in the Russian Federation, it requires further and complex study. While writing this article author used literature of leading experts of outsourcing.

Ключевые слова: аутсорсинг; бухгалтерский учет; функции; эффективность.

Keywords: outsourcing; accounting; functions; effectiveness.

В современной рыночной экономике предприятия ежедневно сталкиваются с различными видами трудностей. На менеджеров и руководителей компаний возлагается ответственность за принятие своевременных и верных управленческих решений, которые в свою очередь принимаются на основе своевременной и достоверной информации. Следовательно, один из критериев успешного ведения бизнеса это достоверность получаемой от рядовых работников информации, в том числе бухгалтерских и финансовых показателей. Для компаний, состоящих не из одного предприятия, а из их групп, очень важным критерием эффективного функционирования бизнеса является мощная, централизованная система бухгалтерского и налогового учета [2, с.79-93]. Создание бухгалтерских служб на каждом производственном предприятии группы компаний, является очень долгим и сложным процессом, требующим больших финансовых вложений. Рациональнее создавать единые центры с полной передачей им учетных функций предприятий. Важно отметить, что для большинства промышленных предприятий ведение бухгалтерского и налогового учета не является основной деятельностью, поэтому целесообразнее передавать учетные функции на аутсорсинг. Стратегия аутсорсинга позволяет более оперативно и эффективно управлять отдельными бизнес-процессами, в том числе и отказываться от убыточных функций, или создавать новые, необходимые для обеспечения основной деятельности предприятия. Появляется возможность наиболее оперативно реагировать на мгновенные изменения экономической ситуации, что при нынешних сложившихся условиях может помочь собственникам сохранить бизнес [6, с.17-28].

Сущность аутсорсинга заключается в передаче на договорной основе второстепенных, но неотъемлемых функций, возникающих в процессе деятельности предприятия, и полной ответственности за их выполнение своевременно и в полном объеме организации специализирующейся на выполнении данных функций [5, с.19-25; 7].

В России аутсорсинг набирает стремительные темпы развития, что способствует увеличению рынка данных услуг и как следствие появление все новых игроков на этом рынке – фирм аутсорсеров. В аутсорсинге, как и в любой другой отрасли предоставления услуг или производства, предприятия стремятся любыми способами повысить качество своих услуг. Один из ключевых факторов, влияющий на качество предоставляемых услуг по аутсорсингу бухгалтерского учета, является эффек-

тивное распределение передаваемых функций на аутсорсинг внутри предприятия исполнителя [8, с.3-15]. Так как заказчиком могут быть не только отдельно взятые предприятия, но и группы компаний, занимающиеся различной деятельностью, имеющую разную специфику ведения учета, то при выборе фирмы по аутсорсингу следует обращать внимание на то, по какому принципу идет распределение переданных функций на существующие схемы взаимодействия внутри предприятия аутсорсера, распределение ответственности [4, с.3-5].

Если в качестве клиента рассматривать одно обособленное предприятие, то целесообразно распределить переданные функции в соответствии с объектами учета:

- учет материальных ценностей (основных средств, материалов);
- учет расчетов по оплате труда;
- учет затрат на производство;
- учет финансовой деятельности;
- учет денежных операций;
- составление отчетности [11].

Если же предприятие представляет собой группу компаний с одинаковым видом деятельности, то первичное распределение переданных функций по учету можно провести в соответствии с предприятиями входящих в эту группу. Далее учет можно вести по объектам учета внутри каждого предприятия [3, с.14-20].

Более сложным, но интересным примером организации и распределения переданных функций являются группы компаний, выполняющих различного рода деятельность. Это может быть как добыча полезных ископаемых, так и их переработка и реализация.

В качестве такого примера для оценки эффективности применения стратегии аутсорсинга, рассмотрим Нефтяную Компанию «ЛУКОЙЛ».

Основной принцип Нефтяной Компании «ЛУКОЙЛ» – это эффективность, таким образом, ее основной задачей является освобождение основного бизнеса от непрофильной деятельности. Одним из этапов реализации данной задачи стало создание центра, оказывающего услуги по аутсорсингу бухгалтерского учета компаниям Группы «ЛУКОЙЛ».

ООО «ЛУКОЙЛ - Учетный Региональный Центр Пермь» предоставляет услуги по составлению и ведению бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности. Сущность работы учетного регионального центра – это ликвидация удаленных рабочих мест, тем самым решая проблему нехватки кадров в географически отдаленных местах, и централизацию всех функций в «ЛУКОЙЛ-УРЦ Пермь».

Основная цель создания ООО «ЛУКОЙЛ-УРЦ Пермь» - переход к новой модели организации ведения бухгалтерского и налогового учета на предприятиях Группы «ЛУКОЙЛ», позволяющей:

- сохранить качество ведения бухгалтерского и налогового учета;
- сократить сроки подготовки отчетности;
- снизить затраты на учетную функцию.

Для понимания и последующей оценки эффективности функционирования организованной системы аутсорсинга, необходимо рассмотреть принципы распределения передаваемых функций.

Первичное распределение выполняемых процессов идет не по отдельно взятому предприятию, а по направлению деятельности предприятий:

- добыча;
- переработка;
- сбыт;
- реализация.

Видится необходимым сделать вывод, что систематизация учета по предприятиям с одинаковым видом деятельности, с общими правилами и особенностями ведения учета является рациональной и целесообразной, так как возникает возможность повышения производительности труда одного работника, путем передачи ему выполнения одной или нескольких однотипных функций по нескольким предприятиям одного вида деятельности. Такой подход позволяет сократить издержки на переобучение или переквалификацию работников, которым передается выполнение нескольких абсолютно разных функций, от бухгалтерского учета до налогового учета, одного или нескольких предприятий с разными видами деятельности и особенностями учета.

Далее при непосредственном взаимодействии клиента с заказчиком выполнение передаваемых функций по учету условно можно разделить в соответствии с объектами учета:

- учет имущества (все операции связанные с ОС, НМА, ТМЦ и капитальными вложениями);

- учет расчетов с персоналом (все операции связанные с расчетами с персоналом, подотчетными лицами);
- учет затрат и доходов (все операции связанные с реализацией на внутреннем рынке, на экспорт);
- учет готовой продукции и товаров (все операции связанные с учетом товаров, денежных средств, готовой продукции и калькулирования себестоимости).

Широкая дифференциация функций служит для снижения и оперативного выявления ошибок, связанных с конкретным видом операций, так как работники выполняют только однотипные операции, не выходящие за рамки компетенции своего отдела. Задача каждого отдела – качественное и своевременное выполнение переданных клиентом функций.

В качестве одного из основных показателей эффективного применения аутсорсинга является производительность труда, так как работники предприятия получают возможность сконцентрироваться на выполнении своей основной работы. Для упрощения выполняемых функций и уменьшения уровня риска совершения ошибок в учете, на предприятии организован процесс стандартизации учетных процессов, который включает в себя:

- типизацию наименований и содержания функций;
- типизацию наименований документов;
- типизацию способов выполнения функций.

Данное обстоятельство дает предприятию возможность:

- использовать рабочее время более эффективно;
- выявить скрытые резервы снижения потери времени.

Проанализируем, как изменилась производительность труда и трудоемкость выполняемой операции после передачи учетных функций ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь», в частности территориально-производственного предприятия «Когалымнефтегаз», в ООО «ЛУКОЙЛ-УРЦ Пермь». В данном случае рассмотрим операцию по движению основных средств. Основные показатели эффективности выполнения данной функции представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ показателей эффективности выполнения операции движения ОС

Показатели	ТПП «Когалымнефтегаз»	ООО «ЛУКОЙЛ-УРЦ Пермь»	Отклонение, %
Количество персонала выполняющего операцию движения ОС	3	1	-66%
Количество обработанных документов за год	5772	6692	+16%
Трудоемкость выполняемой операции	0,00051	0,00014	-72%
Производительность труда	1924	6692	+247%

Производительность труда определяется путем деления количества обработанных документов за год на количество персонала выполняющего операцию движения ОС. Трудоемкость, в свою очередь, показатель обратный и рассчитывается путем деления количества персонала выполняющего операцию движения ОС на количество обработанных документов за год.

После передачи учетных функций на аутсорсинг, трудоемкость операции снизилась на 72%, что позволило выполнять за одинаковый промежуток времени большее количество операций.

Из данных таблицы видно, что производительность труда выросла на 247%. Можно сделать вывод, что при данной схеме организации труда на предприятии по аутсорсингу объем работы, производимой работником в единицу времени, растет, а время, затрачиваемое на единицу работы, уменьшается, что способствует высокой продуктивности труда и сокращением уровня издержек. На повышение производительности труда, в первую очередь повлияла профессиональная подготовка

работников фирмы аутсорсера, что позволило сократить штат сотрудников у предприятия клиента на 66%, при сохранении и даже увеличении прежнего объема работы [9, с.121-126].

Тем самым аутсорсинг позволяет:

– высвобожденные ресурсы в связи с упразднением бухгалтерской службы на предприятии заказчика направить на расширение штаба работников занятых на основном производстве;

– постоянные затраты на определенный бизнес процесс распределить на фирму аутсорсер, тем самым эти затраты переходят в переменные и, как следствие, возникает возможность высвобождения финансовых ресурсов предприятия заказчика [1, с.47-65];

– за счет стандартизации учетных процессов – значительно сократить время обработки документов и выполнения операции, вследствие чего снижается трудоемкость операций [10, с.107-112].

Подводя итоги, можно сказать, что система аутсорсинга на предприятии организована эффективно, так как позволяет снизить трудоемкость операций и увеличить производительность. Но достигнутый результат невозможен без четкого внутреннего взаимодействия и правильной организации и распределения функций у предприятия аутсорсера. Несомненным плюсом представленной системы аутсорсинга является снижение риска возникновения ошибок в учете за счет того, что учет ведется в соответствии со спецификой деятельности каждого предприятия входящего в группу компаний.

Список литературы

- 1 Альтшулер И., Аксенов Е. Аутсорсинг. 10 заповедей и 21 инструмент. – СПб.: Питер, 2009. – 464 с.
- 2 Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг, высокие технологии менеджмента. – М.: Инфра-М, 2009. – 319 с.
- 3 Бабаев Ю. А., Петров А. М. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие. – М.: Проспект, 2011. – 240 с.
- 4 Бравар Ж-Л, Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
- 5 Дж. Брайан Хейвуд Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. – М.: Вильямс, 2004. – 176 с.
- 6 Клементс С., Доннеллан М. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора. – М: Вершина, 2006. – 416 с.
и сущность аутсорсинга. [Электронный ресурс]: <http://www.outsourcing.com>. (дата обращения: 05.04.2015).
- 8 Рассел Дж. Аутсорсинг бухгалтерии. – VSD, 2013. – 48 с.
- 9 Романова Л. Е., Давыдова Л. В., Коршунова Г. В. Экономический анализ: учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2011. – 336 с.
- 10 Сафарова Е. Ю. Аутсорсинг учетных процессов. – М.: Книжный мир, 2009. – 192 с.
- 11 Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете".
Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.05.2015).

ПОПКОВА К.Р., БУХТИЯРОВА Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

POPKOVA K. R., BUKHTIYAROVA T.I.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В РАЗРАБОТКЕ И ОБОСНОВАНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ECONOMIC ANALYSIS IS IN DEVELOPMENT AND GROUND OF ADMINISTRATIVE DECISIONS OF ORGANIZATION

Аннотация

Существующие проблемы повышения эффективности стратегического управления определяют необходимость поиска новых, адекватных действительности, результативных методов и подходов

к управлению современными организациями. [3] Анализ, являясь инструментом выявления внутрихозяйственных резервов, позволяет разработать научно обоснованные решения и его следует определить в качестве важнейшего элемента системы формирования и результативности эффективного управления.

Abstract

Existing problems of increasing the efficiency of the strategic management determine the need for new, adequate to reality, successful methods and approaches to the management of modern organizations. Analysis, as a tool for identifying internal reserves, allows the development of science-based solutions and it should be defined as an essential element of the formation and effectiveness of good governance.

Ключевые слова: устойчивое развитие, управленческие решения, экономический анализ, экономическое управление.

Keywords: steady development, administrative decisions, economic analysis, economic department

В современных условиях хозяйствования в большей мере актуализирована задача стратегического управления развитием конкурентных процессов современных организаций. Важным в данной ситуации является вопрос определения роли и места экономического анализа в реализации управленческих функций на основе принципов и сущности устойчивости экономических систем. [5]

Существующие проблемы экономико - управленческого порядка требуют решения множества вопросов, но, безусловно, результатом решения проблем является повышение финансового обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта. Вышеизложенное относится и к обследуемой организации ООО «Гиперион». Жизненным циклом организации предусмотрено два вида деятельности - производство механического оборудования, оптовая и розничная торговля металлическими изделиями. Каждый вид должен обеспечивать получение прибыли, а следовательно алгоритм анализа эффективности управленческих решений должен предусматривать в качестве первого этапа - анализ финансовых результатов (таблица 1).

Таблица 1- Динамика прибыли (убытков) ООО "Гиперион" за 2012 – 2014 года, тыс. руб.

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Относительные изменения, %	
				2013 г к 2012 г	2014 г к 2012 г
1. Выручка	3152	6731	14969	213,54	474,90
2. Себестоимость	2660	2167	4759	81,47	178,91
3. Валовая прибыль	492	4564	10210	927,64	2075,20
4. Убыток от продаж	1045	521	1013	49,86	96,94
5. Убыток до налогообложения	1100	564	1036	51,27	94,18
6. Чистый убыток	1100	564	1036	51,27	94,18

Источник: составлено автором

Оценивая динамику показателей финансовых результатов видно, что в целом организация является убыточной. Для реализации программного управления конкурентоспособностью обследуемой организации необходима самостоятельная финансовая программа оздоровления данной организации.

Аналитические данные свидетельствуют о росте валовой прибыли (в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличение на 927,64 процентов; в 2014 году по сравнению с 2012 годом увеличение составляет 2075,2 процентов). Рост валовой прибыли обеспечен за счет изменений основных факторов: выручки и себестоимости.

Чистый убыток в 2013 году по сравнению с 2012 годом уменьшился на 48,73 процентов, но в 2014 году идет увеличение убытка по сравнению с 2013 годом (на 183,70 процентов), а по сравнению с 2012 годом чистый убыток уменьшился на 5,82 процентов (94,18-100).

Убыток от продаж в 2013 году по сравнению с 2012 годом уменьшился на 50,14 процентов, а в 2014 году по сравнению с 2012 годом он уменьшается на 3,06 процентов (96,94-100).

Анализ приведенных данных позволяет установить для ООО «Гиперион», целевую необходимость организации системы управления доходов, расходов, финансовых результатов на принципах бюджетирования, что позволит обеспечить реализацию мероприятий по достижению оптимальных соотношений между указанными показателями, но основной является проблема устранения убыточной деятельности, а значит по каждому виду деятельности (производство механического оборудова-

ния, оптовая и розничная торговля металлическими изделиями) должен быть организован самостоятельный аналитический учет затрат. [6]

Рентабельность затрат в 2012г. отрицательная (табл.1), составила 0,39 процентов (1045 тыс. руб./2660 тыс. руб.), в 2013г. по сравнению с 2012г. произошло снижение рентабельности затрат на 0,15 процентов (0,24-0,39). В 2014г. по сравнению с 2012г. видно заметное уменьшение рентабельности затрат на 0,18 процентов (0,21-0,39).

Отрицательная рентабельность продаж сигнализирует о неэффективном распределении собственных средств, о низкой эффективности деятельности организации (таблица 2).

Таблица 2- Структура основных оценочных показателей ООО «Гиперион».

Наименование показателя	Анализируемый период			Отклонения (+,-)	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г. к 2012г.	2014г. к 2012 г.
1. Удельный вес себестоимости продукции к выручке от продаж	0,84	0,32	0,32	-0,52	-0,52
2. Удельный вес валовой прибыли к выручке от продаж	0,16	0,68	0,68	0,52	0,52
3. Удельный вес убытка от продаж к выручке от продаж	-0,33	-0,08	-0,07	-0,25	-0,26
4. Удельный вес прочих доходов к выручке от продаж	-	0,0007	0,0003	0,0007	0,0003
5. Удельный вес прочих расходов к себестоимости продукции	0,021	0,022	0,005	0,001	-0,016
6. Удельный убытка до налогообложения к валовой прибыли	-2,24	-0,12	-0,10	-2,12	-2,14
7. Удельный вес чистого убытка в общей сумме валовой прибыли	-2,24	-0,12	-0,10	-2,12	-2,14
8. Удельный вес чистого убытка к убытку от продаж	1,053	1,083	1,023	0,030	-0,030

Источник: составлено автором

Удельный вес себестоимости продукции в выручке от продаж остается стабильным: в 2013г. по отношению к 2012г. увеличение произошло на 0,52, в 2014г. по сравнению с 2012г. увеличение так же составляет 0,52.

Удельный вес валовой прибыли к выручке от продаж в 2012г. составил 0,16, в 2013г. он увеличился на 0,52 (0,68), в 2014г. остался неизменным (0,68)- по уровню 2013 г.

Удельный вес убытка от продаж к выручке от продаж в 2012г. составил 0,33, в 2013г. сократился на 0,25(0,08), в 2014г произошло еще небольшое снижение убытка на 0,26 по сравнению с 2012г. (0,07).

Удельный вес прочих доходов к выручке от продаж составляет в 2013г. 0,0007, в 2014г. 0,0003.

Удельный вес прочих расходов к себестоимости продукции в 2012г. составляет 0,021, в 2013г по сравнению с 2012г. он увеличился на 0,001, а в 2014г. произошло уменьшение на 0,016.

Формирование системы экономического управления на основе данных экономического анализа для обследуемой организации, нами выделяется в качестве основной цели управления.

Для принятия правильного решения организация должна ориентироваться на такие факторы как: динамика конъюнктуры рынка, колебания покупательского спроса, возможность экономии внут-

ренных ресурсов, оценка деятельности конкурентов и прочие. Для этих целей используются инструменты товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики.

Инструменты бюджетирования (включают стратегическое планирование, текущее планирование реализации стратегий), организацию, мотивации сотрудников к эффективному действию и контролю (включая учет и анализ деятельности предприятия).

Успешное внедрение системы бюджетирования во многом зависит от того, насколько тщательно и заблаговременно продумана методика составления бюджетов, насколько ясно представлена цепочка шагов планирования в условиях рынка.

Система экономического управления рекомендована к внедрению ООО «Гиперион». Роль и экономическое значение анализа в этой системе в узком смысле слова заключается в оценке оптимальных соотношений выручки, затрат, финансовых результатов в организации в целом. В широком смысле слова система экономического управления ООО «Гиперион» должна иметь организацию изменения которой касаются обобщенные оценочные показатели по выделенным сегментам: а) производство механического оборудования б) оптовая и розничная торговля металлическими изделиями, что потребует организации аналитического учета доходов, расходов и финансовых результатов по каждому из них.

Именно поэтому нами предлагается ввести дополнительные шифры к счетам учета выручки, затрат и финансовых результатов.

В условиях автоматической обработки данный пакет мероприятий по реализации предложений по аналитическому учету реализуется без дополнительных затрат. В то же время данные надстройки обеспечивают оперативный контроль результативности деятельности каждого субъекта.

Система экономического управления ООО «Гиперион» основана на модели информационного обеспечения, и позволит в большей мере и более качественно реализовать недостатки, выявленные в ходе выполненного в исследовании инициативного аудита финансовых результатов.[7]

По результатам инициативной аудиторской проверки финансовых результатов деятельности ООО «Гиперион» нами были выявлены ошибки: неправильное оформление первичных документов; ошибки в документах (отсутствие печатей или подписей клиентов, а так же реквизитов какой либо стороны); частичное отсутствие регистрации приходных и расходных кассовых ордеров в соответствующем журнале; неправильное списание расходов, подлежащих включению в стоимость активов; неверное отнесение прочих расходов по объектам; неверное отражение управленческих расходов по сумме и объектам.

Данные ошибки в организации носят разовый характер и в своем большинстве оперативно устраняются. Обязанности по устранению данных ошибок возлагаются на главного бухгалтера организации.

В системе экономического управления анализ акцентирован на определение возможных внутренних пользователей в определении эффективности деятельности отдельных сегментов. Для внешних пользователей система создает базу определения конкурентоспособности и финансовой устойчивости организации на рынке.

Повышение эффективности, конкурентоспособности и финансовой устойчивости организации на основе предложений по изменению организационно- управленческих воздействий реально для ООО «Гиперион».

Список литературы

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2013. – 544 с.
2. Доклад о мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в российской федерации/ Москва, Кремль, - 2015г
3. «Методы принятия стратегических и тактических решений в системе управления устойчивым развитием промышленного комплекса» Кутищев Сергей Геннадиевич 2015 год
4. «Совершенствование механизма принятия управленческих решений в крупном предпринимательстве» Харасова Айсылу Салаватовна 2015 год
5. «Управление предприятиями на рынках промышленной продукции со свободной и ограниченной конкуренцией: теоретические и методологические аспекты» Беспалько Виталий Алексеевич 2015 год
6. Учет, анализ и аудит затрат и результатов деятельности хозяйственных организаций. Кирюшкина М.В., Бухтиярова Т.И. Бизнес и общество. 2014. № 3 (3). С. 15.

7. «Экономическое управление в системе менеджмента организации: методика и инструменты» Хабибулина Евгения Ринатовна 2015 год

РОЛДУГИНА В.Р., ФРОЛОВА Е.В., ГУДОВИЧ Г.К.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Липецкий филиал

ROLDUGINA V.R., FROLOVA E.V., GUDOVICH G.K.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Lipetsk branch

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

INFORMATION PRODUCT OF ACCOUNTING-AND-ANALYTICAL SYSTEM

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы формирования информационного продукта в учетно-аналитической системе, его особенности и компоненты, свойства учетно-аналитической информации с использованием структурного подхода.

Abstract

The article considers problems of formation of information product in the accounting and analytical system, its features and components, properties of accounting and analytical information by using a structured approach.

Ключевые слова: учетно-аналитическая система, информационный продукт

Keywords: accounting-and-analytical system, information product

Под учетно-аналитической системой (УАС) ученые понимают систему, которая образуется в результате формирования информации, источниками которой являются учетные и отчетные данные разных видов учета. Все составляющие системы исследуются во взаимосвязи [2].

Результатом учетно-аналитической деятельности является информационный продукт. Исследуя разные определения информационного продукта применительно к учетно-аналитической системе, можно за основу взять следующие:

1 Документированная информация, подготовленная в соответствии с потребностями пользователей и представленная в форме товара.

2 Информация, часть каких-то знаний, а также личный опыт, документированный, структурированный, оформленный и представленный в виде, удобном для восприятия в соответствии с потребностями конечных пользователей.

Следует подчеркнуть основные особенности информационного продукта:

1) информация не исчезает при потреблении и может быть использована многократно. Информационный продукт сохраняет содержащуюся в нем информацию, не зависимо от того, сколько раз она была использована.

2) информационный продукт со временем подвергается своеобразному «моральному износу». Информация может терять свою ценность по мере того, как предоставляемое ею знание перестает быть актуальным.

В настоящее время важнейшими компонентами информационных продуктов являются техническая и технологическая составляющие. Это современное информационное оборудование, мощные компьютеры, развитая компьютерная сеть и соответствующие им технологии переработки информации.

Информационный продукт отличается от традиционных материальных в силу того, что информационные ресурсы обладают рядом специфических свойств, которые в процессе производства переходят на информационный продукт. Основное свойство информационных ресурсов, которое определяет новизну информационного товара с точки зрения объекта экономических отношений, состоит в том, что по своей природе информация нематериальна, невещественна, не имеет физической природы, что предполагает многообразие форм ее материального воплощения.

Качество информационной продукции и услуг определяется, прежде всего, базой, использованной для их подготовки. Поэтому описание конкретного информационного продукта предусматривает характеристики привлеченных ресурсов.

Информационный продукт УАС предопределен структурой учетно-аналитической системы:

1 Поступление информации.

2 Учет информации.

3 Формирование отчетности и представление информации пользователям.

4 Проверка информационных данных на достоверность.

Бухгалтерская учетно-аналитическая система является одной из составляющих общей системы, она базируется только на бухгалтерской информации и осуществляется работниками бухгалтерии. Ее сущность заключается в объединении учетных и аналитических операций в один процесс, проведении оперативного микроанализа, обеспечении непрерывности этого процесса и использовании его результатов при выработке рекомендаций для принятия управленческих решений. Источниками информации при этом в основном являются учетные и отчетные данные бухгалтерского и других видов учета. Эта информация составляет первую ступень подготовки данных для управленческих решений, вторая ступень – их анализ и оценка.

Аналитическая информация возникает в процессе обработки плановой, учетной и нормативно-справочной информации при оценке производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия за определенный период времени [1].

Учетно-аналитическая информация представляет собой совокупность различных сведений экономического характера, которые можно использовать в процессе учета, контроля и анализа. Она включает сведения о составе трудовых, материальных и денежных ресурсов в натуральном и стоимостном измерении.

Учетно-аналитическая информация должна обладать свойствами объективности, достоверности, своевременности, оперативности, целесообразности, результативности. Она должна быть высокого качества, при минимальном количестве показателей удовлетворять максимальное число пользователей на всех уровнях управления, формироваться с наименьшими затратами труда и времени.

Особенности учетно-аналитической информации являются важнейшими предпосылками применения автоматизированных технологий в работе бухгалтерии. Это большие объемы информации, множество однотипных логических и арифметических операций, многочисленные группировки, жесткие сроки представления результатов обработки, непрерывность и цикличность обработки.

В основе учетно-аналитической информации лежит структурный подход, позволяющий рассматривать организацию как сложный объект, состоящий из ряда подсистем. Элемент системы учетно-аналитической информации – организационная структура – обеспечивает учетный процесс и регламентирует внутренними документами предприятия совокупность полномочий, обязанностей, ответственности сотрудников предприятия, а также взаимоотношений между ними [3]. Учетная информация отражает уже совершившиеся события в хозяйственной деятельности предприятия, в системе управления реализуется обратной связью. На нижнем оперативном уровне управления учетная информация представляет собой количественные показатели, на уровне бухгалтерского учета получает стоимостную оценку, идентифицируется, накапливается и обобщается и передается для дальнейшего укрупнения и обобщения в верхние уровни управления.

Учетно-аналитическая система, действуя непрерывно, повышает качество и расширяет область практического применения учетной информации, оказывая положительное влияние в конечном счете на отчетные показатели и качество подготавливаемой и представляемой информации.

Список литературы

1 Бабаев Ю.А., Петров А.М. Теория бухгалтерского учета – М.: Проспект, 2015.

2 Кирилов И.Н. «Теоретические аспекты развития системы учетно-аналитического обеспечения управленческих решений на предприятии» [Электронный ресурс]. URL: http://vestnik.adygnet.ru/files/2012.3/1966/kirilov2012_3.pdf

3 Поплаухина Т. Д. Система обеспечения качества учетно-аналитической информации // Молодой ученый. — 2014. — №5.

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТАНДАРТИЗАЦИИ В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL FINANCIAL STANDARDS IN OIL AND GAS INDUSTRY

Аннотация

В данной статье рассматривается степень развития стандартизации финансового учета в нефтегазовой отрасли. Анализируются международные стандарты финансовой отчетности, общепринятые принципы бухгалтерского учета США и российские стандарты бухгалтерского учета, степень отражения всех особенностей отрасли в их положениях. Исследуются причины перехода российских нефтяных компаний с ОПБУ США на МСФО при составлении консолидированной финансовой отчетности

Abstract

This article deals with the degree of standardization of financial accounting in the oil and gas industry. International Financial Reporting Standards, Generally Accepted Accounting Principles and Russian Accounting Standard are compared, on the basis of the level of the oil and gas industries particular features reflection. The reasons of transition of Russian oil & gas companies from US GAAP to IFRS when financial statement preparations are investigated.

Ключевые слова: консолидированная финансовая отчетность, РСБУ, МСФО, ОПБУ США, нефтегазовая отрасль.

Keywords: consolidated financial statements, Russian Accounting Standards (RAS), International Financial Reporting Standards (IFRS), Generally Accepted Accounting Principles of the United States (US GAAP), oil and gas industry

Деятельность нефтегазовых компаний связана с большими рисками и специфическим видом активов - запасы нефти и газа. При этом данная отрасль является одной из ключевых как в России, так и мире. Ведь пока мир не перешел на альтернативные источники энергии, потребность в углеводородах как никогда высока.

Бюджет Российской Федерации примерно на 50% формируется за счет поступлений от нефтегазового сектора. [4] За 1 полугодие 2015 г. 45 % добытой нефти пошло на экспорт, что в общем объеме российского экспорта в I полугодии 2015 г. составило 26,5%, в экспорте топливно-энергетических товаров - 40,7%. В I полугодии 2014 г. эти показатели составили соответственно 31,7% и 44,1%. [8]

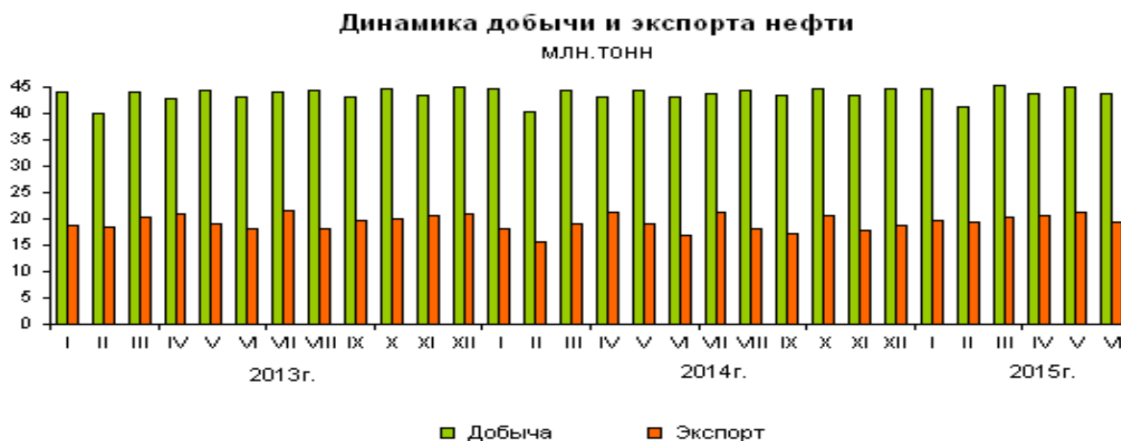


Рисунок 1– Динамика добычи и экспорта нефти

При этом по данным Росстата, доля иностранных инвестиций в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых в общем объеме поступивших в Россию иностранных инвестиций в последние годы находилась на уровне 10% [7]. Согласно данным аналитической компании Thomson Reuters Datastream, Intercontinental Exchange активы крупных зарубежных компаний в нефтегазовую отрасль РФ распределены следующим образом:

Таблица 1 – Активы иностранных нефтегазовых компаний в России в 2015 г.

Компания	Активы
ExxonMobil	Сахалин-1» (30%), СП по освоению шельфа в Арктике и Черном море, СП по освоению сланцевой нефти Западной Сибири, Дальневосточный СПГ
BP	19,75 % акции «Роснефти», СП по освоению доманиковой на Урале, планируется приобретение активов в Восточной Сибири, возможно в Западной Сибири
Total	18,64 % «Новатэка», проекты «Ямал СПГ» 20%, Харьягинское месторождение (СРП, 40%), Термокарстовое месторождение (49%), СП по освоению Баженовской свиты
Shell	Проекты «Сахалин-2» (27,5%), «Ханты-Мансийский нефтяной альянс» (50%), «Салымпетролеум девелопмент» (50%)
Statoil	Харьягинское месторождение (СРП, 30%), СП по освоению шельфа в Баренцевом и Охотском морях, СП по освоению доманиковой свиты в Поволжье, тяжелой нефти в ЯНАО

И хотя, законы РФ ограничивают доступ иностранных инвесторов к стратегически значимым месторождениям нефти и газа [1], в будущем российской добыче энергоресурсов потребуется увеличение объемов инвестиций, ввиду удорожания новых проектов из-за сокращения относительно легкодоступных резервов углеводородов в долгосрочной перспективе. Об этом говорят и результаты опроса руководителей компаний нефтегазового сектора, проведенного в 2015 году, 88% респондентов считают (как и в прошедшем году), что потребность российского нефтегазового сектора в капитале в ближайшие пять лет будет расти, и лишь 12% опрошенных полагают, что объем инвестиций в нефтегазовый сектор в России останется на прежнем уровне. [6]

При этом, снижается инвестиционная привлекательность американских фондовых рынков (ввиду рецессии экономики США), расширяется список санкций введенных в отношении ТЭК России (запрет на поставку оборудования и технологий для глубоинной добычи, разработки арктического шельфа и сланцевых запасов нефти и газа) [9], что ведет к росту привлекательности азиатских рынков (в частности, Гонгконской и Сингапурской фондовых бирж), для размещения на которых требуется составление отчетности по МСФО. [10]

Исторически сложилось так, что предприятия добывающих отраслей при формировании консолидированной финансовой отчетности применяли ОПБУ США просто потому, что в МСФО своих нормативов не было, а первый американский стандарт финансового учета появился еще в 1977 г. – СФУ 19 «Финансовый учет и отчетность нефте- и газодобывающих компаний». Через 2 года этот стандарт дополнили и улучшили. А еще через почти 30 лет Комитет по МСФО выпустил свой стандарт, касающийся ведения учета в добывающих отраслях, который затронул лишь одну из составляющих всего процесса данного вида деятельности – МСФО 6 «Разведка и оценка полезных ископаемых». [3]

Комитет по международным стандартам (КМСФО) и Комитет по стандартам финансового учета США (ФАСБ) разработали стратегию интеграции двух систем стандартов в 2014 г. Но уже в феврале 2011 года Комиссия по ценным бумагам и биржам США выпустила очередной документ, в котором отказались принимать решение о внедрении МСФО в американскую отчетность, сдвинув сроки обязательного внедрения международных стандартов на 2015–2016 годы. Хотя, в недавнем интервью Президент Международной федерации бухгалтеров Уоррен Аллен заявил: «Сейчас мы, вероятно, как никогда далеки от возможности перехода США на МСФО. Политика США свидетельствует о нежелании предпринимать в этом направлении какие-либо шаги. Поэтому нам нужно продвигать идею сближения двух систем учёта. Мы будем и дальше склонять США к переходу на МСФО, но

второй выход – в том, чтобы оба набора стандартов были максимально приближены друг к другу».
[11]

Но пока сроки завершения конвергенции не ясны, каждая система довольствуется теми стандартами, что есть в ее пользовании. Так нефтегазовыми компаниями при подготовке отчетности по МСФО, кроме уже упоминаемого МСФО 6, используются:

МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки», регламентирует отражение изменений в оценках запасов;

МСФО 16 «Основные средства», частично регламентирует учет затрат на строительство, также, содержит ряд положений, действие которых не распространяется на нефтегазодобывающую деятельность;

МСФО 18 «Выручка», применяется с некоторыми корректировками;

МСФО 23 «Затраты по займам», регламентирует капитализацию процента по займам в составе нефтегазовых активов,

МСФО 36 «Обесценение активов», применяется для учета обесценения нефтегазодобывающих активов без каких-либо корректировок;

МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», применяется к признанию затрат и обязательств по очистке и восстановлению территории.

Ограничено действие ряда положений следующих стандартов:

МСФО 17 «Аренда»;

МСФО 38 «Нематериальные активы».

В ОПБУ США принципы учета нефтегазодобывающей деятельности разработаны Комитетом по стандартам финансового учета, и изложены в следующих Положениях о стандартах финансового учета (СФУ):

СФУ 19 «Финансовый учет и отчетность нефтегазодобывающих компаний»;

СФУ 25 «Прекращение действия некоторых требований по ведению учета в нефтегазодобывающих компаниях» - изменения к стандарту СФУ 19;

СФУ 69 «Раскрытие информации о деятельности в области разведки, разработки и добычи нефти и газа»;

СФУ 143 «Учет обязательств, связанных с выбытием активов» - недавно вышедший стандарт, который регламентирует начисление резервов на рекультивацию земель (этот резерв представляет собой достаточно крупную сумму в отчетности нефтяных компаний);

СФУ 144 «Учет обесценения и выбытия активов с длительным сроком службы» устанавливает порядок проверки нефтегазовых активов на обесценение.

Компании, чьи акции котируются на биржах, также должны удовлетворять требованиям, предъявляемым Комиссией по ценным бумагам и биржам (SEC), приведенным в Руководстве 8-X Rule 4-10.

В настоящее время система отечественного бухгалтерского учета тоже претерпевает реформы, направленные на приведение ее в соответствие с требованиями международных стандартов. Так, аналогом стандарта МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка полезных ископаемых» стало Положение по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/2011) от 6.10.2011г. При этом и тот и другой нормативный акт, ограничиваются лишь учетом расходов на разведку и оценку и «не рассматривают прочие аспекты учета на предприятиях, занятых разведкой и оценкой полезных ископаемых». [2]

Помимо этого, с 2015 года все зарегистрированные юридические лица РФ, на которых распространяется действие Федерального Закона «О консолидированной финансовой отчетности» № 208-ФЗ от 27 июля 2010 г., законодательно обязаны составлять и/или представлять и/или публиковать консолидированную финансовую отчетность, трансформируют отчетность в соответствии с МСФО безоговорочно.

Важным фактором перехода на МСФО является значительное влияние системы формирования отчетности на величину показателей результатов деятельности и финансового положения компании, а также на экономическую безопасность бизнеса. [5] Поэтому при составлении отчетности по МСФО необходимо детально определять последствия изменения отчетных показателей, так как это может изменить уровень инвестиционной привлекательности, кредитоспособности и другие характеристики организации.

На сегодняшний день практически все крупные российские нефтегазовые компании уже перешли на составление отчетности в соответствии с международными стандартами (помимо российской отчетности).

Таблица 2 – Использование международных стандартов отчетности компаниями нефтегазового сектора

Компания	Стандарт международной отчетности
ГАЗПРОМ	МСФО с 1998г
НОВАТЭК	МСФО с 2005г
БАШНЕФТЬ	МСФО
ГАЗПРОМ НЕФТЬ	ОПБУ США до 2011, МСФО с 2012
ЛУКОЙЛ	ОПБУ США
РОСНЕФТЬ	ОПБУ США до 2011, МСФО с 2011
СЛАВНЕФТЬ	ОПБУ США до 2011, МСФО с 2012
ТАТНЕФТЬ	ОПБУ США до 2012, МСФО с 2013

Таким образом, переход российских нефтегазовых компаний от ПБУ США к МСФО при составлении консолидированной финансовой отчетности, потребность не только юридическая (Федеральный закон № 208-ФЗ от 27 июля 2010 г.), но и внешнеполитическая (санкции по отношению к ТЭКу России), и экономическая (потребность в инвестициях, рост привлекательности восточных фондовых рынков). При этом, существует большая потребность в дальнейшей разработке международных стандартов, регулирующих учет не только на этапе разведки и оценки, но и на этапе разработки и добычи, выбытия активов, и их конвергенции с американскими стандартами.

Список литературы:

1 Федеральный закон от 29.04.2008 № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства. Web:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76660/

2 МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов минеральных ресурсов» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 N 160н). web:http://www.gaap.ru/articles/section/ifrs_6_razrabotka_i_otsenka_mineralnykh_resursov/

3 Аверчев И.В. МСФО. 1000 примеров/ И.В.Аверчев - М.: Рид Групп, 2011. – С. 649.

4 Арутюнян Г., Борисов Д., Белоглазова О. Нефтяная отрасль России'2014: основные итоги и возможные пути развития/ Г. Арутюнян, Д. Борисов, О. Белоглазова // Нефтегазовая вертикаль. - 2015. - №6. – С. 24. Web: <http://www.ngv.ru/magazines/article/neftyanaya-otrasl-rossii-2014-osnovnyye-itogi-i-vozmozhnye-puti-razvitiya/>

5 Баронина Т.В. Влияние МСФО на эффективность системы экономической безопасности бизнеса/ Т. В. Баронина // Вестник УГАТУ. - 2013. - Т.17. - № 7 (60). – С. 5-11.

6 Лазько Е. «Делойт»: опрос руководителей нефтегазового сектора '2015/ Е. Лазько // Нефтегазовая вертикаль. - 2015.- №3. – С. 10. Web: <http://www.ngv.ru/magazines/article/deloit-opros-rukovoditeley-neftegazovogo-sektora-2015/>

7 Николаев Б. Модели для иностранных инвесторов./ Б. Николаев // Независимая газета. - 2014. Web: http://www.ng.ru/energy/2014-05-13/13_models.html

8 О состоянии рынка нефти в 1 полугодии 2015 года // Федеральная служба государственной статистики. Web: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/170.htm

9 США ужесточили санкции против российской "нефтянки" // ЗАО «Издательский Дом Нефть и Капитал». - 2014. Web: <http://www.oilcapital.ru/industry/250067.html>

10 Ткаченко Е.В. Совершенствование формирования финансовой отчетности российских нефтегазовых компаний на основе общепринятых принципов бухгалтерского учета США и Международных стандартов финансовой отчетности / Е. В. Ткаченко // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - М.: 2012. С. 13,

11 Усов А. Знать себе цену // Нефть России. - 2015. - №3. – С. 35. Web: <https://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Oussov-Neft-Rossii-isse-3-2015.pdf>

СЕКЦИЯ 3
ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕ-
МЕННЫХ УСЛОВИЯХ

АБОИМОВА Е.А., ЯКУНИНА Ю.С.
ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет»
(НИУ)

ABOIMOVA E.A., YAKUNINA Y.S.
FSEI HPE «South Ural State University»
(National Research University)

РАЗВИТИЕ ОБЪЕКТОВ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

DEVELOPMENT OF OBJECTS LOGISTICS INFRASTRUCTURE
IN THE CHELYABINSK REGION

Аннотация

Логистическая инфраструктура региона становится фактором роста экономики. В статье проанализировано понятие логистической инфраструктуры, сделаны выводы о степени развития логистической инфраструктуры Челябинской области.

Abstract

Logistics infrastructure in the region is becoming a factor of economic growth . The article analyzes the concept of logistics infrastructure , conclusions about the degree of development of the logistics infrastructure of the Chelyabinsk region.

Ключевые слова: логистика. логистическая инфраструктура, транспортно-логистический комплекс.

Key words: Logistics . logistics infrastructure , transportno and logistics complex

Логистическая инфраструктура России недостаточно развита и становится одним из ключевых факторов замедления роста экономики. В нашей стране развитию логистики уделяется особое внимание, но уровень развития логистической инфраструктуры существенно отстает от Европы и США. Для развития логистики специалистам и участникам рынка необходимо четко представлять, что необходимо улучшать. В настоящее время существует ряд мнений о понятии и элементах логистической инфраструктуры. Поэтому необходимо подробнее остановиться на понятии «транспортно-логистическая инфраструктура» [8].

Для того чтобы понять, что подразумевается под категорией «транспортно-логистическая инфраструктура», необходимо рассмотреть два термина: «логистика» и «инфраструктура» и понять их содержание. По мнению А.Н. Родникова, «логистика – это наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации» [2]. Термин «транспорт» в данном случае входит в определение «логистика».

Для определения связи с термином «инфраструктура» необходимо рассмотреть понятие «логистическая система». По определению Т.В. Алесинской, «логистическая система – это динамическая, открытая, стохастическая, адаптивная сложная... система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции. Логистическая система, как правило, состоит из нескольких подсистем и имеет развитые связи с внешней средой» [3].

Что касается термина «инфраструктура», то А.Б. Борисов дает следующее определение: «инфраструктура – совокупность отраслей, предприятий и организаций, входящих в эти отрасли, направ-

ления деятельности которых призваны создавать условия для нормального функционирования производства и обращения товаров, а также жизнедеятельности людей» [4].

Таким образом, логистическая инфраструктура – это система транспортно-логистических объектов, составляющих и/или обеспечивающих основу функционирования логистической системы. Логистическая инфраструктура включает транспортную сеть, транспортный парк, логистические центры, склады, объекты водо- и энергоснабжения, а также предприятия по обслуживанию населения. Развитие логистической инфраструктуры является также обязательным условием эффективного развития производственной и торговой сферы.

Развитие логистической инфраструктуры - это важное и необходимое условие эффективности капиталовложений в промышленный сектор и торговлю.

Зарубежный опыт свидетельствуют, что наибольшую эффективность как в микро-, так и в макроэкономическом разрезе обеспечивает интегрированное логистическое обслуживание, при котором логистические компании (провайдеры, операторы) оказывают в комплексе разнообразные логистические услуги по продвижению и обслуживанию товарно-материальных потоков. Комплекс инфраструктурных объектов, расположенных на локальной территории, где реализуется интеграция и координация, в основном, операционной логистической деятельности, получил за рубежом название «логистический центр» [5].

Значение ЛЦ в мире постоянно возрастает. Исследования, проведенные в Германии в 2008–2010гг., показали, что более половины предприятий, используя услуги транспортных и распределительных ЛЦ, намереваются отказаться от собственной транспортно-складской инфраструктуры. Ожидается, что к 2015 году в Германии доля логистических транспортно-распределительных центров в перевозке товаров, хранении и грузопереработке, погрузо-разгрузочных и других логистических операциях, связанных с товародвижением, возрастет до 90%.

В России в настоящее время активно строятся и вводятся в эксплуатацию современные ЛЦ. Одним из приоритетных направлений развития внешней торговли, которую непосредственно курирует Федеральная таможенная служба, является постройка и модернизация таможенно-логистических терминалов. Большой дефицит логистических центров и таможенно-логистических терминалов особенно ощущается в регионах.

Челябинская область является центром одного из крупнейших промышленных комплексов в стране. В радиусе 500 километров, экономически выгодном для транспортировки большинства видов продукции, находится четыре субъекта Российской Федерации (Республика Башкортостан, Свердловская, Курганская и Оренбургская области) и Республика Казахстан.

Челябинская область имеет развитую транспортную сеть: она расположена на пересечении транспортных путей, идущих и на восток – в Сибирь и Азию, и на запад – в Европу и Европейскую часть России. Наличие крупнейших транспортных магистралей федерального и транснационального значения (федеральные автомобильные трассы М5, М36 и М51, международные аэропорты в городах Челябинске и Магнитогорске) создают условия не только для межрегионального сотрудничества, но и выхода на мировой рынок.

Поэтому, чтобы эффективно использовать такой потенциал, необходимо создать условия для рациональной логистической деятельности. Этот факт был отмечен и в «Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года»:

– Создание современной транспортной инфраструктуры и конкурентоспособного сектора высокотехнологичных производств и экономики знаний;

– Создание и развитие транспортно-логистических коридоров (создание транспортного коридора Европа – Россия – Китай, создание консолидирующих логистических центров по обработке грузов и контейнеров, развития трасса М5);

– Развитие складской логистики региона;

– Модернизацию энерго-сырьевого комплекса [1].

По уровню развития рынка складской недвижимости Челябинская область и Челябинск относятся к растущим рынкам, но еще не на стадии насыщения. Поэтому приоритетным направлением региона является также ликвидация дефицита складских площадей за счет ввода логистических комплексов класса А.

В апреле 2014 года в Челябинске был открыт первый логистический комплекс – ООО «Логоцентр», соответствующий всем современным требованиям инфраструктуры, логистики и организации бизнеса (таблица 1).

Таблица 1 – Основные характеристики здания складов ООО «Логоцентр»

Характеристика	1-я очередь	2-очередь
Площадь склада	30 000м ²	30 000 – 40 000м ²
АБК (помещения для администрации, раздевалки, душевые) и офисы	3 000 м ²	3 000 – 4000 м ²
Площадь мезонина	3 000м ²	3 000 - 4 000м ²
Технические помещения (зарядные)	800 м ²	800 – 1000 м ²
Высота до балки перекрытия	12,1 м	от 12 м
Расстояние между колоннами в складском помещении	22,5 × 10 м	12 × 24 м
Высота площадки погрузки и разгрузки	1,2 м	1,2 м
Бетонный пол с антипылевым покрытием. Допустимая нагрузка.	6 тн/м ²	8 тн/м ²
Погрузочные ворота	1 док × 570 м ²	1 док × 700 м ²

Услугами нового комплекса заинтересовались некоторые крупные федеральные торговые сети. Ранее значительную часть товаров приходилось хранить на крупных екатеринбургских складах, причем стоимость доставки, естественно, учитывалась в торговой наценке. Открытие логистического комплекса вблизи Челябинска способствует оптимизации расходов компаний на транспорт, что, по оценкам специалистов, приведет к снижению стоимости товаров в среднем на 500 рублей за тонну [7].

Этот логистический проект – не единственный, реализуемый на Южном Урале. Строительство Транспортно-логистического комплекса «Южноуральский» в Увельском районе Челябинской области завершено в марте 2015 года; с мая ТЛК «Южноуральский» работает в тестовом режиме (таблица 2) [6].

Таблица 2 – Характеристики проекта ТЛК «Южноуральский»

Характеристика	Значение
Общая площадь	180 га
- в том числе сам ТЛК	120 га
- промзона	60 га
Финансирование строительства	Более 4,7 млрд. рублей
Планируемая пропускная способность таможенного пункта на ТЛК	400 контейнеров в сутки
Годовой грузооборот	2,5 млн т в год
Ежедневная отправка	400 автоконтейнеровозов для доставки до конечного потребителя

Возведение ТЛК «Южноуральский» способствует увеличению товарооборота между Россией и Азией и позволит привлечь дополнительные инвестиции в развитие экономики Челябинской области. По словам инвесторов, ТЛК «Южноуральский» станет не только транспортным коридором между Россией и КНР, но еще и пилотным проектом «зоны опережающего развития». Предполагается, что на территории комплекса будут располагаться логистически емкие производства, например, по переработке сельскохозяйственной продукции, автомобильной отрасли и др. Один из потенциальных клиентов ТЛК «Южноуральский» – компания Увелка ООО «Ресурс», являющаяся крупным переработчиком зерна и производства круп в РФ. На сегодняшний день ООО «Ресурс» обладает конкретным инвестиционным проектом по выращиванию на землях Увельского района топинамбура: эта культура широко используется для производства инулина – заменителя фруктозы, продажи которого в мире растут с каждым годом. Компания готова инвестировать в этот проект около 40 млн долларов.

Строящийся ТЛК «Южноуральский» на маршруте из Китая в Европу в Челябинской области специалисты считают одним из главных драйверов в развитии экономики региона на ближайшие годы. А ключевой особенностью всего проекта является наличие таможенного склада на территории Челябинской области.

Отсутствие таможенных складов для товарного потока из Китая является ключевой проблемой для импортеров. Крупнейший рынок внутри страны сегодня – это Москва и Московская область,

соответственно импортеры вынуждены весь китайский товар везти через Байкальск: сначала полностью до Москвы, а потом уже распределять по регионам. Железная дорога, которая проходит через Казахстан, значительно короче, но здесь проблема возникает в том, что процедура помещения товара под определенный таможенный режим в соответствии с законом в любом случае происходит в Москве. Наличие в Челябинской области таможенного склада будет колоссальным преимуществом для всего Уральского региона. Кроме Челябинской области, Курганская, Свердловская, Тюменская области, Республики Татарстан и Башкортостан сильно почувствуют региональный подъем, связанный с логистикой из Китая.

Одновременно с развитием производства около ТЛК будет совершенствоваться и социальная сфера. Ввод ТЛК «Южноуральский» в эксплуатацию позволит создать около 500 дополнительных рабочих мест. Кроме того, рядом с комплексом будут развиваться индивидуальное жилищное строительство, а в поселке Нагорный запланировано возвести семь многоквартирных домов.

Таким образом, при реализации Стратегии-2020 нужен не стратегический, а именно практический подход к перевозкам: необходимо учитывать стремление предприятий сокращать транспортные издержки в условиях неблагоприятной экономики и выстраивать грузопотоки исходя из этих соображений. К тому же, создание логистических комплексов не только способствует снижению издержек на транспорт, но и развитию региона в целом.

Список литературы

1 Постановление Законодательного Собрания Челябинской области от 28.08.2008 № 1325 «Стратегия социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года» URL: <http://www.gku74.ru/Upload/files/стратегия.pdf>

2 Родников, А.Н. Логистика: терминологический словарь / А.Н. Родников. – М.: Инфра-М, 2000 – 339 с.

3 Алесинская, Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления / Т.В. Алесинская. – Таганрог, 2005 – 121 с.

4 Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М, 2003 – 895 с.

5 Сергеев, В.И. Общие тенденции развития логистических центров за рубежом / В.И. Сергеев // Научно-аналитический журнал «Логистика и управление цепями поставок». – 2012. – №5 (52).

6 Логистический комплекс в Челябинской области перенаправит азиатские грузовые потоки в обход Москвы // ЮЖНОУРАЛЬСКАЯ ПАНОРАМА – URL: <http://up74.ru/articles/ekonomika/24343/>.

7 Официальный сайт компании «Логоцентр» – URL: <http://www.logocentr.com/>.

8 Бекирова, С.З. Вопросы исследования категориального аппарата логистической инфраструктуры России / С.З. Бекирова, Р.В. Смалько // Экономика: теория и практика. – 2014. – № 1 (33). – С. 59–63.

АНАНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал

ANANINA A.V.

Financial university at Government of Russian Federation, Chelyabinsk branch

МОТИВАЦИЯ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ

MOTIVATION OF LABOUR IN ORGANIZATION

Аннотация

В статье рассматривается такая категория в управлении персоналом, как «мотивация» трудовой деятельности. Приведены понятия, механизмы формирования мотивации, а также рассмотрены и выявлены важнейшие факторы мотивации.

Abstract

The article deals with such a category of personnel management as "motivation" work. Presents concepts, mechanisms of motivation and motivators.

Ключевые слова: мотивация, заработная плата, персонал, факторы мотивации

Key words: motivation, salary, staff, motivators

Актуальность. На сегодняшний день мотивация работников организаций остается очень актуальной, потому что только от точно разработанных систем мотивации зависят результаты деятель-

ности организаций, особенно если внедрять в производство инновационные технологий и мероприятия научно-технического прогресса.

В настоящее время распространены две главные концепции мотивации: содержательные и процессуальные теории мотивации. Содержательные теории занимаются идентификацией того, что во внутриличностной или рабочей среде побуждает к данному поведению. А сам процесс мотивации описывают процессуальные теории мотивации [5].

Под мотивацией персонала понимается воздействие на поведение человека для достижения личных, групповых или общественных целей. Данный процесс базируется, в основном, на личных мотивах человека и имеет индивидуальное влияние на каждого работника. Мотивация - это совокупность стойких мотивов, устанавливаемых характером личности, ее ценностной ориентацией и направляющей ее деятельностью [2].

Результаты исследования. Рассмотрим два предприятия ООО «Гранит» и ЖБИ - Агро Строй, выборкой для опроса стали работники предприятий в численности по 10 человек с каждого предприятия, среди них мы провели опрос «Какие факторы мотивации для Вас более значимы? Назовите 3 фактора». Опрос провели 20 ноября 2015 года. На основе опроса мы увидели, какие самые значимые факторы мотивации для работников, и сделали вывод. Результаты опроса представлены на рисунке 1.

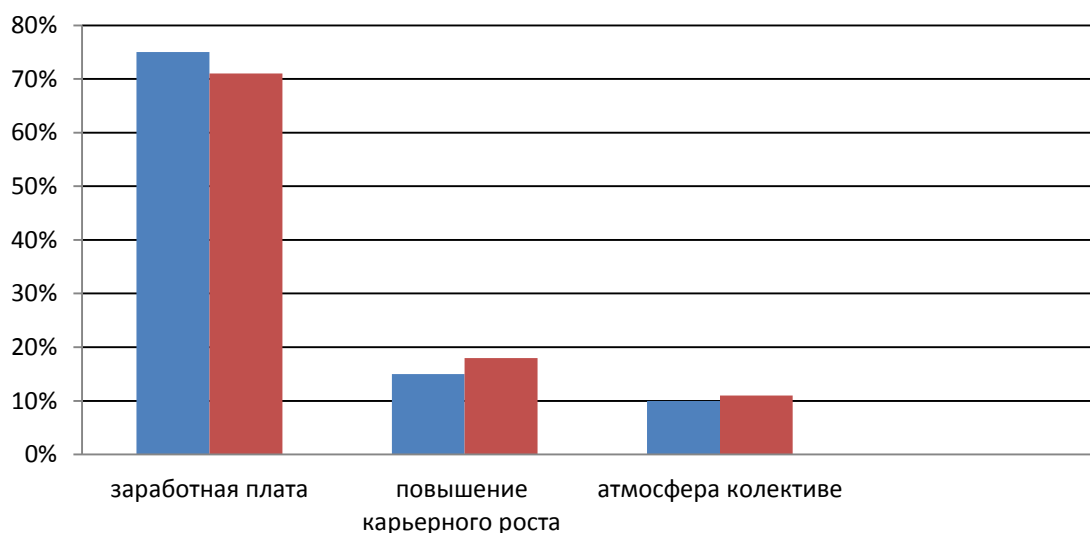


Рисунок 1 – Значение мотивирующих факторов

Самым главным мотивом в наши дни, остается денежное вознаграждение. Вторым не менее значимым фактором является возможность карьерного роста. Взаимосвязь данных факторов мотивации очевидна, потому что карьерный рост это не только продвижение в иерархической структуре организации, но и повышение оплаты труда. Третье место занимает благоприятная атмосфера в коллективе. Однако, несмотря на указанную выше значимость многообразных мотивирующих факторов, ради высокой заработной платы работники готовы мириться и с рутинной работой и с систематическими переработками, а также терпеть плохое отношение с руководством.

Рассмотрим, какие различают факторы мотивации. Они бывают внутренние и внешние [3]. Самореализация, самоутверждение, творчество, удовлетворение от выполненной работы это всё относят к внутренним факторам. Доход, продвижение по служебной лестнице, признание и положение в обществе всё это можно отнести к внешним факторам мотивации. Таким образом, можно сделать следующий вывод, что внутренние факторы предназначены для получения удовлетворения от существующих условий и объектов, а внешние факторы мотивации больше сосредоточены на приобретении отсутствующих объектов и обеспечение отсутствующих условий. На формирование мотивации огромную роль оказывает механизм формирования мотивации. Механизм формирования мотивации – это совокупность закономерных связей и отношений, которые определяют процесс усвоения социальных ценностей, правил поведения, норм, формирование характерных для индивида ценностных ориентаций и установок в сфере труда. Большое влияние на формирование мотивационных механизмов оказывают заложенные природой особенности индивида, национальные либо этнические образы труда, уровень

и качество жизни семьи и ближайшего социального окружения [1]. Звено, которое формирует связь между целями организации и целями работников называется система мотивации.

Разберем проблему мотивации в России. Что касается данного вопроса, то можно сказать, что проблема трудовой мотивации работников в России в ближайшее время, будет оставаться одной из нерешенных проблем, потому что работодатели многих российских компаний думают, что обучить неопытного работника проще, чем мотивировать уже обученного, которому придется повышать заработную плату или расширять социальный пакет. В сентябре 2011 г. порталом Superjob.ru был проведен опрос представителей 1000 российских компаний, результаты представлены на рисунке 2 [4].

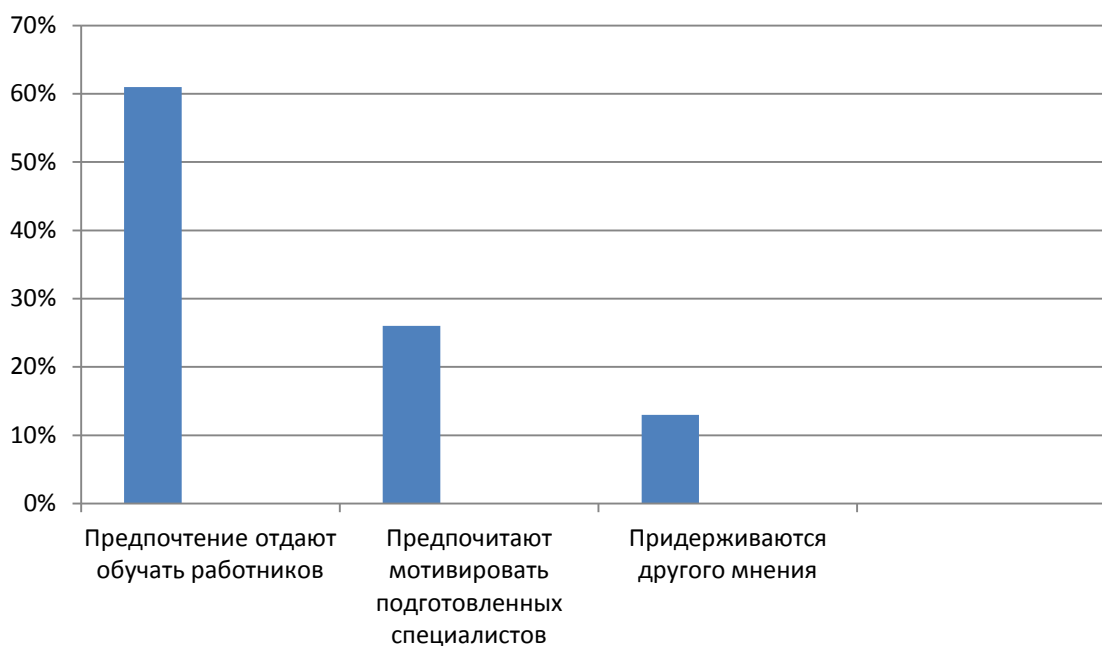


Рисунок 2 – Каких работников в организации лучше мотивировать по мнению 1000 российских компаний

Результаты показали, что 61 % представителей выбирают обучать работников, которые уже имеют внутренний стимул к труду, а не мотивировать обученных. Только 26 % представителей, из числа опрошенных, считают, что проще мотивировать уже подготовленного специалиста, чем тратить силы и средства на обучение работников, не владеющих достаточными знаниями. На основе результатов можно сделать вывод, что большинство руководителей выбирают обучать работников, которые имеют внутренний стимул, нежели мотивировать подготовленных специалистов.

Руководство организации также играет важную роль в мотивации персонала. Чтобы персонал фирмы выполнял свою работу в соответствии с делегированными ему правами и обязанностями, и считались с принятыми управленческими решениями в этом, и заключается сущность функции мотивации. Но без соответствующего планирования, контроля и поведения руководителя невозможно создать соответствующую мотивацию у подчиненных.

Итак, для

того, чтобы сформировать верную мотивацию руководителю нужно придерживаться четких правил:

1 определить цель, для которой необходим определенный сотрудник;

2 разработать долгосрочные и сформировать краткосрочные планы мотивации, при этом нужно ориентироваться на внешние и внутренние факторы мотивации;

3 сам руководитель обязан вести себя достойно, а также правильно воспитывать сотрудников, избегать управленческих ошибок.

Вывод. Мотивация является важной частью деятельности организации, так как в некоторой степени от неё зависят результаты деятельности организации. На основе опроса мы выявили, что главным мотивирующим фактором является денежное вознаграждение, а также возможность карьерного роста. Также мы разобрали проблему мотивации в России. Огромную роль играет в вопросе мотивации руководство организации, так как руководитель должен правильно настроить сотрудников на работу и не совершить управленческих ошибок.

Список литературы

- 1 Управление персоналом. Сайт Сергея Фишмана. URL: <http://www.hrfaq.ru/>.
- 2 Рассадин В.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала // Труд и социальные отношения. 2008. № 3. С. 55 - 59.
- 3 Википедия - свободная энциклопедия. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
- 4 Скворцов В. Н. , Маклакова Е. А. . Трудовая мотивация работников в современных условиях. 2013. С. 2
- 5 Абрамова С. В. Мотивация и стимулирование труда персонала / С. В. Абрамова // Проблемы современной экономики: материалы II междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). - Челябинск, 2012. - С. 149-153.

АНДРИКОВА О.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

ANDRIKOVA O.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinskbranch

ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПОК В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

PROBLEMS OF REALIZATION OF PURCHASES ARE IN STATE UNITARY ENTERPRISES

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются заказчики, работающие в рамках Закона № 223-ФЗ, при проведении закупок на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг.

Abstract

Problems, customers working within the framework of Law № of 223-ФЗ run into that, are considered in the article, during realization of purchases on supplying with commodities, implementation of works, providing of services.

Ключевые слова: закупки, заказчики, Закон № 223-ФЗ.

Keywords: purchases, customers, Law № of 223-ФЗ.

Исследование вопроса организации закупок является актуальным, поскольку выбор механизма закупок напрямую влияет на деятельность предприятия и государственной экономики в целом. На закупки товаров, работ, услуг приходится большая часть общей экономической деятельности любой компании. Так, суммарная стоимость сделок, заключенных в 2014 году на сайте: www.zakupki.gov.ru заказчиками, работающими в рамках Закона № 223-ФЗ, составила 17762720,3 млн руб.

Федеральный закон № 223-ФЗ от 18.07.2011 г. «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» очень часто называют рамочным, поскольку он устанавливает лишь общие принципы и основные положения, направлен на совершенствование закупочной деятельности отдельных юридических лиц, в т.ч. государственных унитарных предприятий.

В Законе № 44-ФЗ описан полный цикл закупочного процесса, а Закон № 223-ФЗ устанавливает, что основным документом, регламентирующим закупочную деятельность заказчика, является положение о закупках, в котором должны быть отражены требования к закупке, способы закупок и условия их применения, порядок проведения, и пр. Положение о закупках, изменения, вносимые в документ, подлежат обязательному размещению в единой информационной системе не позднее, чем в течение пятнадцати дней со дня утверждения [1, ч.1, ст.4].

Кроме того, в зависимости от совокупного годового объема закупок Законом о контрактной системе предусмотрено создание в организационной структуре заказчика

контрактной службы, все работники которой должны иметь высшее образование или дополнительное образование в сфере закупок. Закон № 223-ФЗ не обязывает заказчика создавать отдельное структурное подразделение и обучать работников, занимающихся организацией и проведением закупок, что, по мнению О.В. Перезовой, значительно затрудняет их проведение и, самое важное, снижает эффективность использования денежных средств заказчика.

Единая информационная система (далее – ЕИС) – это система, содержащая данные обо всех этапах закупок, начиная с планирования. ЕИС, является инструментом сбора и контроля взаимного соответствия сведений в различных документах закупок. В ЕИС должны размещаться документы по планированию и проведению закупок, вестись реестры заключенных договоров, а также иные сведения, предусмотренные законодательством. Для подписания электронных документов в ЕИС предусмотрено использование усиленной неквалифицированной электронной подписи. До настоящего времени ЕИС в эксплуатацию не введена и размещение информации о проведении закупок осуществляется на официальном сайте Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети Интернет на сайте: www.zakupki.gov.ru (далее – ОС). Многие заказчики в своей работе сталкиваются с проблемой размещения информации на ОС из-за некорректной работы сайта, особенно в конце календарного года, когда бюджетникам нужно освоить выделенные средства.

Заказчики, применяя в своей деятельности нормы Закона № 223-ФЗ, нередко допускают различные нарушения. В целях предупреждения нарушений отдельными видами юридических лиц при проведении закупок товаров, работ, услуг Президентом Российской Федерации подписан Федеральный закон от 05.05.2014 № 122-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях», определяющий ответственность заказчиков за нарушение Закона № 223-ФЗ. Как отмечает А.В. Бурков, с 16 мая 2014 года такую ответственность несут лица, исполняющие функции по организации и осуществлению закупок в соответствии с Законом № 223-ФЗ (в том числе инициаторы закупок, члены закупочных комиссий), как должностные лица. Но при условии, что они совершили правонарушения, предусмотренные статьей 7.32.3, частью 7.2 статьи 19.5, статьей 19.7.2-1 Кодекса РФ об административных правонарушениях. Срок давности привлечения к ответственности по правонарушениям составляет один год.

По мнению А.А. Храпкина, директора Института госзакупок, Закон № 223-ФЗ в действующей редакции не способствует реализации в полном объеме принципов закупок, изложенных в нём самом. Отсутствие детальной регламентации закупочного процесса позволяет учреждениям идти в обход Закона № 223-ФЗ и затрудняет для участников закупки возможность защитить свои права и законные интересы. Поэтому ужесточение правил закупок для государственных учреждений необходимо. Но, конечно, в меру [3].

Не стоит забывать, что, как правило, инициаторы закупок заказчиком не мотивированы на составление корректного пакета документов, соблюдения требований положения о закупках, что зачастую приводит к направлению жалоб в ФАС участниками закупок на действия / бездействие заказчика.

Многие проблемы закупочной деятельности в государственных унитарных предприятиях могут быть связаны и с отсутствием подготовленных специалистов, выпускающихся из вузов на рынок труда. Сам процесс организации и проведения закупок требует не только юридической, но и определенной управленческой подготовки. Очевидно, что сотрудники часто учатся данному виду деятельности «по ходу» ее реализации. Эту параллель неоднократно сегодня проводят специалисты по современным вопросам образования, отмечая, что бизнес-задачи вузов в экономике и управлении нового времени значительно отстают от реального спроса [6].

Если рынок сегодня требует реализации новых экономических механизмов, значит, должны быть специалисты, подготовленные к запуску и поддержанию данного механизма. Многие сбои в закупочной деятельности в государственных унитарных предприятиях связаны с недостаточным уровнем компетенций управляющих кадров, что, в свою очередь, также объясняется отсутствием в их подготовки инновационно-ориентированных подходов [5].

Еще одной, на наш взгляд, проблемой является высокая динамика экономических перемен, которая имеет существенную роль в системе профессиональной подготовки менеджеров, но и существенное отставание от изменений в экономике [4]. Так, например, специалисты, обучающиеся по специальности или направлению «Государственное и муниципальное управление» в вузах становятся заложниками «классических» программ подготовки, в рамках которых сам процесс закупочной деятельности в государственных унитарных предприятиях либо не рассматривается вообще, либо рассматривается очень поверхностно в ряде вопросов юридического цикла дисциплин.

Таким образом, можно сделать вывод, что отсутствие у заказчиков (государственных унитарных предприятий) отдельных структурных подразделений по закупкам; квалифицированных работников, осуществляющих подготовку корректного пакета документов; бонусных программ для мотивации инициаторов закупок на проведение конкурентных процедур, создают значительные проблемы для реализации принципов Закона № 223-ФЗ.

Список литературы

1 О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: Федеральный закон № 223-ФЗ от 18.07.2011 г. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».

2 Бурков А.В. Закупки по Закону № 223-ФЗ: административная ответственность / А.В. Бурков // Учет в учреждениях. – 2014. – № 6: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://e.budgetnik.ru/>.

3 Госзакупки в учреждениях // Журнал для заказчиков и поставщиков – 2015. – Спецвыпуск: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://e.gzakypki.ru/>.

4 Перезовова О.В. Роль экономических перемен в системе профессиональной подготовки менеджеров // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2015. № 2. С. 144-150.

5 Перезовова О.В., Лазарева В.Н. Инновационно-ориентированный подход в подготовке управленческих кадров // Социум и власть. № 2 (52). 2015.

6 Перезовова О.В. Бизнес-задачи вузов в экономике и управлении нового времени // Экономика и управление нового времени: проблемы, тенденции, перспективы: монография / под ред. Т.И. Бухтияровой – Челябинск: Челябинский Дом печати, 2015. –172 с.

БЕЛЯКОВ А.О., ЗЕМЦОВА Е.М.

Челябинский государственный университет

BELIAKOV A.O., ZEMTSOVA E.M.

Chelyabinsk state university

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СЕРВИСНОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

IMPROVEMENT SYSTEM OF SERVICE LOGISTICS AT THE ENTERPRISE

Аннотация

В настоящее время актуальным становится вопрос, связанный с функционированием, а также совершенствованием системы сервисной логистики на предприятиях в современных российских условиях. В статье рассмотрены ключевые особенности сервиса в логистике, их значимость, зарубежный опыт институционализации логистики в сфере услуг. Описаны пути совершенствования системы сервисной логистики на предприятии и необходимые условия для их реализации.

Abstract

Today actual is a question connected with functioning, and also improvement of system of service logistics at the enterprises in modern Russian conditions. The key features of service in logistics and their importance, foreign experience of an institutionalization of logistics in a services sector are considered in the article. Ways of improvement of system of service logistics at the enterprise and necessary conditions for their realization are described.

Ключевые слова: сервис, логистика, система сервисной логистики

Keywords: service, logistics, system of service logistics

Развитие товарно-денежных отношений привело к возникновению рынка не только товаров, но и услуг. Эти два вида рынка долгое время развивались как единое целое.

Способность услуг удовлетворять потребности определяет их сходство с материальными товарами. Кроме того, услуги и материальные товары имеют такие общие характеристики, как ассортимент, качество, стоимость. Вместе с тем услуги имеют и свою специфику, что со временем привело к разделению производства товаров и услуг в самостоятельные сферы деятельности.

Сервис можно представить, как систему услуг предоставляемых в той или иной отрасли, с целью удовлетворения потребностей потребителей данных услуг.

В последние годы в нашей стране растет удельный вес услуг в структуре ВВП. А следовательно и проблемы качества логистических услуг, сервисной логистики и сервиса становятся особенно актуальными.

Понятие «Логистика», достаточно широкое, мы в своем исследовании будем рассматривать ту ее часть, которая тесно связана с оказанием услуг. То есть сервисную логистику.

Сервисная логистика – это направление логистики, в котором рассматривается оптимизация потоков услуг, предоставляемых предприятиями потребителям их продукции, оказываемых друг другу партнерами по логистической цепи, а также внутрифирменных потоков.

Сервисная логистика как система, изучает сущность управления сервисными потоками, многообразие форм, а также закономерности развития логистического сервиса, направленного на повышение качества обслуживания потребителей в процессе товарно-материального движения на предприятиях [3, с. 184].

Появляется вопрос о том, к каким результатам может прийти Российское общество в среднесрочной перспективе в процессе совершенствования системы сервисной логистики?

В условиях современности, в условиях высокой конкуренции предприятий на рынке, сфера услуг превращается в движущую силу хозяйственного развития. Огромную роль, в совершенствовании системы сервисной логистики, играет динамика конкурентоспособности организаций на рынке услуг. А следовательно сервисная логистика вызывает особый интерес. В настоящее время не так много исследователей касались данного вопроса, но без грамотно разработанного процесса сервисной логистики, предприятия могут лишиться части потребителей, а следовательно прибыли.

В процессе исследования природы сервисной логистики, можно определить её как концепцию общей теории логистики, а также как систему хозяйственной деятельности в сфере услуг.

Если рассматривать сервисную логистику как концепцию общей теории логистики, очевидно, что она изучает сущность управления сервисными потоками, многообразие форм, а также закономерности развития логистического сервиса, направленного на повышение качества обслуживания потребителей в процессе товарно-материального и денежного движения воспроизводства.

Сервисная логистика как система хозяйственной деятельности в сфере услуг представлена в виде взаимосвязанных методов, форм, инструментов, процессов и субъектов логистического обслуживания в процессе товарно-материального и денежного движения воспроизводства.

Сервисную логистику можно рассматривать как концепцию, сформированную в рамках институционального подхода, которая определяет процесс институционализации логистики в сфере услуг [2, с. 15].

В постиндустриальной экономике логистика рассматривается зарубежными авторами как форма сервиса и часть сферы услуг, как сервис, который представляет собой совокупность услуг в области управления и оптимизации экономических потоков в процессе взаимодействия хозяйствующих субъектов в сфере товародвижения.

Сервисная логистика, также может выступать в форме бизнеса. И на западе такая форма, в настоящее время развивается быстрыми темпами.

Система сервисной логистики может включать следующие услуги – утилитарные (транспортровка, хранение, грузопереработка и т.д.) и чистые (например, консалтинг или аутсорсинг) [1, с. 51].

Если утилитарные услуги известны и описаны в литературе, то чистые мало учитываются Российскими исследователями, которые, в своих работах практически не обращаются к понятию консалтинга или аутсорсинга в сервисной логистике.

Консалтинг, чаще всего используемый в зарубежном опыте, представляет собой процесс продажи управленческих технологий, направленных на повышение эффективности бизнес-процессов путем оптимизации товарно-материальных и сопровождающих их информационных и финансовых потоков, что позволяет быть «конкурентоспособным» на рынке услуг.

Общеизвестный факт, что «быть конкурентоспособным» – это значит предлагать услуги более высокого качества, чем у конкурентов.

Во всем мире особое значение имеет аутсорсинг в сфере логистики. В зарубежном опыте уже много лет наблюдается тенденция передачи части или всех логистических функций специализированным организациям.

Сочетание эффективности применения инструментов логистики и тенденции концентрации предприятий на основных видах деятельности дает широкие возможности для развития рынка логистического аутсорсинга и специализированных логистических посредников.

Зарубежные исследователи в своих работах рассматривают аутсорсинг, как инструмент сервисной логистики, который позволяет организации более эффективно и быстро реагировать на изменяющиеся запросы потребителей и, следовательно, иметь преимущества в конкурентной борьбе.

Для достижения высокого уровня конкурентоспособности необходимо активизировать применение принципов логистики непосредственно в сфере сервиса: принцип системности, принцип комплексности, принцип научности, принцип конкретности, принцип конструктивности и иные существующие принципы в сфере сервиса и услуг.

Из научных работ отечественных и зарубежных авторов в сфере сервисной логистики и системы ее функционирования известно, что в условиях Российской реальности, преимущественно в настоящее время, закономерно создаются и функционируют сервисные логистические предприятия, часто в форме вертикально интегрированных компаний. Именно такие структуры обладают необходимым организационным, финансовым и интеллектуальным капиталом, а также определенным административным ресурсом для решения различных оперативных и стратегических задач [4].

Переход к постиндустриальной информационно-сервисной экономике, развитие функций аутсорсинга требуют становления на рынке различного рода сетевых структур, небольших логистических консалтинговых агентств, виртуальных предприятий и прочих узкопрофильных фирм, которым требуется поддержка при входе на рынок данной отрасли.

Таким образом, изучение сервисной логистики, а так же совершенствование ее системы в рамках конкретного предприятия, на сегодняшний день актуально и обосновано.

Список литературы

1 Джонсонс, Дж. Современная логистика: пер. с англ. / Дж. Джонсонс. – 7-е изд. – М.: Вильямс, 2010. – с. 109.

2 Новиков Д.Т., Новиков Ф.Д. Характер использования стратегической логистики в сервисной экономике //Вестник Рязанского государственного университета им. С.А. Есенина. – 2009. – №. 25.

3 Сергеев В. И., Сергеев И. В. Логистические системы мониторинга цепей поставок //М.: ИНФРА-М. – 2003.

4 Земцова Е. М., Макарова Е. В. Возвратная логистика: понятие, объекты, организационные ошибки Российских компаний //Актуальные вопросы развития России в исследованиях студентов: управленческий, правовой и социально-экономический аспекты: Материалы XIII Всероссийской студенче. – 2015. – С. 115.

БОГДАН Н. В., СКОРНЯКОВ С. В.

Уральский государственный университет физической культуры,
Челябинск

BOGDAN N. V., SKORNYAKOV S. V.

Ural state University of physical culture, Chelyabinsk

ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ ОТРАСЛИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

EFFECTIVE TECHNOLOGY PLANNING IN ORGANIZATIONS OPERATING IN THE FIELD OF PHYSICAL CULTURE AND SPORT

Аннотация

В критериях интенсивной конкурентной борьбе и трудоемкой внешней среды эффективное управление организацией может быть при применении технологий планирования в организации. Намерения ориентируют работу всех подразделений и отделов организации на общую целенаправленную работу для заслуги поставленной перед организацией цели. Планирование в организации также позволяет, беря во внимание работы конкурентов, проэктируя действенные приемы противодействия, чтобы достигнуть новейших конкурентных превосходств. При верном применении передовых и актуальных технологий планирования любая организация сможет закрепить свое положение на рынке.

Abstract

In the criteria of intense competition and time-consuming external environment effective management of the organization may be in the application of technology planning in your organization. Intentions guide the work of all departments and divisions of the organization to a shared focus on the merits of the organization goals. Planning in the organization also allows taking into account the competition proactive effective methods of counteraction to achieve the latest competitive advantage. With the right application of advanced and current technology planning, any organization can consolidate its position in the market.

Ключевые слова: планирование, технология планирования, стратегическое планирование
Keywords: planning, technology planning, strategic planning

Цель статьи: рассмотреть теоретические аспекты планирования. Объектом данной работы является процесс управления в организации. Предметом исследования данной работы является эффективные технологии планирования в организации отрасли физической культуры и спорта

Для реализации данной цели, были поставлены следующие задачи:

- 1) Рассмотреть системы планирования организации;
- 2) Дать характеристику основным подходам к оценке эффективности технологии планирования;
- 3) Проанализировать процессы технологий планирования в организации отрасли ФКиС.

Планирование в организации – Это одна из функций управления, которая представляет из себя процесс выбора целей организации и путей их заслуги. Проектирование типично для всех организаций вне зависимости от их форм принадлежности. Механизм планирования включает: основы, определение приоритетных целей, обеспечение связи меж признаками, учет причин и конъюнктуры становления рынка, контроль за реализацией намерений [1].

Процесс планирования базируется на знании и применении беспристрастных финансовых законов, законов производства, законов рыночной экономики.

Процесс планирования в организации начинается с ясного понимания того, что необходимо делать для ее эффективного развития и функционирования. Качество планирования характеризуется:

- выбором и реализацией стратегии развития, которая повысит конкурентоспособность организации;
- качеством проведенного предварительного анализа деятельности самой организации и ее ценовой политики, рынка, конкурентов, товародвижения и прочее;
- качеством целеполагания в основных ключевых вопросах развития организации на основе обзора прошедшего, настоящего и будущего ее развития и успешности ее реагирования на изменения в окружающей среде;
- правильной оценкой конкурентоспособности организации.

Главное содержание планирования как функции управления организацией состоит в аргументированном определении главных направлений деятельности и ее предстоящего становления с учетом вещественных источников и спроса рынка.

Проектирование работы организации предусматривает исследование комплекса событий, характеризующих очередность возможностей определенных целей с учетом способностей более действенного применения ресурсов любого отдела и всей организации в целом.

Средством планирования управление организации рвется установить главные направления усилий и принятия решений, которые обеспечат единство целей для всех ее членов. В управлении планирование занимает главное место, воплощая внутри себя организующее начало всего процесса реализации целей организации. Для реализации целей учитываются разные расклады технологий планирования.

Технология планирования – это совокупность способов, методов, приемов в их связи и взаимообусловленности по формированию лучших плановых решений, нацеленных на достижение поставленных целей становления организации с наименьшими расходами ресурсов. Технология планирования включает [2]:

- координацию плановых дел меж подразделениями и текстурами организации, также во времени имея цель обеспечения оптимальных сроков исследования системы проектов и любого плана отдельно;

– очередность и этапы проведения плановых расчетов с учетом их методического обеспечения, преемственности и взаимоувязки отдельных видов планов и их скоординированности, оптимальности применения ресурсов

1 Анализ в планировании нацелен на будущее. Минувшее предполагает энтузиазм только в той мере, в которой оно оказывает воздействие на будущее или же содействует наилучшей реализации целей будущего. Мышление категориями взаимосвязи между прошедшим и грядущим обязано значить, что при помощи анализа отклонений достигается задача – скопление познаний о финансовых действиях и явлениях как внутри организации, но и действие внешних моментов на работу организации. Таковой тест являет из себя позитивный импульс для формирования грядущего с помощью учебы на минувших ошибках. Анализ в планировании предполагает осуществление следующих процедур:

- оценка ресурсного потенциала предприятия и эффективности его использования;
- оценка внешней среды и возможностей развития предприятия;
- выявление тенденций и закономерностей развития предприятия, возможностей их сохранения в перспективе;
- определение факторов и условий, оказывающих наиболее существенное влияние на развитие предприятия и эффективность его деятельности;
- выявление реальных возможностей развития (расширения деятельности) предприятия (ресурсных, рыночных, в том числе связанных с жизненным циклом товара или услуг);
- определение наиболее важных проблем в развитии предприятия и внешних и внутренних угроз;
- выявление резервов развития и характеристика источников пополнения ресурсного потенциала, обеспечивающего это развитие.

Этот этап завершается подготовкой аналитической записки, в которой последовательно дается оценка уровня и перспектив развития предприятия в разрезе вышеназванных процедурных вопросов анализа.

2 Определение и формализация настоящей цели становления как следует из ресурсных способностей организации и наружных критерий её работы. Цели имеют все шансы быть: материальные (производственные цели выпуска сознательно новейших продуктов и услуг на основе инноваторских технологий и так далее); социальные, обхватывающие развитие внутреннего человеческого ресурса компании либо нацеленные на решение общественных трудностей развития общества (создание сети социально-доступных организаций сферы услуги так далее); экономические, предусматривающие оптимизацию получения выгоды, рентабельности или же увеличение капитализации организации; финансовые – по увеличению размеров продаж, увеличению части организации на базаре и другое.

При формировании целей для организации необходимо учитывать [3]:

- социальную значимость предприятий (особенно это актуально для сферы услуг) как для общества в целом, так и для работников этого предприятия;
- высокую степень зависимости количества и качества реализуемых продукции и услуг (на 2/3) от профессионализма и мотивации персонала;
- возможность диверсифицированного роста при ограничениях на привлекаемый капитал;
- влияние объективных и субъективных факторов в перспективном развитии предприятия;
- формирование спроса на продукцию и услуги под определенным воздействием эмоционального восприятия товара или услуги.

Обоснование цели находит свое воплощение в развернутом описании миссии предприятия в перспективе.

Основная специфичная необыкновенность и необходимость для действующего планирования отрасли физической культуры и спорта содержится в том, фактически профессиональный труд занятых в ней сотрудников различается особой технологией: его базу составляет тренерско-преподавательская работа, которая строится с учетом пола и возраста работников, состояния их здоровья и ценности физической подготовленности; с введением единичных для всех организаций физкультурно-спортивной направленности средств, форм и способов физического воспитания и спортивной тренировки.

Весь процесс планирования в экономической организации можно разделить на три основные стадии: процесс стратегического планирования, процесс оперативного планирования и процесс текущего планирования.

Стратегическое планирование ставит целью выдать всеохватывающее научное объяснение проблем, с которыми имеет возможность столкнуться организация в дальнейшем периоде, и на данной базе создать характеристики становления организации на плановый период. Стратегическое планирование задает направления для работы организации и разрешает ей гораздо лучше осознавать текстуру рекламных исследовательских работ, процессы исследования покупателей, планирования продукции, ее продвижения, и сбыта, также планирования цен.

Оперативное планирование в большинстве случаев охватывает пятилетний срок, как более удачный для обновления производственного аппарата и перечня продукции и услуг. В них формулируются главные задачи на установленный период, к примеру, производственная стратегия организации в общем и любого подразделения; стратегия реализации услуг; экономическая стратегия кадровая политика; определение размера и текстуры нужных ресурсов и форм материально–технического снабжения. Это планирование предугадывает исследование в конкретной очередности событий, нацеленных на достижение целей, намеченных длительной программкой развития

Текущее планирование исполняется методом детализированного исследования своевременных проектов для организации в общем и ее отдельных подразделений, а именно, программ менеджмента, проектов по исследованиям, проектов по производству, материально–техническому снабжению. Ключевыми звеньями текущего проекта производства считаются календарные планы (месячные, квартальные, полугодовые), которые представляют из себя детализированную конкретизацию целей и задач, поставленных многообещающим и среднесрочным проектами. В календарном планировании учитываются затраты в процессе перестройки наличествующих мощностей, подмену оборудования, постройка новейших организаций, изучение обслуживающего персонала.

Таким образом, современные технологии планирования в отрасли ФКиС представляют собой целенаправленные, последовательные, а также ограниченные определенными принципами действия, позволяющие разрабатывать сбалансированные и оптимальные планы развития организации, увязанные на конечные цели его существования. При этом необходимо обеспечить не только интересы собственников хозяйствующего субъекта, но и государства, а также партнеров, заинтересованных в долгосрочном сотрудничестве с организацией. Современные технологии планирования представляют из себя целенаправленные, поочередные, также ограниченные явными принципами деяния, позволяющие проектировать равновесные и рациональные планы становления организации, увязанные на окончательные цели его существования. При всем этом нужно обеспечить не только лишь интересы владельцев хозяйствующего субъекта, да и страны, также партнеров, заинтересованных в длительном совместной работе с организацией

Список литературы

- 1 Богдан, Н. В. Стратегический менеджмент : учебное пособие. Челябинск : Уральская академия, 2007. 152 с.
- 2 Золотов, М. И. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта : учеб. М. : Академия, 2014. 432 с.
- 3 Зубарев, Ю. А. Менеджмент и маркетинг в сфере физической культуры и спорта: Волгоград: ВГАФК, 2011. 256 с.
- 4 Менеджмент качества в спорте / под ред. Ю. П. Похолкова. М. : Логос, 2011. С. 28–35

БУКЕЕВ А.Е., КИЗИМБАЕВА А.Б.
Каспийский государственный университет
технологий и инжиниринга им.Ш.Есенова

BUKEEV A.E., KIZIMBAYEVA A.B.
Caspian state university of technologies and engineering named after S. Yessenov

АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF ORGANIZATION

Аннотация

В настоящее время в хозяйствующих субъектах из-за определенных внутренних или внешних факторов, или других может возникнуть кризисная ситуация. Решением этих проблем должны заниматься профессионалы своего дела, антикризисные менеджеры.

Abstract

At present in the economic subjects due to certain internal or external, or other factors, may arise crisis situation. The solution to these problems should be engaged with professionals, crisis managers.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, циклы.

Keywords: crisis, crisis management, cycles.

Современное функционирование организаций и предприятий, неразрывно связано с событиями происходящими в экономике государств. Индустриализация производства, глобализация экономики приводит к кризису производства, в использовании человеческих ресурсов и т.д.

«Наиболее благоприятные экономические результаты от глобализации получают промышленно развитые государства. Благодаря торговле, инвестированию, доступу к внешним источникам ресурсов развитые страны в результате глобализации имеют возможность постоянно заменять мало-квалифицированную рабочую силу за счет ее притока из других государств. Таким образом, в настоящее время на первый план выдвигаются проблемы международной экономической, а также бюджетной безопасности государств и регионов.

Кризис – это переломный этап в функционировании любой системы, на котором она подвергается воздействию извне или изнутри, требующему от нее качественно нового реагирования. Основная особенность кризиса заключается в угрозе разрушения системы»[1].

«Антикризисное управление – процесс применения форм, методов и процедур, направленных на социально-экономическое оздоровление финансово-хозяйственной деятельности индивидуального предпринимателя, предприятия, отрасли, создание и развитие условий для выхода из кризисного состояния. Причиной всех кризисов является управление (неадекватное, непрофессиональное, злоупотребление или откровенное мошенничество в результате воровства или рейдерства, манипуляций, действий по сговору, коррупция), направленное на преследование целей за пределами задач проекта (государство, министерства, корпорация, фирма, учреждение)»[2].

К возникновению кризиса на уровне хозяйствующих субъектов приводят следующие факторы:

– внешние факторы – несбалансированная денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика, неудовлетворительная структура доходов и расходов населения, нестабильность функционирования базовых политико-правовых институтов, отставание в научно-техническом развитии, конкуренция;

– внутренние факторы – ошибки в производственной, финансовой, маркетинговой стратегии, нерациональное использование ресурсов, непрофессиональный менеджмент, низкий уровень организационной и корпоративной культуры;

– информационные факторы – несоответствие действительности информации, используемой при управлении объектом вследствие политических факторов, маркетинговой стратегии контрагентов и/или конкурентов либо управления подсистемами объекта, направленного на преследование целей за пределами задач проекта[2].

Термин «антикризисное управление» возник сравнительно недавно. Не многие ожидали, что результатом реформ станет кризис, но многие сегодня понимают, что из кризиса экономику способен вывести только новый тип управления. Такое управление и получило название «антикризисного».

Ее предпосылками являются понятия циклического развития, управляемости, ресурсосбережения, мотивации, экономии времени, социального партнерства и многие другие. Их совокупность свидетельствует о реальной опасности кризиса при любом, даже самом успешном управлении.

Объективно кризис характеризуется множеством взаимосвязанных ситуаций, повышающих сложность и риск управления. При этом возможны отдаление кризиса и его профилактика, стабилизация кризиса, перерастание одного в другой, выход из кризиса, который не исключает его как из настоящего, так и из будущего.

Известно, что основной потребностью современного управления и главным фактором его эффективности является профессионализм, который в свою очередь определяется подготовкой специалистов, способных предвидеть, своевременно распознавать и успешно решать все проблемы развития.

Понятие «кризис» теснейшим образом связано и с понятием «риск», которое в той или иной мере влияет на методологию разработки любого управленческого решения. Исключите из него ожидание кризиса, и пропадет острота восприятия риска, станут неожиданными и от этого еще более тяжелыми не только кризисные ситуации, но и вполне обычные ошибки (рисунок 1).



Рисунок 1 – Возникновение опасности кризиса в социально-экономической системе (организации) [3].

Можно на проблему кризиса взглянуть и в ином ракурсе. Социально-экономическая система в любом своем виде и любой форме, будь то общественная формация, фирма или предприятие, имеет две тенденции своего существования: функционирование и развитие.

Функционирование – это поддержание жизнедеятельности, сохранение функций, определяющих ее целостность, качественную определенность, сущностные характеристики.

Развитие – это приобретение нового качества, укрепляющего жизнедеятельность в условиях изменяющейся среды.

Таким образом, возникает циклическая тенденция развития, которая отражает периодическое наступление кризисов. Кризисы не обязательно являются разрушительными, они могут протекать с определенной степенью остроты, но их наступление вызывается не только субъективными, но и объективными причинами, самой природой социально-экономической системы» [3].

Примером типологии циклов развития экономики можно привести следующие:

- циклы Кондратьева Н., или длинноволновые циклы (продолжительность 40-60 лет) – возникновение текстильных фабрик, угледобычи, парового двигателя, промышленности, электроники и т.д. (рис. 2,3);

- циклы Кузнеца, 15-20 лет (эти циклы называют еще воспроизводственными или строительными);

- циклы Джаглера периодичностью 7–11 лет, являющиеся итогом взаимодействия многообразных денежно-кредитных факторов;

- циклы Китчина продолжительностью 3–5 лет порождаются динамикой относительной величины запасов товарно-материальных ценностей на предприятиях и т.д.

Кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде.

Причины кризиса могут быть различными. Они делятся на объективные, связанные с циклическими потребностями модернизации и реструктуризации, и субъективные, отражающие ошибки и волюнтаризм в управлении, а также природные, характеризующие явления климата, землетрясения и др.

Причины кризиса могут быть внешними и внутренними. Первые связаны с тенденциями и стратегией макроэкономического развития или даже развития мировой экономики, конкуренцией, вторые — с рискованной стратегией маркетинга, внутренними конфликтами, недостатками в организации производства.

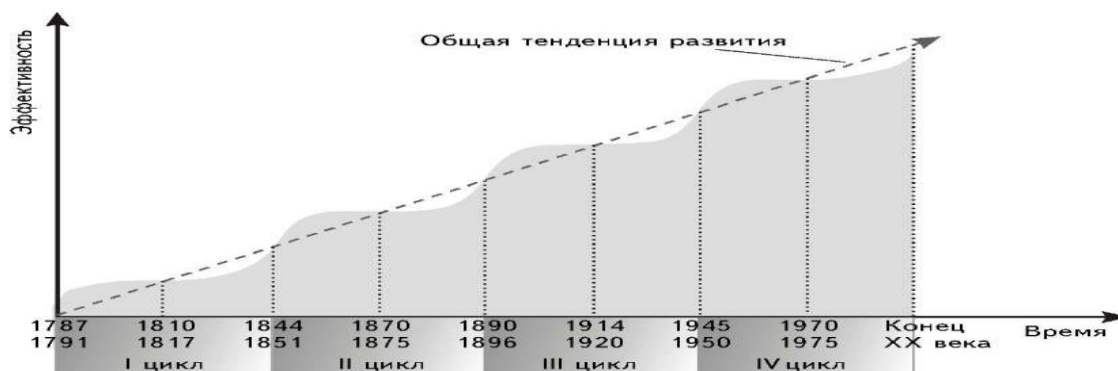


Рисунок 2 – Периодичность и продолжительность экономических и производственных циклов (по Н. Кондратьеву) [1]

Если понимать кризис, таким образом, можно констатировать то обстоятельство, что опасность кризиса существует всегда и его необходимо предвидеть и прогнозировать.

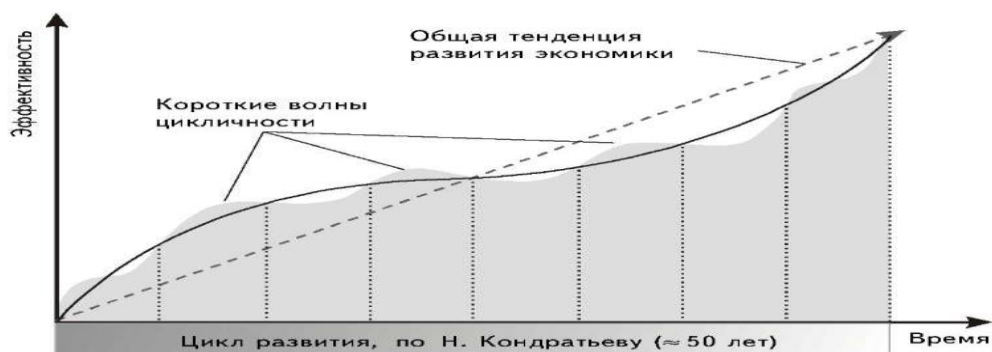


Рисунок 3 – Принцип наложения коротких волн цикличности развития экономики на длинную волну (по Н. Кондратьеву)[1].

Структурный кризис является нарушением закона пропорционального развития общественного производства. Это проявляется в серьезных диспропорциях между отраслями, с одной стороны, и выпуском важнейших видов продукции в натуральном выражении, необходимых для сбалансированного развития, с другой.

Перед наступлением очередного периодического кризиса производство достигает наиболее высокого уровня, за которым уже скрывается перепроизводство. Возможности сбыта пока еще кажутся радужными, банки продолжают кредитовать промышленность и торговлю, способствуя тем самым расширению производства и увеличению предложения[3].

«Антикризисный менеджмент – это формирование такой системы управления предприятием, которая обеспечивает его эффективную работу при определенном уровне риска. Профессионализм управляющих проявляется не только в использовании всего комплекса известных инструментов менеджмента (в том числе методов организации бизнес-процессов), но и в умении предвидеть развитие событий во внешней для предприятия среде.

В зависимости от глубины кризисных явлений можно выделить два качественно отличных одно от другого направления работы команды менеджеров.

1 Систематическая работа по предотвращению кризисных явлений. По содержанию она сводится к достижению запланированных результатов и условиях внутреннего и внешнего риска.

Основная задача состоит в упорядочении, достижении максимальной управляемости внутренних процессов, а также в совершенствовании прогнозирования изменений внешней среды, повышении адаптационных возможностей предприятия.

2 Работа в условиях кризиса, одно из проявлений которого – длительная неплатежеспособность. Ее причинами служат, с одной стороны, недостатки в организации бизнес-процессов (их не-

управляемость), а с другой – негибкое взаимодействие с внешней средой (слабый маркетинг, замедленная перестройка организационной структуры, недостатки в учете рисков и программы страхования и пр.).

Отмеченные направления деятельности в силу их качественного различия реализуют разные менеджеры. Задачи первого направления должны решать менеджеры данного предприятия. Для этого чаще всего, как показывает анализ опыта предприятий, достаточно пройти переподготовку в области современного менеджмента, а также обратиться к помощи консультантов.

Планы второго направления претворяются в жизнь специально подготовленными руководителями, получившими название антикризисных управляющих. Основная задача этой категории управляющих – возрождение предприятия, и только при абсолютной невозможности ее решения должна осуществляться процедура банкротства по алгоритму, предусмотренному законом[4].

Список литературы

- 1 Чернявский А. Д. Антикризисное управление: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.
- 2 <https://ru.wikipedia.org/wiki>
- 3 Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 432 с. – (Серия «Высшее образование»).
- 4 Баринов В.А. Антикризисное управление Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. (ГРИФ). – М., ФБК–ПРЕСС. – 2005. – 488 с.

ЗАХАРИЮТА А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Омский филиал

ZAKHARIUTA A.A.

Financial university under the Government of the Russian Federation,
Omsk branch

О ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ С УЧЕТОМ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ TAKING INVESTMENT DECISIONS IN THE STOCK EXCHANGE WITH REGARD TO MACROECONOMIC FACTORS

Аннотация

В статье проведен анализ макроэкономических факторов, влияющих на прибыльность тех или иных компаний и на их привлекательность с точки зрения инвестирования. Обосновано предположение об увеличении притока капитала в Россию. Приведены макроэкономические сценарии, реализация каждого из которых предполагает разное поведение инвестора. На примере использования метода дисконтирования денежных потоков показано удешевление предприятия в условиях макроэкономической нестабильности.

Abstract

The article analyzes the macroeconomic factors affecting the profitability of certain companies and their attractiveness in terms of investment. The proof of increase in capital inflows in Russian economy is given. Different macroeconomic scenarios are proposed, their implementation requires different behavior of the investor. It is shown on the example of the discounted cash flows method how the enterprise's fair value may depreciate in the conditions of macroeconomic instability.

Ключевые слова: макроэкономическое планирование, фондовый рынок, дисконтирование денежных потоков, инвестирование.

Keywords: macroeconomic planning, stock exchange, discounted cash flows method, investment.

В последнее время в условиях макроэкономической нестабильности строить прогнозы о развитии фондового рынка становится еще тяжелее, чем о развитии экономики. Исследования многочисленных экспертов, инвестиционных компаний и других профессиональных участников рынка не могут точно предположить, как будут развиваться товарные, фондовые и валютные рынки в 2016 году. В недавнем прошлом не были учтены при прогнозах снижение почти в два раза цен на нефть или значительный отток капитала из России в связи с конфликтом на Украине, также и сейчас на краткой и среднесрочной динамике рынков в 2016 году могут отразиться непредвиденные события, такие как заявления глав центральных банков, эскалация международных конфликтов и прочие [8]. При этом просчитываемые фундаментальные факторы будут перекрыты такими неожиданными эффектами [3].

Несмотря на упомянутые проблемы, в рамках определенных сценариев осуществлять прогнозирование всё же необходимо, чтобы выбрать для себя подходящую инвестиционную стратегию. Поскольку слабо прогнозируемый позитивный или негативный новостной фон влияет на ряд макроэкономических факторов, будем выбирать объекты для инвестиций при разных макроэкономических сценариях. Далее в статье определим, какие показатели следует принимать во внимание.

Крайне важным является уровень оттока или притока капитала. В статье [5] обосновывается высокая корреляция между этим показателем и мультипликатором P/E, который показывает отношение рыночной стоимости компании к ее прибыли. С помощью данного индикатора можно определить тенденцию движения на рынке акций и избежать ошибок при входе в рынок в период оттока капитала с рынка. Уже за первые два месяца 2014 года из России утекло около 30-35 млрд долл., такого не было с кризисного 2009 года.

Сейчас ситуация заметно улучшилась - Market Vectors Russia, самый крупный в сегменте инвестиций в российскую экономику торгующийся на бирже фонд (ETF), увеличил свои активы на 23 процента за первые 2.5 месяца 2015 года [9]. Всего за период с марта 2014 года по конец 2015 года чистый приток средств в данный фонд составил около 1,8 млрд долл. Средний P/E по фондам, специализирующимся на наиболее ликвидных российских акциях, в марте 2014 года составлял 5,16. Рассчитывается он как средневзвешенное отношение цен торгуемых фондом бумаг к прибыли на акцию соответствующих компаний и на конец 2015 года он уже приближается к 8,2.

Долгое время показатель держался на низком уровне, инвесторы размышляли, связано ли это с сильной недооценкой российского рынка или с заложенными рисками, причинами которых могут быть, как подчеркивается в статье [4], высокий уровень коррупции, сложность открытия и ведения собственного бизнеса, запутанность законодательства, высокий уровень экономической преступности, зависимость от экспорта нефти а также высокая стоимость заемных ресурсов. Еще в марте 2014 года в Wall Street Journal рассуждали, не кроются ли в низком P/E риски дальнейшего снижения, т.к. он составлял 7,5 еще в конце января 2013 года [7]. Для сравнения, фондовый рынок США сейчас переоценен, акции на нем торгуются со значением P/E примерно в 25. Ценные бумаги там покупаются на кредиты, проводится большое количество сделок M&A, производятся обратные выкупы акций, совокупные прибыли компаний уже достигли максимума и начинают снижение, что говорит о приближающейся рецессии.

Отечественный рынок же только начал выходить из состояния недооценки. Показатель P/E уже приблизился к своему 10-летнему среднему значению, что не соответствует другим развивающимся рынкам, где произошло падение данного показателя во второй половине 2015 года. В отношении мультипликатора P/B же ситуация складывается другая, в России он равен примерно 0,6 при 10-летнем среднем в 1,2. Динамика представлена на рисунке 1. Почти 50% дисконт к среднему значению при завышенном P/E говорит о том, что у российских компаний находится на балансе много активов, но они не приносят достаточный уровень дохода. Можно ожидать, что зарубежные инвесторы пересмотрят свое отношение к России и будут осуществлять прямые иностранные инвестиции с целью более эффективного использования активов.

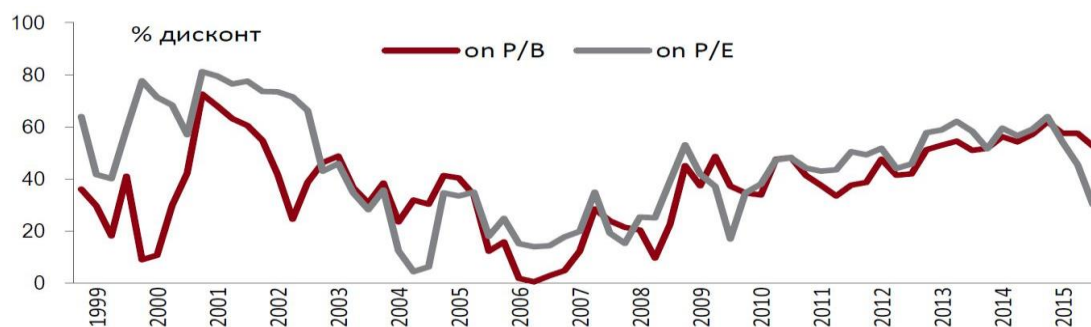


Рисунок 1 – По данным Bloomberg

Итак, в России в целом можно ожидать притока на рынок в связи с его привлекательной недооценкой. Обратимся теперь к двум важнейшим макроэкономическим факторам, определяющим развитие фондового рынка - это совокупная прибыль публичных компаний и процентные ставки. Например, фондовый рынок Китая показывал существенный рост, т.к. прибыли предприятий имели

тенденцию к увеличению - страна является, пожалуй, главным бенефициаром низких цен на энергетические ресурсы и сырьевые товары, треть импорта приходится именно на эту область. Пусть сейчас в Китае рецессия, что видно на рис. 2, перестройка экономики с перерабатывающих отраслей на сектор услуг, политика денежно-кредитной экспансии Центрального Банка и продолжение роста прибылей приведет к дальнейшему последовательному развитию рынка акций [10].

Таким образом, мировой экономический рост и правильная политика регуляторов вместе с ожиданиями дальнейшего снижения ключевой ставки является наиболее плодородной почвой для роста курсовой стоимости акций. Дальнейшие размышления в статье будут строиться как раз на основе этих главных факторов.

Согласно макроэкономическому консенсус-прогнозу, представленному на сайте РБК, в 2016 году стоимость доллара будет составлять 67,68 руб. при цене на нефть в 51,8 долл. за баррель. Можно считать, что данный прогноз примерно соответствует базовому сценарию по оценке финансовой группы "Брокеркредитсервис". Это более оптимистичный сценарий, цена на нефть при нем остается примерно на уровне в 53 долл. за баррель, при его реализации ожидается падение совокупной EBITDA российских компаний всего на 3 процента в долларовом выражении. В случае продолжения рецессии и закреплении цен на Brent в районе 40-50 долл. за баррель (пессимистичный сценарий) финансовые результаты в долларовом выражении окажутся под давлением, вместо 3 процентов в данном случае ожидается падение на 22 процента. Прибыльность компаний будет существенно различаться в зависимости от данных сценариев.



Рисунок 1 – По данным Bloomberg/расчеты управляющей компании StarCapital

Если при принятии решения об инвестировании рассматривать отрасль металлургии и добычи, производители стали вроде ПАО "Северсталь" проигрывают при обоих сценариях. Девальвация рубля подрывает спрос на внутреннем рынке, а именно на 10-12%, по оценке председателя совета директоров ПАО "Северсталь", а ведь более 60% продукции этой компании направляется именно на отечественный рынок. Кроме того, укрепление доллара приводит к переоценке валютной кредиторской задолженности, составляющей в случае "Северстали" большую часть, что негативно отражается на прибыльности.

Иным важным аспектом макроэкономического планирования является экономический рост, он должен быть обеспечен стабильным спросом на сырьевые товары в таких странах как Китай и Индия. На примере сталелитейной отрасли, для её представителей будут нивелированы традиционные выгоды от девальвации рубля тех компаний, более 90% операционных расходов которых производятся в рублях, а выручка номинирована в долларах, то есть бенефициаров девальвации рубля. Отрицательные последствия привели к значительному снижению потребления стали в Китае, а он является одним из главных генераторов спроса на данный товар. В результате падение EBITDA для производящих сталь компаний ожидается на почти одинаковом уровне при обоих сценариях на 40% и более.

Для некоторых отраслей прибыльность будет зависеть от покупательной способности населения. К сентябрю 2015 года каждый экономически активный гражданин России имеет задолженность

перед кредитными организациями в среднем около 141,7 тыс. руб., в прошлом же году 120 тыс. руб. С 2011 года этот показатель вырос более чем в два раза. К тому же велика и доля просроченной задолженности. Вместо введения прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц, правительство выбрало другие меры пополнения средств бюджета, в результате чего на потребительском рынке недостаток спроса. В таких условиях потребительский спрос на непродовольственные товары, которые нельзя отнести к товарам первой необходимости, будет падать еще значительно, по данным Росстата можно определить более сильную отрицательную динамику розничных продаж в секторе непродовольственных товаров, чем в сфере продуктовой розницы.

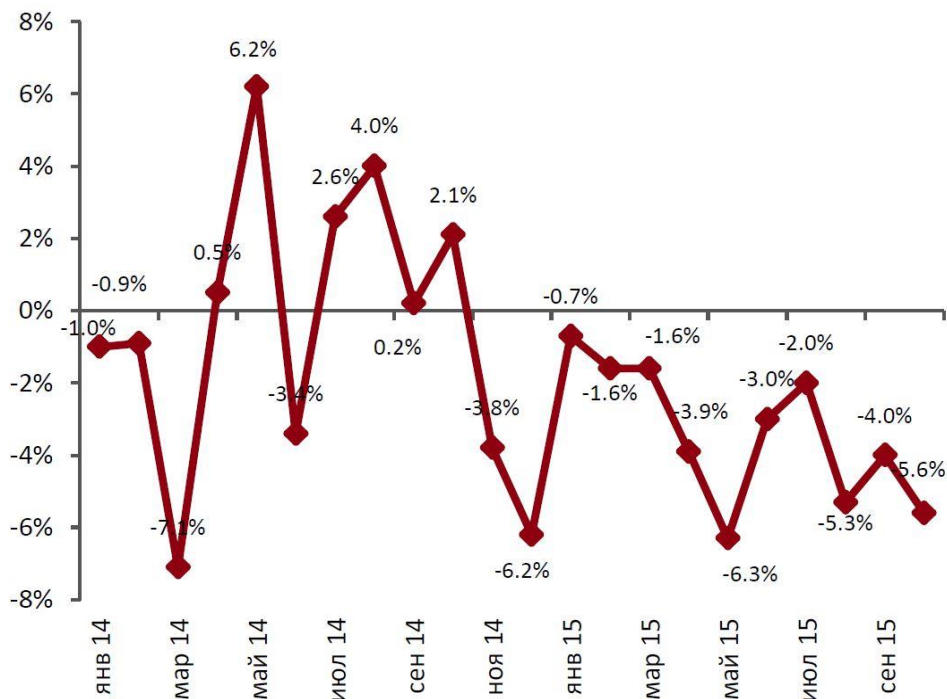


Рисунок 2 – По данным Росстата.

Располагаемые доходы населения находятся под давлением (рис. 3), но видно, что экономика достигла низшей точки цикла, дальше можно ожидать стабилизацию располагаемых доходов. Согласно прогнозу Минэкономразвития, годовая инфляция по продовольственным товарам на конец 2016 и 2017 годов будет соответственно 7,5 и 6,7% при 14,4% на конец 2015, по непродовольственным товарам также прогнозируется замедление инфляционных процессов. В ближайшей перспективе будет пройден пик падения реальных располагаемых доходов, уровень потребительской уверенности поднимется.

Вкладывая средства в таких макроэкономических условиях следует в организации, которые либо продают эксклюзивный товар, ориентируются на премиальную аудиторию, имея высокую маржинальность, либо удовлетворяют массовый спрос. Другими словами, выигрывают те компании, которые имеют высокий оборот или высокую маржу. Так, можно отметить изменение формата супермаркетов X5 Retail Group, которой удалось сохранить рентабельность и динамику выручки - среднеценовые "Перекрестки" были заменены на более доступные по цене "Пятерочки". ГДР "Ленты" также заслуживают внимания инвесторов, привлекательные ценовые предложения ритейлера обеспечат динамику лучше сектора.

Примером эксклюзивности и роскоши может быть осуществивший недавно IPO на международном рынке Ferrari. Штучное производство на уровне 7000 автомобилей в год делает прибыль компании более прогнозируемой, а со стороны поклонников бренда спрос на них будет даже в период рецессии. Достоинство эксклюзивных ниш состоит и в том, что работа производится с предоплатой, что исключает необходимость осуществлять займы для покрытия кассовых разрывов. В период отсутствия кредитных ресурсов по приемлемым ставкам это является актуальным.

По мнению гендиректора Star Manager Андрея Гусева, помимо товаров первоочередного роста и сфер вроде ЖКХ и медицины, в нынешних условиях стоит рассматривать в качестве объекта инвестиций компании, оказывающие необходимые или обязательные услуги в сфере Business-to-

Business - это консалтинг, юридические, бухгалтерские услуги. Компании, продающие товары длительного пользования и некоторые услуги среднему классу, дешевеют.

В статье упоминалась также важность поддержания на низком уровне ключевой ставки. Почему это необходимо? При принятии решения об инвестировании стороны, хорошо осведомленные об объекте сделки, определяют его справедливую стоимость, а она, в свою очередь, равна сумме дисконтированных будущих денежных потоков [1]. Если ставки постепенно снижаются, справедливая стоимость при прочих равных условиях растет благодаря увеличению чистых активов. Существует вероятность, что при реализации пессимистичного сценария и ослаблении инфляционных рисков ЦБ все же снизит ключевую ставку, несмотря на то что 11 декабря 2015 года было принято решение оставить ее на уровне 11%.

Рассматривая, какие факторы могут привести к удешевлению компаний, уточним, что при расчете ставки дисконтирования помимо безрисковой ставки по государственным облигациям учитывается еще ряд дополнительных рисков. Например, для предприятий, полностью или частично работающих на импортном сырье, риск форс-мажорных ситуаций близок к 5% - это объясняется, к примеру, возможным продолжением девальвации рубля.

Рассмотрим пример бизнес-кейса на тему оценки справедливой стоимости велосипедного завода [6] - в данном кейсе стоимость велокомплектов зависит от курса рубля к юаню, т.к. сбор велосипедов осуществляется из китайских комплектующих. Предприятие оказалось значительно недооценено во многом из-за рисков изменения валютных курсов - за счет высокой ставки дисконтирования будущие прибыли оказались существенно дешевле в текущих ценах. Покупка данного завода компанией, работающей в сфере металлообработки, привела бы к импортозамещению и нивелированию валютных рисков.

Иным важным риском является трудность прогнозирования будущих денежных потоков: прогноз должен быть составлен с учетом максимально возможного количества макроэкономических и других факторов. В банковском секторе динамика прибыли отрасли при пессимистичном сценарии и оптимистичном различается кардинально. Ослабление рубля и высокая инфляция при цене на нефть в районе 40-50 долл. за баррель не позволит ЦБ понизить ключевую ставку, поскольку банковский сектор будет находиться под давлением снижения качества и стоимости активов. При сохранении цены на нефть в районе 53 долл. за баррель и укреплении рубля банки станут одними из бенефициаров такой макроэкономической ситуации.

С другой стороны, потенциал роста банковского сектора уже исчерпан (рис. 4), отношение активов к ВВП превысило установленную Министерством Финансов планку в 90%, на данный момент оно выше 100%. При пессимистичном сценарии и росте доли государственных банков, или консолидации сектора, в долгосрочной перспективе можно ожидать увеличение значения фондового рынка - снижение роли банков в научной литературе принято считать одной из тенденций развития мировых финансовых рынков. В таком случае в финансовом секторе фаворитом станет группа "Московская биржа", она получает свои выгоды от роста комиссионных доходов при росте объемов торгов в условиях волатильности.



Рисунок 3 – По данным Банка России, Росстата и по расчетам ФГ "БКС"

В период кризиса часто повышается спрос на услуги бизнес-брокеров и профессиональных оценщиков, т.к. владельцы компаний пытаются определить, выгоднее ли продолжать инвестиции в свой бизнес или продать его с дисконтом, требуя за него 2-3 годовых значения прибыли вместо 4-5-летних квот, в связи с чем можно строить инвестиционные идеи, связанные с консолидацией отраслей и сделками M&A. Ухудшение макроэкономических условий приводит к тому, что более крупные игроки увеличивают свою рыночную долю за счет поглощений - в краткосрочной перспективе это означает отвлечение из оборота свободных денежных средств на инвестиции, в долгосрочной вполне может означать более высокую рентабельность инвестиций для акционеров.

Согласно рекомендациям аналитиков Star Capital, в нынешних условиях наиболее оптимальным является инвестирование в акции стоимости, нежели в акции роста [10]. Инвесторы, выбирающие акции роста, вероятно, ошибаются, экстраполируя высокие прибыли на будущее. Компании редко способны в долгосрочном периоде поддерживать прибыльность выше средней: причиной является цикличность - падение маржи из-за конкуренции и увеличение затрат на расширение производственных мощностей. Таким образом, инвестировать следует в недооцененные акции, которые при реализации того или иного макроэкономического сценария приведут к росту прибыли и справедливой, а вместе с ней и курсовой стоимости.

Список литературы

1 Бусов В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для академического бакалавриата / В. И. Бусов, О. А. Землянский; под общ. ред. В. И. Бусова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 382 с. — Серия: Бакалавр. Академический курс.

2 В 2016 году страх с российского рынка акций не уйдет - БКС. [Электронный ресурс] URL: <http://www.finmarket.ru/news/4186370> (дата обращения: 27.12.2015)

3 Джамбулова Ш. Ж. Макроэкономическое планирование и прогнозирование: учеб.пособие / Ш. Ж. Джамбулова. - Омск.: Издатель-Полиграфист, 2015. - 200 с.

4 Джамбулова Ш.Ж. Инвестиции и инвестиционный климат в России / Ш. Ж. Джамбулова // Двадцатые апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева. - 2014. - С. 39-42.

5 Никоноров А.Е. Исследование мультипликатора р/е как индикатора движения капитала на фондовом рынке / А.Е. Никоноров // Финансы и кредит. -2014. - № 18 (594). - С. 42-49.

6 Сколько стоит велосипедный завод? Решение кейса. [Электронный ресурс] URL: <http://www.e-xecutive.ru/education/cases/1982375-skolko-stoit-velosipednyi-zavod-reshenie-keisa> (дата обращения: 27.12.2015)

7 Light J. World's Riskiest Stock Market? [Электронный ресурс] URL: <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052702304026304579449452258692302> (дата обращения: 27.12.2015)

8 MSCI. Research Insight. Small Caps – No Small Oversight - March 2012. [Электронный ресурс] - URL: <https://www.msci.com/documents/10199/c08a7bfa-6968-48c9-bd06-0d5ee4b6e5d4> (дата обращения: 27.12.2015)

9 Murphy Cinthia. Russia Equity ETFs Rising After Beat-Down. [Электронный ресурс] URL: <http://www.etf.com/sections/features-and-news/russia-equity-etfs-rising-after-beat-down?nopaging=1> (дата обращения: 27.12.2015)

10 StarCapital. StarInvest - Börsenausblick 2016. [Электронный ресурс] URL: http://www.starcapital.de/files/publikationen/StarInvest_Dezember2015_0.pdf (дата обращения: 27.12.2015)

ЗЕДГЕНИДЗЕВА Т.И., ЛИ А.С.

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (СИБСТРИН)

ZEDGENIDZEVA T.I., LEE A.S.

The Novosibirsk state university of architecture and civil engineering (SIBSTRIN)

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КОРИДОРЫ КАК СТИМУЛ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

TECHNOLOGICAL CORRIDORS AS AN INCENTIVE FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATION ACTIVITY IN ENTERPRISES

Аннотация

В статье рассматривается «технологический коридор» как инструмент государственной политики, направленный на развитие инновационной деятельности. Представлен пример его формирования в строительной отрасли.

Annotation

Is considered in the article «technology corridor» as an instrument of state policy aimed at the development of innovation activity. Make an example of its formation in the construction industry.

Ключевые слова: государственная инновационная политика, инновационная деятельность, технологические коридоры, энергоэффективность, модернизация.

Key words: state innovation policy, the innovation activities, technological corridors, energy-efficiency, modernization.

Несомненно, что в условиях рынка лучшей мотивацией применения инноваций компаниями является конкуренция, но в современных условиях актуальными становятся меры государственной политики по стимулированию инновационной деятельности, такие как создание инфраструктуры, антимонопольное регулирование, условия лицензирования и патентования, возможности получения государственной поддержки, задания для госкомпаний, создание технологических коридоров.

Важность создания системы технических регламентов и стандартов, как обязательных, так и добровольных, доказывается примером развитых стран. Как показывает их опыт, стимулирование промышленной модернизации через формализацию требований в сфере технического регулирования и стандартизации является одним из основных методов перехода к инновационной экономике. В этих государствах процесс стимулирования модернизации при помощи внедрения систематически ужесточающихся требований и ограничений представлен в виде ясных технологических коридоров. Национальные инновационные лидеры с помощью технологических коридоров ставят барьеры перед технологиями и продуктами конкурентов из других стран, так же достигают устойчивого опережающего развития.

В нашей стране четкая система технологических коридоров как в целях побуждения бизнеса к инновациям, так и сточки зрения экологичности продуктов, услуг, деятельности еще до конца не сформирована. Поэтому очевидна потребность в осмысленном заимствовании положительного международного опыта.

Большинство исследователей под технологическим коридором понимают перечень, обязательных к исполнению, требований и ограничений, которые предъявляются к техническим параметрам используемых технологий, потребительской продукции и услуг. Такие требования устанавливаются государством в динамике по годам и ужесточением их со временем. Речь идет не просто о технических регламентах, а о выстраивании этих регламентов в систему, в цепочку взаимосвязанных ограничений, направленных на изменение технологического уровня соответствующих секторов. Для этого устанавливаются конкретные показатели экологичности, безопасности, энергоэффективности, которые компании должны достичь к установленному сроку [1,2].

Вместе с тем данную категорию нельзя рассматривать как только технический инструмент: это система, которая имеет не только технологические, но и социально-экономические эффекты. Введение некоторых технологических коридоров может оказать негативное влияние на уровень жизни населения страны, соответственно, существует риск неприятия вводимых правил и ограничений, социального недовольства и напряжения.

Необходимо отметить, что одним установлением обязательных требований и ограничений со стороны государства невозможно добиться необходимых изменений в инновационной деятельности предприятий. Требования должны быть дополнены рядом мер, которые смогли бы обеспечить создание условий для выполнения предприятиями установленных ограничений, а для успешного выстраивания технологического коридора и следования по нему нужна полноценная «дорожная карта». В числе первоочередных мер, принятие которых необходимо для эффективного продвижения по технологическому коридору, исследователи называют следующие [2,3]:

предоставление информации: информирование потребителей о преимуществах/рисках, связанных с использованием тех или иных продуктов, введение специальных маркировок;

- координация взаимодействия: содействие кооперации между производителями (в разработке новых продуктов, создании инфраструктуры, выработке правил и стандартов), стимулирование формирования ассоциаций производителей;
- предложение поощрений: предоставление системы льгот, субсидий, уменьшение налогов для тех, кто покупает и применяет новые технологии; снижение либо отмена таможенных пошлин на ввоз современного оборудования;
- развитие конкуренции: демонаполизация, стимулирование появления новых игроков на рынке, привлечение передовых производителей из других стран;
- инвестиции: прямое государственное финансирование инновационной деятельности и инвестиции в реализацию масштабных проектов;
- развитие инфраструктуры: создание институтов развития, осуществляющих проектное софинансирование, расширение сети научно-исследовательских лабораторий, подготовка кадров;
- политика госзакупок: предоставление преференций при размещении госзаказов и госзакупок компаниям и продуктам, в которых используются передовые технологические решения;
- санкции: налоговые и административные взыскания в отношении тех, кто применяет устаревшие технологии;
- техническое регулирование: запрет либо ограничение использования технологий, признанных социально или экологически вредными;
- регулирование цен на ресурсы.

Для каждого отдельного случая состав вышеперечисленных мер и приоритеты между ними будут меняться. Вместе с тем, технологические ориентиры, к которым должны стремиться предприятия, и временной график их достижения должны быть идентичны. Основные характеристики технологии должны определяться как уже существующими апробированными образцами техники, так и технологическим прогнозом, а значит, основой для определения параметров технологического коридора является анализ ситуации в конкретной технологической области и тенденций технологического развития.

За последнее время в нашей стране осуществлен ряд исследований, направленных на изучение отношения населения к техническому регулированию и стандартизации. Их результаты [1,2] показывают, что население России считает первоочередной задачей разработку норм, стандартов и других методов государственного регулирования в четырех секторах экономики: сельского хозяйства и пищевой промышленности (ситуация в которых волнует более половины россиян), фармацевтики и строительства (около трети). Наши граждане в подавляющем большинстве поддерживают введение самых строгих методов регулирования - жестких стандартов и на конечную продукцию, и на процесс производства во всех секторах промышленности. Довольно значительная часть россиян полагает главными экономическими проблемами страны недостаточно жесткие нормы и стандарты работы предприятий. Население готово полностью делегировать ответственность государству за то, чтобы нас окружали качественные продукты и их производство не наносило вреда окружающей среде. Большинство является сторонником самых строгих запретительных мер: 72% респондентов высказались за полный запрет выпуска продукции, не отвечающей жестким стандартам и требованиям. Что касается строительства жилья, то для четырех из пяти россиян очень важно, чтобы их жилье было построено из самых современных материалов с подтвержденной безопасностью для здоровья. Почти такая же доля опрошенных высказала заинтересованность в низком энергопотреблении в доме за счет модернизированной системы теплообмена, более половины респондентов - в жилье, оборудованном альтернативными источниками энергии. Две трети участников опроса поддержали бы установление строгих экологических стандартов на строительные материалы, несмотря на возможное удорожание или даже исчезновение с рынка некоторых дешевых материалов; 60% выступают за новый подход к жилищному строительству - переходу от массового возведения высотного жилья к малоэтажному домостроению.

Примером применения технологического коридора в строительной отрасли может служить повышение энергоэффективности зданий и сооружений. В Европе существует следующая классификация зданий в зависимости от их уровня энергопотребления [4]: 1. «Старое здание» (здания построенные до 1970-х годов) - они требуют для своего отопления около 300 кВт.ч/м²год. 2. «Новое здание» (которые строились с 1970-х до 2000 года) - не более 150 кВт.ч/м²год. 3. «Дом низкого потребления энергии» (с 2002 года в Европе не разрешено строительство домов более низкого стандарта) - не более 60 кВт.ч/м²год. 4. «Пассивный дом» - не более 15 кВт.ч/м²год. 5. «Дом нулевой энергии» (здание, архитектурно имеющее тот же стандарт, что и пассивный дом, но инженерно

оснащенное таким образом, чтобы потреблять исключительно только ту энергию, которую само и вырабатывает) - 0 кВт.ч/м²год. 6. «Дом плюс энергия» или «активный дом» (здание, которое с помощью, установленного на нём инженерного оборудования вырабатывало бы больше энергии, чем само потребляло).

Строительство энергоэффективных домов в России находится в начальной стадии развития. Энергопотребление в зданиях старой постройки достигает 600 кВт.ч/м²год. В то же время, большинство домов, сданных в эксплуатацию после ввода СНиП 23-02-2003 "Тепловая защита зданий", потребляют около 350 кВт.ч/м²год. Принятый федеральный закон ФЗ-№261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» не допускает с 01.01.2011 года ввод зданий не соответствующих требованиям энерго-эффективности. По экспертным оценкам системная реализация энергосберегающих мероприятий позволит уменьшить эксплуатационные затраты в ЖКХ в 2-2,5 раза.

Несмотря на принятые меры по повышению энергоэффективности зданий и сооружений, наша страна в данной области значительно отстает от развитых стран. Вследствие чего необходимо разрабатывать технологический коридор в этой сфере путем принятия и ужесточения существующих законодательных норм, которые бы простимулировали последовательный переход от строительства зданий с низким энергопотреблением к пассивным зданиям и, в конечном итоге, к энергонезависимым и энергоактивным сооружениям.

Осуществление такого перехода требует комплексного подхода. Помимо строительной отрасли в «коридор» должны быть вовлечены все секторы, имеющие отношение как к проектированию и эксплуатации зданий, так и к производству соответствующего оборудования и автоматических систем.

Необходима комплексная государственная поддержка рассматриваемого направления, в частности, программа развития технологий создания ресурсоэффективных зданий, субсидирования их строительства. Необходимо пересмотреть программу подготовки и переподготовки кадров: в настоящее время в стране ощущается острый дефицит в высококвалифицированных кадрах, способных применять наиболее эффективные методы и технологии, как при проектировании зданий, так и при их эксплуатации, без квалифицированного персонала никакие самые энергоэффективные приборы не принесут нужного результата. В дополнение к вводимым нормам и стандартам требуется совершенствование механизмов контроля над выполнением ужесточаемых норм по тепло- и электроэффективности зданий. Также необходимо содействовать распространению передового опыта, придание мерам по повышению энергоэффективности высокоприоритетного статуса на всех уровнях управления.

Таким образом, создание технологических коридоров, которые направлены на сближение принятых в нашей стране норм и технических условий с теми, что используются сейчас в странах ЕС и других передовых государствах, становятся стимулом развития инновационной деятельности предприятий, что в конечном счете позволит им стать конкурентоспособными на мировых рынках.

Создаваемые технологические коридоры будут способствовать формированию действенного механизма поддержания спроса на инновационные продукты и технологии, без которого дальнейшее движение по инновационному пути развития страны в целом крайне затруднительно.

Список литературы

1. Исследование перспектив введения в России ограничений на технические параметры потребительской продукции и услуг («технологические коридоры») и отношения российских граждан к таким ограничениям / рук. проекта О.Л. Рубан – Москва, АНО Центр прикладных исследований и программ. – 2010. – 156 с.
2. Медовников Д.С., Розирович С.Д. Технологические коридоры в производстве потребительской продукции и услуг //Форсайт. – 2011. - №1 – С.26-39.
3. Принуждение к инновациям: стратегия для России. Сборник статей и материалов / Под ред. В.Л. Иноземцева. - Москва, Центр исследований пост-индустриального общества. - 2009. - 288 с.
4. <http://raexpert.ru/sproject/innovation/> дата обращения 21.01.2013.

ЗЕЛЕНЦОВА А.П., ГАРИПОВ Р.И.
Южно-Уральский институт управления и экономики,
Челябинский филиал.

ZELENTSOVA A.P., GARIPOV R.I.
South-Ural Institute of Management and Economics,
Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГЛОМЕРАЦИИ В УРФО

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF AGGLOMERATION UFD

Аннотация

В настоящее время выявлено распространение негативных тенденций в экономике крупных городов. В данной статье предложены этапы развития фактора, способного улучшить сложившуюся экономическую ситуацию. Создание агломерации позволит решить ряд критических проблем.

Abstract

Now distribution of negative tendencies in economy of the large cities is revealed. In this article stages of development of a factor capable to improve the developed economic situation are offered. Agglomeration creation will allow to solve a number of critical problems.

Ключевые слова: городская агломерация; урбанизированные территории;

Keywords: urban agglomeration; urbanized territories.

В условиях распространения негативных тенденций в экономике крупных городов, выработка собственных факторов реализации является важнейшей задачей развития территорий, как самих крупных городов, так и местности, прилегающей к ним.

«Развитие агломераций – это не только комплексное освоение территорий, но и формирование центров геополитического влияния. Успешная реализация этого проекта возможна только при объединении усилий градостроителей, научного сообщества и органов власти всех уровней» - Министр регионального развития Российской Федерации И.Н. Слюняев.

Если в начале XX в. Доля городского населения в России составляла 10%, то в начале XXI в. Она увеличилась до 73,1%, а к 2050 г. по реалистическим прогнозам возрастет до 82,6%. Урбанистический переход деревня-город в РСФСР был совершен еще в начале 1960-х гг., когда городское население начало численно преобладать над сельским. В мировом масштабе подобный переход состоялся лишь в 2009 г.

В Уральском федеральном округе (УрФО) городское население составляет 9,8 млн. человек, или почти 80% от общего числа проживающих. Из 115 городов в УрФО насчитывается 2 миллионника (Екатеринбург и Челябинск), 1 полумиллионник (Тюмень), и 13 стотысячников (Магнитогорск, Нижний Тагил, Курган, Сургут, Нижневартовск, Златоуст, Каменск-Уральский, Миасс, Копейск, Первоуральск, Новый Уренгой, Нефтеюганск, Ноябрьск). В 16 городах УрФО с населением более 100 тысяч проживает 63% городского населения, или 48% от общей численности населения региона. УрФО лидирует и по количеству населения, проживающего в моногородах, которое составляет 32,9% от общей численности населения и 61,7% от числа городского населения [1, с. 9].

При этом уральские мегаполисы по своим природно-климатическим условиям не могут предоставить своим жителям компенсирующих возможностей для эффективного оттока людей в сельскую местность (процессы рурализации и сезонной миграции). После распада советской системы в 1990-е гг. спад производства не был обеспечен маятниковой миграцией на сельскую периферию уральских городов для товарного производства. Отсюда рост безработицы населения в городах, которое выезжает на собственные дачи лишь для ведения натурального хозяйства. В результате «растет криминогенность и апатия на фоне резкого, ничем не компенсируемого снижения уровня жизни» [2, с. 143].

Для решения всех вышеназванных проблем в Уральском федеральном округе планируется создать агломерацию, состоящую из Челябинска, Екатеринбурга и Тюмени.

В ходе развития агломерации решаются такие критические проблемы как:

1) Повышение конкурентоспособности экономики и обеспечение стабильного притока ресурсов развития;

- 2) Регулирование внутренней миграции (маятниковой, дневной, недельной) из малых и средних городов в региональные столицы и города-ядра агломераций;
- 3) Вывод агломерации и региона на мировой рынок в качестве значимого узла в системе товарных, финансовых, технологических и культурных обменов и «оператора» глобальных финансовых потоков;
- 4) Контроль развития города-ядра и предотвращение перенасыщенности и избыточного давления на инфраструктуру.

В своем развитии агломерации проходят 4 этапа.

На первом этапе агломерация представляет собой конгломерат достаточно близко расположенных урбанизированных территорий, объединенных преимущественно производственными связями. В таких так называемых «индустриальных агломерациях» отсутствует единый рынок труда, земли, недвижимости и других ресурсов, что не позволяет ее классифицировать как сформировавшуюся агломерацию.

На втором этапе усиливаются устремленные к центру агломерации потоки маятниковой миграции, происходит формирование единого рынка труда агломерации.

Третий этап - этап развитой агломерации характеризуется появлением единого функционально связанного пространства, причем осуществление ряда функций (производство, развлечение, потребление) центра (ядра) агломерации переносится на периферию, в города-спутники, получают развитие пригороды (субурбии), образуется единый рынок агломерации, агломерация становится важным узлом в территориальной структуре национальной экономики.

Этап постиндустриальной агломерации отличается встраиванием агломерации в глобальные экономические процессы, развитием интеллектуальной городской инфраструктуры, появляется новая концепция общественного пространства (так называемого «третьего места»), наибольшее развитие получает так называемый новый «портфель ресурсов» (человеческий капитал, технологические и управленческие инновации, постиндустриальная экономика технологий, емкие и динамичные рынки). Большинство российских агломераций - это агломерации первого и второго уровня (к примеру, Иркутская, Екатеринбургская, Ростовская, Вологодско-Череповецкая). На третьем этапе находится Санкт-Петербургская агломерация, в начале четвертой фазы - Московская агломерация[3].

Среди ограничений на пути формирования агломераций в России можно назвать следующие:

- отсутствие специального правового регулирования. Законодательство не запрещает, но и не содействует этому процессу. А по отдельным вопросам, заставляет изобретать «обходные пути» или действовать на основе коллективного соглашения;

- современный градостроительный кодекс в купе с законом от 06.10.2003 года № 131-ФЗ создает преграды для городского развития: развитие города ограничено городской чертой и любое финансирование, выходящее за пределы города, рассматривается как нецелевое со всеми вытекающими правовыми последствиями;

- нет единства терминологии;

- отсутствует системный подход государства и стратегии в деле формирования агломераций и роли государства в их поддержке;

- нет институциональных условий: отсутствует эффективная, профессиональная инфраструктура поддержки и формирования агломераций, как в национальном, так и региональном контекстах;

- агломерационная практика в России значительно опережает теорию; это происходит потому, что в стране (и это очень хорошо для формирования агломераций) присутствуют механизмы самоорганизации, используемые на практике вне зависимости от наличия методологической базы, а в силу действия объективных законов и на основе опыта работы и интуиции отдельных руководителей на местах.

Крупные агломерации, располагаясь на значительной территории, способны организовать экономическую и социальную жизнь на большом пространстве вокруг себя. Предъявляя многократно возросший потребительский спрос к окружающим их территориям, агломерации превращаются в центры освоения и управления экономическим развитием регионов. Востребованность агломераций в России также связана с необходимостью повышения инвестиционной привлекательности территорий, созданием центров притяжения производств и инновационных технологий. Одной из задач региональной политики в России должно стать повышение емкости региональных рынков и сжатие экономического пространства путем агломерирования территорий. Создание условий для появления и развития высоко урбанизированных территорий, представляется приоритетным направлением территориального развития.

Список литературы

1. Абрамова Е.А. Основные проблемы и тенденции социально-экономического развития моногородов России / Абрамова Е.А., Ильенченко А.Н. // Современные наукоемкие технологии: Регион. прилож. 2010. № 3. С. 8-13.
2. Алексеев А.И. Кризис урбанизации: формирование нового образа жизни / Алексеев А.И., Зубаревич Н.В. // Проблемы прогнозирования. 2000. № 4. С. 138-146.
3. Нецадин А. Городские агломерации как инструмент динамичного социально-экономического развития регионов России [Электронный ресурс] / Нецадин А., Прилепин А. // Общество и экономика. - 2010. - №12. - Режим доступа: www.e-gorod.ru/documents/.../prakt_novosibirsk_2014_03_site.pdf (Дата обращения: 10.12.2015).

ИЖГУЗИНА С.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

IZHGUZINA S.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

АКТУАРНЫЕ РАСЧЕТЫ В СТРАХОВАНИИ

ACTUARIAL CALCULATIONS IN INSURANCE

Аннотация

Представлена необходимость актуарных расчетов как системы математических и статистических методов, определяющая финансовые взаимоотношения двух сторон в страховой деятельности.

Abstract

Presented need for actuarial calculations as a system of mathematical and statistical methods, to govern the financial relations between the two sides in the insurance business.

Ключевые слова: актуарные расчеты, тарифная политика, страховой тариф, нетто-ставка, брутто-ставка, страховой случай, вероятность страхового случая.

Keywords: actuarial calculations, the tariff policy, the insurance rate, the net rate, the gross rate, the insurance case, the probability of an insured event.

Тема для исследования как никогда актуальна. В нынешних условиях, при расширении самостоятельности предпринимателей и производителей, формировании рыночной инфраструктуры, договорных отношений, сокращении сферы государственного влияния на процессы производства и распределения материальных благ, требуются более точные подходы к использованию финансово-кредитного механизма в управлении экономикой. Особое значение в этой связи приобретают вопросы страхования и актуарных расчетов.

Актуарным расчетом называется процесс, в ходе которого определяются расходы, необходимые для страхования и полная стоимость страховой услуги.

В современной практике актуарные расчеты отражают процесс образования и расходования страхового фонда при долгосрочных страховых операциях, которые связаны с продолжительностью жизни населения. Основа актуарного расчета – количественная оценка вероятности наступления страхового случая (зависит от возраста застрахованного, используя таблицы смертности) [1].

При определении суммы, которую каждый страхователь будет вносить в общий страховой фонд, устанавливают размеры предстоящих выплат по договорам страхования. Страховщик должен знать цены на медицинские и дополнительные услуги, иметь списки о количестве лиц из числа застрахованных, которые могут заболеть в течение срока страхования, какое время займет лечение, будут ли осложнения и т.д. Когда страховые суммы известны, легко вычислить суммы предстоящих выплат.

Принципы вычисления страховых тарифов, которые обязательно учитываются при расчетах:

1 Эквивалентность страховых отношений (т.е. нетто-ставка должна максимально соответствовать вероятности ущерба).

2 Страховые тарифы должны быть доступны для широкого круга лиц.

3 Стабильность размеров страховых тарифов.

4 Расширение объема страховой ответственности.

5 Обеспечение самокупаемости и рентабельности страховых операций.

6 Дифференциация тарифов учитывает различия в уровне убыточности страховой суммы (территориальная, например, – на селе и в городе).

7 Состояние здоровья застрахованного.

Используя статистические данные о заболеваемости населения, вычисляют вероятность появления тех или иных заболеваний для разных возрастов и строят таблицы заболеваемости, которые используют при расчете тарифных ставок. При этом посредством долгосрочных финансовых исчислений ставки занижаются на сумму дохода, полученного в виде ссудного процента на средства страховщика, которые используются в качестве кредитных ресурсов [2].

Так, основная задача при построении страхового медицинского тарифа – определение вероятной суммы ущерба на каждого застрахованного лица либо на единицу страховой суммы. Если тарифная ставка достоверно отражает вероятный ущерб, это обеспечивает необходимую раскладку ущерба между страхователями. Когда устанавливаются страховые тарифы, стоит учитывать необходимость упростить организацию работ по проведению страхования (заключение договора, исчисления платежа). Поэтому дифференциация рациональна только при существенных различиях в среднем уровне выплат возмещения. Должна быть обеспечена доступность размеров страховых тарифов для основной массы страхователей, так как только тогда можно достичь наибольшей эффективности страхования.

Финансовая устойчивость страховых операций – это баланс между доходами и расходами страховщика или превышение первых над вторыми в страховом фонде, что реально только при оптимальном размере тарифной ставки и концентрации средств страхового фонда по территориальной и временной раскладке ущерба.

Как указывалось, страховой тариф (ставка) – это денежная плата со 100 руб. страховой суммы в год. При помощи страхового тарифа вычисляются страховые взносы, которые платят страхователи. Страховой взнос представляется как произведение страхового тарифа в денежном выражении, и числа сотен страховой суммы либо процента тарифной ставки и совокупной страховой суммы, деленный на 100. Существует понятие группового страхового взноса – взноса при страховании группы лиц, которые работают по найму. Страховые платежи формируют страховой фонд, который служит для выплаты возмещений при наступлении страхового случая, и оплаты расходов страховщика.

В страховом деле существует понятия страховой премии – суммы денег, которую потребитель медицинских услуг (страхователь) платит взамен гарантии компенсации средств, заранее оговоренные размеры, при наступлении страхового случая. Однако сумма средств, которую отдаст страхователь, меньше той, что он получает в виде компенсации по страховому случаю. При данном событии рискует как компания, если счет за лечение будет превышать ставку, так и страхователь – если он не заболеет вовсе и страхового случая не наступит. В тарифной ставке должен учитываться весь возможный риск.

В основе расчета страхового фонда лежит теория вероятностей. Взнос за каждого застрахованного соответствует вероятности наступления предусмотренных договором страховых событий. Заболеваемость при этом относят к категории случайных величин. При расчете нетто-ставки принято исходить из равенства: платеж = возмещение. Так, если определенное заболевание возникает у 120 человек на каждые 10 тыс. населения, то вероятность заболевания равна 0,012. Следовательно, при страховом портфеле, равном 10 тыс. человек, придется оплачивать лечение 120 человек. Если стоимость лечения составляет 100 тыс. руб., страховой фонд должен быть 12 млн. руб. (120 x 100000). Зная, что из 100 тыс. застрахованных вероятно заболеют 1200 человек, вычислим тарифную ставку на 1 тыс. руб. страховой суммы. Она будет равна $12 \times [(1000 \times 1200) : 100000]$ руб.

Тариф является математическим ожиданием выплаты. Он показывает, что с каждого застрахованного следует взимать за лечение не 100 тыс. руб., а 1200 руб. при этом не обеспечивать возврат денег тем, кто так и не заболел. Такое явление называется **нетто-ставкой**. В состав страховой премии входит рискованная надбавка, служащая для создания запасного фонда. Это объясняется тем, что вероятность заболевания – средняя величина. В реальной жизни число заболевших колеблется (например, на протяжении 5 лет возможно заболело: 123, 117, 118, 122, 120 человек). Если в первый год будет 123 заболевших, то у страховщика денег хватит только на 120 из них. Чтобы у страховщика была возможность компенсировать средства всем, создается запасной фонд при помощи рискованной надбавки (Обозначение – РН), которую можно вычислить по формуле (1):

$$Tp = 1,2 * Tp * \alpha(\gamma) \sqrt{\frac{1-q}{n*q}} \quad (1)$$

(где q – количество страховых событий, $\alpha(\gamma)$ - среднее число страховых событий, n – "тарифный период" – число лет, за которые имеются сведения, T_0 – основная часть нетто-ставки) [4].

В нашем случае рискованная надбавка должна исходить из 3,6 добавочных случаев заболеваний. При таких условиях объем страховой премии составит 12,36 руб., которые будут гарантировать страховщику устойчивость страховой операции. Если ряд неустойчив, надо либо увеличить тарифный период, либо взять двойное среднее квадратичное отклонение (нетто-ставка составит 12,72 руб.), что повышает устойчивость с 68% до 95%.

При разработке страховых тарифов широко используется понятие страхового риска, который выражается в процентах. Так, 10-процентный уровень риска в медицинском страховании означает, что если из 100 застрахованных 10 человек предъявят счет по максимальной сумме, то оставшиеся 90 человек вообще ни разу не обратятся за медпомощью. При этом максимальная разовая годовая величина страховой выплаты равна страховому взносу, умноженному на фактор риска.

Полная тарифная ставка, по которой заключается договор страхования, называется брутто-ставкой. Она состоит из нетто-ставки, которая выражает цену страхового риска, и нагрузки, компенсирующей расходы на организацию и проведение страхового дела и прибыли. Однако при каких-то заболеваниях стоимость лечения высока и прибыль может в нее не включаться, чтобы не отпугнуть клиента. Фактические затраты на проведение соответствующего вида страхования рассчитываются по данным действующей бухгалтерской и статистической отчетности, а затем определяется их удельный вес (в %) к совокупной сумме поступивших за тот же период страховых платежей. Методика расчета нагрузки к нетто-ставке основана на определении фактических затрат на содержание страховых органов при том или ином виде страхования, обычно за последние 1-2 года, т.к. удельный вес нагрузки в брутто-ставке имеет тенденцию к снижению. Например, указанные затраты по обязательному страхованию состоят из:

- 1) фонд оплаты труда страховых работников;
- 2) административно-управленческих расходов;
- 3) отчислений от страховых платежей на предупредительные мероприятия;
- 4) отчислений в запасные фонды;
- 5) расходов на подготовку банковской документации, на проведение массово-разъяснительной работы, на предоставление льгот и обучение персонала [3].

В статью добровольного страхования входит процентное вознаграждение страховым агентам и бухгалтерам предприятия, на котором производится безналичная оплата страхового взноса.

Нагрузка составляет меньшую часть брутто-ставки. Для расчета нагрузки (H) применяется формула (2) :

$$H = Tb - Tn \quad (2)$$

где Tb – брутто-ставка, Tn - нетто-ставка.

В свою очередь брутто-ставку можно рассчитать по формуле (3) :

$$Tb = \frac{Tn * 100}{100 - f} \quad (3)$$

где f – удельный вес нагрузки в брутто-ставке (%).

Например, если $H(\%)$ равен 20%, а $Tn = 17$ коп., то $Tb = 22$ коп. Отсюда нагрузка: $22 - 17 = 5$ коп. [4]

При актуарных расчетах используют экспертную и смешанную методику расчета страховых тарифов, которая заключается в данных о заболеваемости населения, учитывающая пол и возраст человека. Их можно запросить в районной поликлинике. Чтобы оценка стоимости лечения различных заболеваний (в баллах) была в большей степени привязана к данному больному, можно ввести поправочные коэффициенты, которые также выводятся на основе экспертной балльной оценки.

Так как частота страховых случаев, как и клиентская база, меняется каждый год, это принуждает страховщиков менять свои расценки и актуарные расчеты.

Чтобы работа страховщика была максимально нормальной и адекватной в реальных условиях, его тарифная политика должна быть рациональной, а деятельность в целом направлена на установление и упорядочение страховых тарифов ради интересов успешного и безубыточного страхования. Для этого нетто-ставки должны максимально соответствовать вероятности ущерба, а тарифы - быть

доступными для широкого круга клиентов и как можно стабильнее; страховая ответственность должна быть максимальной при данном уровне премий и обеспечивать окупаемость страховой операции.

Список литературы

- 1 Андреев В.А. Опыты актуарных расчетов / В.А. Андреев – М.: Издательство Анкил, 2007.
- 2 Кутуков В.Б. Основы финансовой и страховой математики: Методы расчета кредитных, инвестиционных, пенсионных и страховых схем / В.Б. Кутуков – М.: Издательство Дело, 2009 г.
- 3 Четыркин Е.М. Актуарные расчеты в негосударственном пенсионном и медицинском страховании / Е.М. Четыркин – М.: Издательство Страховое Дело, 2006 г.
- 4 Ширяев А.Н. Теории вероятности страхования / А.Н. Ширяев – М.: Издательство Арго, 2008 г.

КАРАЧКОВА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KARACHKOVA A. V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

COST MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE IN THE FIELD OF SMALL BUSINESS IN ORENBURG REGION

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные проблемы управления затратами в современной рыночной экономике. Показаны особенности управления затратами на предприятии в сфере малого бизнеса. Представлена оценка состояния малого предпринимательства в России, Оренбургской области. Сформулированы основные направления совершенствования управленческого процесса в сфере управления расходами на малом предприятии.

Abstract

The article deals with actual problems of management costs in the modern market economy. The features cost management in the enterprise in small business. Presents assessment of the status of small business in Russia, Orenburg area. Formulated the basic directions of improvement management process in management costs for small the enterprise.

Ключевые слова: управление затратами, расходы, экономика, малый бизнес, предпринимательство.

Keywords: cost control, costs, Economics, small business, entrepreneurship.

Малые предприятия – неотъемлемая часть эффективной экономики. Так как малый бизнес в рыночной экономике – ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Абсолютно во всех цивилизованных промышленных государствах область малого бизнеса представляется существенно значимой в экономической организации страны. Малый бизнес в определенном смысле цементирует экономику страны, пользуясь пустующими нишами, и активизируют работу больших компаний. На компании в области малого бизнеса возложены давно установленные функции, которые никак не могут исполняться или все же исполняются иными хозяйствующими субъектами, но не в той степени, как требуется. Роль фундамента рыночной экономики – мелкие компании, связывающие воедино все звенья экономики. Такая миссия небольших компаний предотвращает феномен «лоскутной экономики», где избыток одного вида товара имеет место в одном ряду с недостатком иных.

В условиях сложности и высокой подвижности, происходящих на рынке процессов, потребность адаптации к этим условиям внешней среды все значительнее становится проблема эффективно-го хозяйственного управления, а точнее затратами предприятия. Одной из главных задач системы управления предприятия является формирование успешной организации учета и контроля расходов,

которая способствует обеспечению качественной информации о затратах компании с целью нахождения резервов их снижения.

Задача управления затратами на предприятии является достаточно значимой и непростой в рыночной экономике. Ранее, во время перехода к рыночным отношениям, значительная часть предприятий тянулась к подъему рентабельности вследствие возрастания отпускной стоимости за продукцию, а в настоящее время в обстановке жесткой конкурентной борьбы во всех секторах экономики такие способности (возможности) стремительно уменьшаются. В основе плана конкурентного преимущества лежат неценовые условия поддержки собственной позиции на рынке: улучшение гарантийного и послегарантийного сервиса, усовершенствование свойства предоставляемого продукта, обеспечение иных дополнительных услуг. Основная особенность предприятия в борьбе с конкурентами – контроль себестоимости. Управление затратами дает возможность уменьшать стоимость продукции, что дает возможность предприятию удержать и закрепить свою позицию на рынке [1].

Однако, в России основные показатели развития малого предпринимательства значительно ниже, чем в развитых европейских странах.

Отсутствие заметной динамики в развитии малого предпринимательства в стране свидетельствует о наличии определенных препятствий, ограничивающих реализацию больших потенциальных возможностей развития

малого бизнеса, имеющих в стране. К числу объективных препятствий в первую очередь относят:

- ограниченность реального доступа субъектов малого предпринимательства к финансовым кредитным ресурсам, отсутствие у

- большинства из указанных субъектов необходимого залогового обеспечения и кредитных историй;

- большая налоговая нагрузка, недостаточность дифференциации в налогообложении различных категорий предпринимателей;

- административные барьеры, и в первую очередь – со стороны контролирующих (надзорных) органов, сдерживающих развитие предпринимательства

- сохранение высоких значений показателей инвестиционных рисков и структура инвестиций, не стимулирующая развитие производства;

- многочисленные факты проявления недобросовестной конкуренции на товарных рынках по отношению к малым предприятиям;

- недостаточный уровень профессиональной подготовки кадров и организаторов предпринимательской деятельности, а также сохранение «дискриминационной» составляющей в трудовых отношениях работодателей с

- работающими по найму в данном секторе экономической деятельности;

- отсутствие практики гибкого использования основных инструментов маркетинга при формировании товарной, коммуникационной, ценовой политики, а также в организации закупочно-сбытовой деятельности.

Общий вклад малого предпринимательства в ВВП России в настоящее время порядка 21-22%, в то время как в США этот показатель составляет 50% , а в Китае уже 60 с лишним процентов [5]. В настоящее время малые и средние предприятия являются важной производственной силой и сферой занятости, но они по-прежнему развиваются медленно. В основном, это индивидуальные предприниматели и микропредприятия, их вклад в ВВП не превышает 21%.

В России свыше пяти млн малых и средних предприятий, но существует необходимость увеличения вклада малого и среднего бизнеса до 45-50% в ВВП России, а также повышения занятости до 35-40 млн человек.

Сегодня область малого бизнеса является одной из более активно развивающихся областей бизнеса в российской экономике. В таблице 1 отражено развитие малых предприятий за последние три года на примере Оренбургской области.

Показатели	2013	2014	2015	2015 г. в % к 2014
1. Число малых предприятий, ед.	8157	7583	7746	101,2%
2. Среднесписочная численность работников, чел.	103566	98006	110713	111,4%
3. Оборот, млн. руб.	98821	79655	89986	100,6%

4. Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	2594,4	3759,5	3199,8	73,8%
---	--------	--------	--------	-------

Таблица 1 – Показатели развития малого предпринимательства в Оренбургской области

Анализируя данные таблицы 1, можно отметить положительную динамику развития малого бизнеса в Оренбургской области с 2014 г. Но вследствие кризисных явлений в экономике страны, развитие малого бизнеса сократилось с 2013 г. В 2015 г. функционирует 7746 малых предприятий, что на 411 единиц меньше, чем в 2013 г.

Отметим, что в российской экономике по итогам 2015 г. отрицательная динамика остается лишь в показателе объема оборота малых предприятий и количестве малых предприятий. По остальным рассматриваемым показателям: среднесписочная численность работников, инвестиции в основной капитал наблюдается положительная динамика.

По материалам выборочных обследований инвестиционной активности организаций малого предпринимательства основной целью инвестирования в основной капитал является замена изношенной техники и оборудования, что видно на рисунке 1.

Только лишь в среднем 6% руководителей организаций ставят перед собой цель – повышение производительности труда.

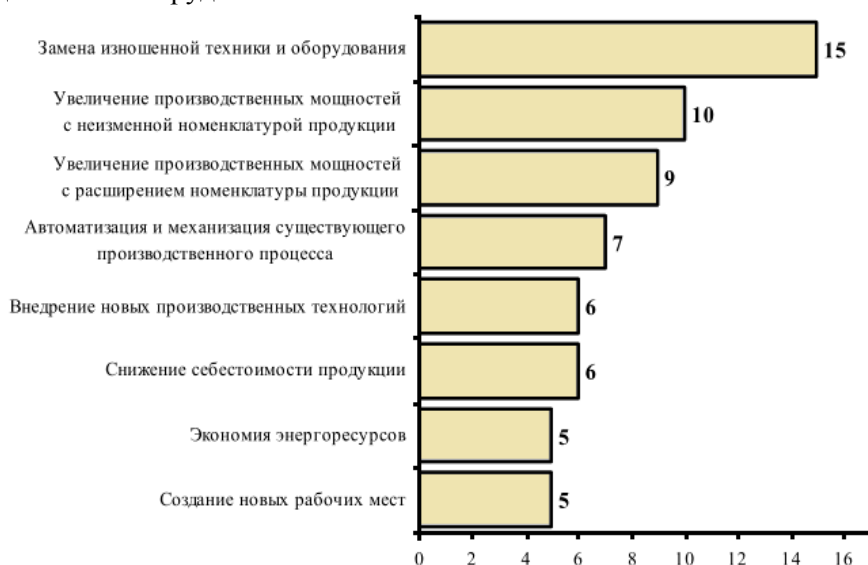


Рисунок 1 – Распределение малых предприятий по целям инвестирования в основной капитал.

Одним из важнейших условий стабильного функционирования и развития современного малого предприятия выступает управление затратами. Под управлением затратами следует понимать непрерывный процесс их планирования, учета, анализа и контроля и выработка на этой основе управленческих решений, направленных на оптимизацию затрат и их снижение.

Управление затратами должно рассматриваться как важная часть системы управления предприятием, органически включенная в эту систему и взаимодействующая со всеми другими ее элементами [2].

В процессе управления затратами решается множество задач, основными из которых является определение и регулирование базы цен, оценка эффективности производства и предприятия, обеспечение режима экономии и

увеличения прибыли путем учета, анализа и контроля затрат. Организация управления затратами предполагает выделение определенных принципов, на основе которых координируются действия предприятия в данной сфере и которые определяют характер структурных составляющих данного процесса, а также получаемые результаты. Обобщение и систематизация разработок российских и зарубежных исследователей в области управления затратами

позволяет представить данные принципы в следующем виде:

- 1) применение системного подхода к управлению затратами;
- 2) использование известных методов управленческого учета и контроля (бюджетирование, управленческий контроль, организация центров ответственности и т.д.);

3) оптимизация на предприятии процессов планирования, учета, анализа, контроля, принятия управленческих решений, а также системы оценки затрат предприятия и полученных результатов;

4) повышение заинтересованности подразделений в снижении затрат.

Специфика управления затратами на малом предприятии во многом определяется особенностями организации и ведения бухгалтерского учета. Обязанность ведения бухгалтерского учета установлена Федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ от 21.11.1996 г. только в отношении организаций. Граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, ведут учет расходов и доходов в порядке, определенном налоговым законодательством РФ.

Современные подходы к определению сущности управления затратами рассматривают этот процесс как последовательную реализацию основных функций управления, находящихся в тесной взаимосвязи друг с другом и направленных на минимизацию и оптимизацию затрат. В качестве основных функций управления принимаются планирование, учет, анализ и контроль. Указанные функции объединены связующими процессами коммуникации и принятия решения.

Такой подход к формированию функций управления обычно характерен для системы управления крупного предприятия. Управление затратами на малом предприятии также заключается в реализации указанной последовательности функций.

Анализ расходов ориентирован на оценку практических характеристик, сопоставление их с плановыми показателями и результатами прошлых периодов. В результате чего выясняются факты отклонения, на основе которых происходит контроль и управление затратами – оптимизация и уменьшения.

Учет расходов подразумевает формирование основы отчетных сведений путем своевременного, целого и надежного отображения практических расходов на производство и реализацию продукта. Учет расходов (затрат) проводится с помощью принципов организации бухгалтерского учета.

Очевидно, что указанные функции действуют в тесной взаимозависимости и каждая из них представляется довольно важной. Проведение анализа невозможно без исходной информации, источником которой является реализация других функций управления затратами – планирования и учета. В свою очередь, качественный анализ является основой принятия решений в части планирования уровня расходов в перспективе.

Оценка зарубежного и российского опыта в разработке систем управления затратами на предприятии позволяет выделить основные направления совершенствования управленческого процесса на малом предприятии, которые можно представить в виде следующих рекомендаций:

1. Разделять учет постоянных и переменных затрат (раздельный учет оценивает процесс расходов в зависимости от объема выпуска продукции).

2. Пользоваться новейшими аналитическими способами ведения контроля затрат (использование унифицированных форм учета и дополнение аналитическими таблицами).

3. Проводить анализ затрат по трем направлениям:

– оценить динамику затрат, которая позволяет отслеживать изменение отдельных статей расходов и предотвратить неконтролируемый рост затрат;

– оценить структуру затрат, которая позволяет сконцентрироваться на основных статьях расходов, занимающих большую долю в расходах предприятия;

– сравнить фактический уровень затрат с запланированными затратами, что дает возможность корректировать запланированный финансовый результат в зависимости от уровня расходов предприятия.

4. Вести полный документальный учет затрат предприятия.

Таким образом, несмотря на значительные достижения в разработке общих и частных вопросов управления затратами в современной экономической науке, в практике работы отечественных предприятий сохраняются определенные трудности внедрения современных методов управления затратами, которые хорошо уже зарекомендовали себя за рубежом. Сложности внедрения таких методов для отечественного менеджмента связаны:

- с особенностями отечественного законодательства;

- определенной дороговизной внедрения и поддержания у себя подобных систем;

- отсутствием в нашей стране достаточно прозрачных, или, по крайней мере, относительно доступных достоверных информационных каналов;

- необходимостью обучения и переобучения персонала и т. д.

С другой стороны, отечественная теория и практика управления затратами получает сегодня все более широкое развитие, адаптируя западные разработки к российским условиям, а также корректируя и дополняя свой действующий набор методов управления затратами.

Список литературы

1. Ежкова И.В. Себестоимость продукции предприятия – от законодательно учетного к управленческому подходу // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. - 2011. - № 1. - С. 25-31.
2. Лебедева С.Ю. Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. - № 1. – С. 2-3.
3. <http://www.gks.ru> – Федеральная служба государственной статистики.
4. <http://www.orenburg-gov.ru> – Портал Правительства Оренбургской области.
5. <http://nsn.fm> – Национальная Служба Новостей.

КЛЕСТОВА О. А., КАРАЧУН В. Ю.
Уральский государственный университет физической культуры
Челябинск

KLESTOVA O. A., KARACHUN V. Y.
Ural state University of physical culture
Chelyabinsk

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ ОТРАСЛИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА (НА ПРИМЕРЕ ЧГОО ХК «ТРАКТОР»)

MARKETING MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS OPERATING IN THE FIELD OF PHYSICAL CULTURE AND SPORT (FOR EXAMPLE, ChGOO HC "TRACTOR")

Аннотация

В современных экономических условиях эффективное управление организацией отрасли физической культуры и спорта является одним из условий обеспечения их конкурентоспособности. Грамотное управление маркетинговой деятельностью в организации позволяет достигать ей оптимальных результатов в условиях неопределенной внешней среды, решать стратегические задачи, приспосабливаться к меняющимся условиям рыночной конъюнктуры.

Abstract

In current economic conditions effective management of an organization of industry of physical culture and sport is one of the conditions of their competitiveness. Competent marketing management in the organization allows her to achieve optimal results in the conditions of uncertain external environment, solve strategic problems, to adapt to changing market conditions.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая деятельность, управление маркетинговой деятельностью.

Keywords: marketing, marketing activities, management marketing activities.

Маркетинг является важнейшим направлением в деятельности современной организации. Применение, которого способствует достижению соответствия между ожиданиями потребителей и возможностями организации. Маркетинговая деятельность включает в себя следующие выполняемые функции: проведение маркетинговых исследований, сегментацию рынка, изучение потребителей, определение позиции продуктов на рынке и т.д. Только запланированная и целенаправленная маркетинговая деятельность, может привести организацию к положительным финансовым результатам.

Маркетинг – это комплексная система организации производства и сбыта продукции, ориентированная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли на основе исследований и прогнозирования рынка, разработки стратегии и тактики поведения на рынке с помощью маркетинговых программ.

Маркетинговая деятельность – это деятельность, связанная с осуществлением функций маркетинга с целью формирования и воспроизводства спроса и обеспечения прибыли организации [1].

Маркетинговая деятельность в организациях физической культуры и спорта создает условия для выполнения потребностей каждого конкретного человека, социальных групп и общества в целом

в услугах физической культуры и спорта и определения возможностей их удовлетворения, предлагает механизмы взаимовыгодного обмена между различными субъектами рынка данных услуг [2].

Совершенствование управления маркетинговой деятельности организации физической культуры и спорта с целью повышения ее эффективности позволит обеспечить целенаправленной и полной информацией о предлагаемых услугах потенциальных потребителей, различных социальных групп и общества в целом с учетом рационального использования имеющихся ресурсов и решающих задачу максимально возможной сбалансированности между спросом и предложением. От качества организации и управления маркетинговой деятельностью зависит эффективность выполнения стратегически важных маркетинговых решений, как на уровне организации, так и на уровне потребительского рынка.

В нашем исследовании мы проанализировали маркетинговую деятельность ХК «Трактор». Маркетинговая служба клуба ведёт систематическую работу по созданию имиджа клуба, по изменению финансирования и благосостояния клуба, что ведёт к совершенствованию игры команды и достижению высоких спортивных результатов.

Под финансирование ХК «Трактор» прописана отдельная строчка в бюджете Челябинской области. Развитие в регионах массовых и популярных видов спорта за счет господдержки является распространенной практикой и государственной задачей. В развитии и функционировании хоккейного клуба, важна государственная поддержка.

Высокая конкурентоспособность спортивной организации во многом определяется ее репутацией, имиджем, отношением к ней спортсменов, тренеров, болельщиков и т.д. Слава, влияние, авторитет организации имеют хотя и нематериальное выражение, но отражаются весьма реально на всей ее спортивной и коммерческой деятельности, играют первостепенную роль практически во всех бизнес-процессах.

Ведущим звеном в обеспечении конкурентоспособности любых спортивных организаций являются потребители. Для спортивных клубов – это болельщики. Клубная репутация в отношении болельщиков очень важна. Именно болельщики являются наиболее преданными приверженцами того или иного спортивного клуба и в то же время наиболее яркими представителями общественности, активно выражающими свое мнение обо всем происходящем в клубе. Их мнение формируется не только спортивными результатами, но и под влиянием средств массовой информации [3].

В хоккейном клубе «Трактор» создан специальный отдел по работе с болельщиками. Клуб пропагандирует свою неразрывность с болельщиками, предлагая постоянным болельщикам абонементы на посещение домашних игр по более низким ценам, лучшие места на трибунах, доставку болельщиков на выездные матчи.

Выступая спонсорами хоккейных клубов, руководители этих организаций стремятся улучшить не только корпоративный, но и свой собственный имидж.

Огромная доля финансирования команды осуществляется за счет спонсоров. Работа со спонсорами – самая большая статья доходов хоккейного клуба «Трактор».

За последние годы спонсорами клуба «Трактор» являлись: винный холдинг «Ариант», Челябинский трубопрокатный завод, комбинат «Магнезит», ОАО «Фортум», Русская медная компания, группа компаний Южуралзолото, компания «Равис». В сезоне 2014 и 2015 годов официальными партнёрами указывается шесть организаций. По количеству спонсоров клуб «Трактор» находится в зоне комфорта, успешно строя свою игру, маркетинговую политику, добиваясь устойчивого финансового положения.

Работа по привлечению спонсоров, причём не только из своего региона, ведётся планомерно и систематически, анализируется. Маркетологи клуба разрабатывают новые формы работы с партнёрами, создают дополнительные спонсорские программы, выгодные, как для клуба, так и для спонсоров.

Хоккейный клуб «Трактор» и вся его деятельность неразрывно связан с ледовой ареной, где команда проводит тренировки и домашние матчи. Ледовая арена построена на средства из областного бюджета. Она представляет собой сооружение вместимостью зрителей 7500 человек. Вместимость арены напрямую влияет на количество зрителей, т. е. на количество проданных билетов.

На пресс-конференции, посвященной началу сезона 2014–2015 годов Континентальной Хоккейной Лиги, жителям региона была представлена новая клубная карта хоккейного клуба «Трактор», которая будет сочетать возможности обычной клубной карты, т. е. на нее можно будет покупать абонементы и разовые билеты на матчи. При этом она будет играть роль входного документа в Ледовую арену «Трактор». Кроме того, новая клубная карта хоккейного клуба «Трактор» будет являться классической банковской картой VISA. Ее держателю доступно бесплатное пополнение счета карты,

оплата покупок, бесплатный доступ к дистанционному банковскому обслуживанию, что очень удобно для держателя карты.

Преимущества новой клубной карты ХК «Трактор»:

1 Скидка 5% на покупку атрибутики в официальных точках продаж хоккейного клуба «Трактор»;

2 Накопительная скидка в ПТК «Патриот»;

3 Скидки и бонусы при оплате покупок у партнеров хоккейного клуба «Трактор»;

4 Бесплатное подключение услуг SMS и Интернет-банкинга.

Всё это позволяет клубу удержать и завлечь болельщиков, получить определённые бонусы и использовать концепцию клуба в своих интересах.

Клубная продукция – это часть идеологии команды: помимо изображения самого логотипа клуба, используется ряд символов неразрывно связанных с историей, традициями, победами команды. Это год основания, победные трофеи, легенды прошлого и звезды настоящего, талисман и название стадиона.

В мерчандайзинге звёзды клуба играют огромную роль. Это ресурс по продвижению и рекламе клубной продукции, также это позволяет существенно разнообразить ассортимент за счёт именных серий. Имидж ведущих спортсменов продаётся стабильно. Причём это касается не только действующих спортсменов, но и тех, кто уже карьеру закончил.

Лояльные спорту люди готовы переплачивать за привычные товары, если они содержат клубный бренд, так как это уже гарантия качества данного продукта. Болельщик доверяет клубу, поэтому задача коммерческой службы среди многообразия производителей выбрать того, кто предложит лучшее качество. Все многообразие спортивной символики и атрибутики можно условно разделить по следующим направлениям [4]:

- элементы одежды для болельщиков (футболки, шарфы, головные уборы и т.д.);
- сувениры спортивной направленности;
- продукция с символикой клубов (в том числе фан-клубов), сборных команд или соревнований;
- средства звуковой поддержки (трещотки, клаксоны, дудки и т.п.);
- значки, вымпелы и памятные медали;
- книги и мультимедиа на спортивную тематику.

Одной из наиболее востребованных товарных групп является одежда и аксессуары для болельщиков. Осуществляя предварительную подготовку к матчу, болельщики закупают для себя и своих знакомых специальные головные уборы, шарфы, футболки, бейсболки с клубными цветами и эмблемами. Большое значение имеют визуальные стандарты бренда – эффектный логотип, фирменные цвета, фасон изделия, которые могут заметно увеличить спрос на атрибутику [5].

Проанализировав управление маркетинговой деятельностью в Хоккейном Клубе «Трактор», можно сделать вывод о том, что маркетинговая служба ведёт работу по созданию имиджа клуба, изменению финансирования и благосостояния клуба, что ведёт к совершенствованию игры команды и достижению высоких спортивных результатов. Клуб ведёт активную работу со спонсорами, вложения от которых являются основным источником доходов. Также у «Трактора» успешно идет продажа и развитие фирменной атрибутики. Высокая конкурентоспособность клуба – одна из основных заслуг маркетинговой деятельности, благодаря которой «Трактор» добивается высоких результатов.

Список литературы

1. Казущик, А. А. Основы маркетинга: учебник / А. А. Казущик. – Минск: Беларусь, 2011. – 246 с.
2. Калюжнова, Н. Я. Маркетинг: учебное пособие / Н. Я. Калюжнова, А. Я. Якобсон. – М. : Омега-Л, 2010. – 476 с.
3. Ким, А. Г. Управление маркетингом : учебное пособие / А. Г. Ким. – Владивосток : ВГУЭС, 2011. – 92 с.
4. Захарова, И. В. Маркетинг: учебное пособие / И. В. Захарова, Т. В. Евстигнеева. – М. : КНОРУС, 2012. – 227 с.
5. Официальный сайт Хоккейного Клуба «Трактор» [Электронный ресурс]. URL: <http://http://hctraktor.org>

КИЩУК К.В., ЕЛИСТРАТОВА Т.Г.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Барнаульский филиал

KISCHUK K.V., ELISTRATOVA T.G.
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Barnaul branch

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

HUMAN CAPITAL OF RUSSIA: PROBLEMS OF FORMATION IN MODERN CONDITIONS

Аннотация

В статье рассматривается человеческий капитал, как фактор экономического развития государства. Анализируются показатели, характеризующие структуру человеческого капитала страны. Выявляются проблемы формирования человеческого капитала России.

Abstract

The article deals with human capital as a factor of economic development. Analyzed parameters characterizing the structure of the human capital of the country. Identify problems of human capital formation in Russia.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий капитал России, формирование человеческого капитала.

Keywords: human capital, the human capital of the Russian, the formation of human capital.

В условиях новой интеллектуальной экономики, основанной на производстве и использовании знаний, не вызывает сомнений тот факт, что именно люди – источник прибыли. Любые другие ресурсы, которыми обладает организация (финансовые, материальные и пр.), кроме людей, бездействительны, пассивны. Ключом к конкурентоспособности компании или к здоровой экономике выступает человеческий капитал, производительность рабочей силы, интеллект и знания.

Человеческий капитал – это адекватная постиндустриальному состоянию общества эпохи научно-технической революции форма выражения (организации, функционирования и развития) производительных сил (качеств, свойств, способностей, функций, ролей) человека, включенных в систему социально-ориентированной экономики рыночного типа в качестве ведущего элемента общественного воспроизводства и решающего фактора экономического роста [1, с. 25].

Уже является очевидным, что в современных условиях человеческий капитал является одним из основных факторов социально-экономического развития государств. Однако стоит отметить, что в современной России влияние человеческого капитала ещё недостаточно учитывается при выработке управленческих решений. В значительной степени это является следствием проблем, связанных с его формированием.

По мнению специалистов, основными показателями, характеризующими структуру человеческого капитала страны и его особенности, являются: демографическая ситуация; качество медицинского обслуживания; система образования и ряд других.

Согласно данным официальной статистики, в последние годы в России наблюдается положительная динамика показателя численности населения. Так, если в 2010 году численность населения страны составляла 142,8 млн. чел., то уже к 2014 году она достигла 143,7 млн. чел. (рис. 1). Как представляется, значительную роль здесь сыграло присоединение Крыма к Российской Федерации. Несмотря на положительную динамику численности населения, демографическая ситуация в стране продолжает оставаться достаточно острой и на протяжении ряда последних лет характеризуется отрицательным естественным приростом населения.

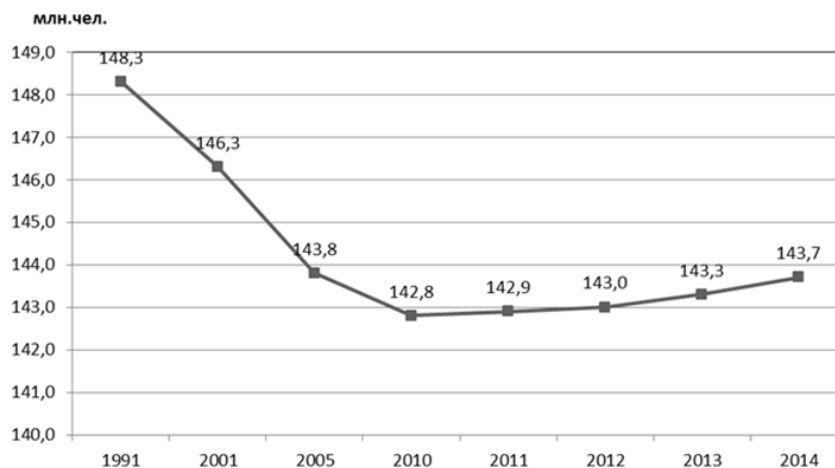


Рисунок 1 - Динамика численности населения России за период 1991-2014 гг.

Как свидетельствует статистика, положительную динамику в России имеет и ожидаемая продолжительность жизни. Если в 2010 году она составляла 68,9 года, то в 2014 году уже 70,9 года. Вместе с тем, по продолжительности жизни населения Россия продолжает отставать от развитых стран мира. Согласно данным, опубликованным в отчёте ООН «Оценка тенденций развития мирового населения», в 2013 году по индексу уровня продолжительности жизни Россия занимала 129 место в мировом рейтинге [2].

Обращаясь к вопросам здоровья населения, следует отметить, что в рейтинге стран мира по эффективности систем здравоохранения Россия занимает 51 (последнее) место и набирает всего 22,5 баллов. Мировыми лидерами по эффективности систем здравоохранения являются такие страны как Гонконг, Сингапур, Италия, у которых больше 75 баллов. В настоящее время доля государственных расходов на здравоохранение в Российской Федерации составляет 6,3% от ВВП [3].

Необходимо отметить, что в России растёт уровень социально-значимых заболеваний. Так, численность людей, болеющих сахарным диабетом, за 2010-2013 гг. возросла почти на 5%. Число больных, имеющих повышенное кровяное давление, к 2013 году увеличилось на 2 %, по сравнению с 2010 годом. Вызывает тревогу скорость развития болезней, вызванных вирусом иммунодефицита человека (ВИЧ). В 2013 году было зарегистрировано 463 тыс. больных, что на 24% выше, чем в 2010 году. Социально-значимые заболевания приобретают масштабность, и являются острой угрозой развития здорового общества, что, безусловно, не может не отражаться на качестве человеческого капитала страны.

Уровень образования населения, его качество и доступность в современном мире становится важнейшим источником формирования человеческого капитала страны. В последние годы в России государственные расходы на образование имеют тенденцию к снижению (рис. 2). Если в 2012 году сумма расходов государства на образование составляла 603,5 млрд. руб., то к 2014 году она снизилась до отметки в 499,5 млрд. руб.

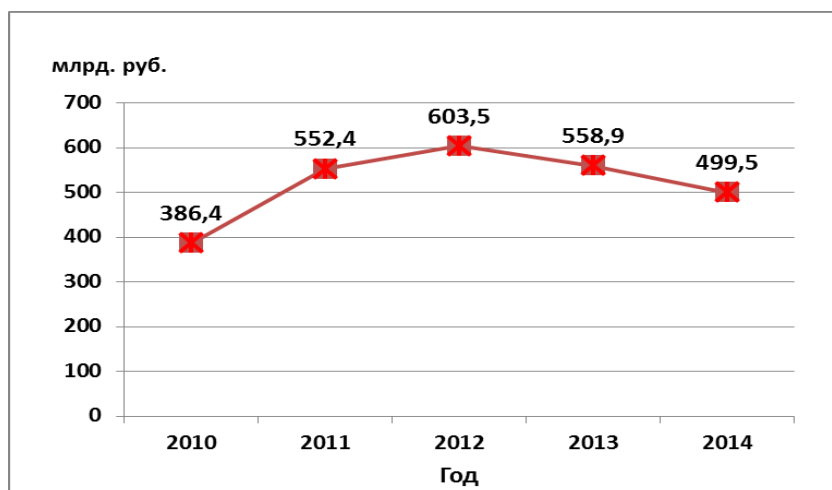


Рисунок 2 - Динамика государственных расходов на образование в Российской Федерации за период 2010-2014 гг.

Положительную динамику имеют только расходы на дошкольное и общее среднее образование (рис. 3). Самый низкий процент расходов к ВВП (0,03 %) составляют расходы на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации, что в условиях экономики, основанной на знаниях, на наш взгляд, является негативным моментом.

По формальным показателям, население Российской Федерации - одно из самых высокообразованных в мире. Однако получить высшее образование за счет средств государственного бюджета в последние годы становится все сложнее.

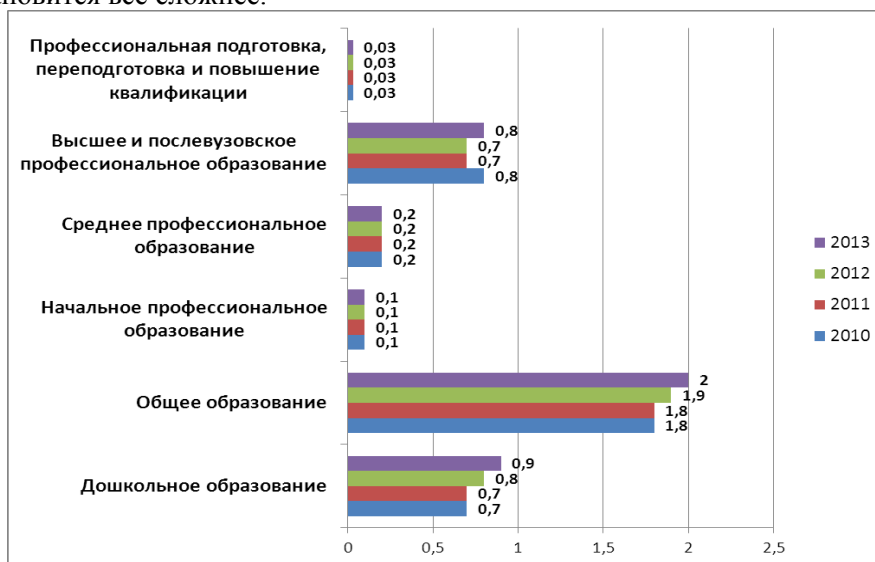


Рисунок 3 - Государственные расходы РФ на образование в процентах к ВВП

Процент населения, охваченный образованием в России по сравнению с другими странами, остается недостаточно высоким. Особую тревогу здесь вызывает возрастная категория 20-29 лет, среди которой стремятся к знаниям всего лишь 19,2% граждан, что значительно меньше, чем в других странах мира. Для сравнения, стоит отметить, что охват образованием людей в возрасте 20-29 лет составляет: в Швеции - 36,4 %, в Германии - 33,1 %; республике Корея - 30,9 %; США - 27,3%; Канаде - 26,1 %.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что проблемы формирования человеческого капитала для современной России являются весьма актуальными. Еще несколько десятилетий назад страна занимала 23 место в мировом рейтинге по качеству человеческого капитала, сегодня же ей отведено только 66 место. Подобное положение объясняется общими кризисными явлениями в экономике, негативными тенденциями в области медицинского обслуживания и образования, в социальной сфере.

Таким образом, в современных условиях очевидна необходимость нового подхода к формированию человеческого капитала страны. Как известно, человеческий капитал может рассматриваться как источник инвестиций, способный приносить доход. Конечно, инвестиции в формирование и развитие человеческого капитала - крайне затратная статья расходов. Модернизация, в первую очередь, сферы здравоохранения, а также крупные вложения в образование, науку, культуру, спорт - это тот необходимый минимум, который должен поддерживаться как основа существования общества в целом [4, с. 132].

Эффективный процесс формирования человеческого капитала возможен лишь при условии разработки и реализации эффективной социальной политики государства, включающей нормотворчество в социальной сфере, системах здравоохранения, науки, образования и культуры. Также является необходимым создание действенных институтов по поддержке домохозяйств; улучшение условий функционирования предприятий; преодоление кризисных явлений, имеющих в современном обществе.

Список литературы

1. Елистратова, Т.Г. Человеческий капитал организации: резервы формирования и развития : монография. – Барнаул : Изд-во Алтайского государственного университета. – 2008.
2. Рейтинг стран мира по уровню продолжительности жизни [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index/life-expectancy-index-info> - (Дата обращения: 25.12.2015).
3. Рейтинг стран мира по уровню здравоохранения [Электронный ресурс] // NoNews. – URL: <http://nonews.co/directory/lists/countries/health> - (дата обращения: 25.12.2015).
4. Поволоцкая, О.А Управление социально-экономическим развитием аграрного региона как инструмент эффективного формирования человеческого капитала // Инновационные процессы в условиях глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы: материалы международной научно-практической конференции. - Прага, 12-13 марта 2015 г. - Прага, 2015.

КЛИМОВА А. В., УГРЮМОВА Н. В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KLIMOVA A. V., UGRYUMOVA N. V.
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

PERSONNEL MANAGEMENT UNDER ORGANIZATIONAL CHANGES

Аннотация

Управление персоналом в условиях организационных изменений определяет направление развития управленческого потенциала в целом, и это очень важно. Последовательность операций в технологии управления персоналом может быть определена. Наиболее правильным является обеспечение формирования чувства причастности каждого работника к организационным изменениям. В этом случае интеллектуальная и эмоциональная сфера деятельности работника позволяет повысить степень интеграции работников, когда индивидуальная ответственность сочетается с групповой. Это означает, что проводимые изменения учитывают потребности и интересы работников. В развитии организации не только система управления играет важную роль, но и качество ее функционирования. Сам же по себе управленческий потенциал является необходимым элементом, обеспечивающим эффективность функционирования любого объекта вне зависимости от его величины и области деятельности.

Abstract

Human resource management in the conditions of organizational changes defines the direction of development of administrative potential in general, and it is very important. The sequence of operations in technology of human resource management can be defined. The most correct is ensuring formation of feeling of participation of each worker in organizational changes. In this case the intellectual and emotional field of activity of the worker allows to raise extent of integration of workers when the individual responsibility is combined about the group. It means that the carried-out changes consider requirements and interests of workers. In development of the organization not only the control system plays an important role, but also quality of its functioning. On itself administrative potential is the necessary element providing efficiency of functioning of any object regardless of its size and sphere of activity.

Ключевые слова: организационные изменения, модели организационных изменений, приоритетные задачи управления персоналом

Keywords: organizational changes, models of organizational changes, priority problems of human resource management

Любому бизнесу нужны новые идеи и подходы. Это требуется от руководителей организационных изменений в управлении. Они, прежде всего, затрагивают структуру и распределение полно-

мочий, ответственности, уровни иерархии, степень централизации, координации и интеграции между отделами. Структура организации должна рассматриваться как отражение отношения организации к своему персоналу. Именно она определяет степень участия работников в развитии организации, формирует рабочие группы и управленческие команды, отражает особенности информационной базы и коммуникационных схем. Организационные изменения в структуре часто учитывают преимущества функциональной специализации каждого управленческого звена (особенно отдела по работе с персоналом). Любые структурные изменения сопровождаются появлением новых людей, меняется подчиненность и система коммуникаций. Подобные изменения требуют и изменения от самих людей, т.е. установок и поведения, их отношения к проводимым изменениям. Управление персоналом в этих условиях направлено на усиление взаимодействия отделов, помощь работникам в осознании миссии и целей организации, необходимости работы персонала как единой команды. Если рассматривать уровень, на котором реализуется управление персоналом, то начинать следует с корпоративного уровня, спускаясь по ступенькам иерархии. В этом случае на отдел управления персоналом возлагается ответственность за обеспечение на корпоративном уровне профессиональными кадрами, способными решать стратегические задачи развития рыночной ниши организации. В функциональные обязанности менеджеров по персоналу входят планирование, формирование и развитие штата сотрудников, его учет, обучение и развитие, формирование корпоративной культуры и развитие системы управления в целом. Карьерный рост и ротация кадров должны быть прозрачными и известными каждому сотруднику. Технологию работы с персоналом осуществляют: отдел кадров, отдел подбора персонала (включающий такие элементы, как адаптация новых работников и организация банка данных по квалифицированным специалистам рынка) и отдел по обучению персонала, где есть комплексное и специальное профессиональное обучение персонала. Организационные изменения, кроме структурных, включают и процессуальные. Переход на новую работу всегда связан для управленца с психологической перестройкой. Для ускорения адаптации и включения специалиста в работу ему выдается маршрутная карта, где есть телефоны, структуры и названия подразделений, с кем по работе будет связан новичок. Маршрутная карта является разделом положения об администрации персонала. Кроме того, при приеме на работу целесообразно ознакомить специалиста с положением о порядке формирования кадрового резерва. Для каждого специалиста из кадрового резерва разрабатывается план карьерного роста. Изменения в людях подразумевают развитие возможностей и желания персонала участвовать в организационных изменениях. Это приводит к новым возможностям фирмы на рынке и повышению организационного потенциала в целом. Нарастание организационного потенциала управления должно идти, прежде всего, за счет интенсивных факторов, т.е. за счет более эффективного использования имеющихся работников, применения более действенных рычагов управления. Под организационным потенциалом управленческой деятельности мы понимаем повышение ее результативности путем качественных организационных изменений производительной силы управленческого труда, в особенности за счет использования новейших методов мотивации совершенствования организации и повышения квалификации управленческих кадров. В конечном итоге все это должно обеспечивать относительное снижение затрат на содержание системы управления организации и, как следствие этого, внедрение организационных изменений для повышения конкурентоспособности на рынке. Отдавая безусловный приоритет организационному потенциалу в решении проблем экономического развития, исходим, прежде всего, из того, что его основным структурным элементом является управленческий потенциал. Он является главной силой, приводящей в движение механизм человеческого взаимодействия для достижения цели. И если проблемы этого механизма или его многочисленных составляющих, где одной из главных является развитие организации, не решаются или решаются неудовлетворительно, то это в первую очередь затрагивает проблемы управления. Целесообразно сформировать у персонала знания и навыки для внедрения организационных изменений. Это связано с отбором программ обучения, которые бы способствовали развитию самого работника. Важно осознать, что ни один работник в организации не обладает знаниями и навыками, полностью удовлетворяющими показаниям необходимого управленческого потенциала. Поэтому и стоит задача развить у подчиненных способности до уровня необходимого потенциала на конкретном рабочем месте. Также необходимо сформировать у персонала активный механизм мотивации. Он то и должен реализовать личный трудовой потенциал работника при внедрении организационных изменений. На практике существует разрыв между потенциалом работника и тем, что он фактически делает. Механизм мотивации должен сделать этот разрыв минимальным.

Успех проекта изменений зависит, в том числе от уровня вовлеченности в него инициатора изменений (топ-менеджера или его команды); от методов и технологий, которые выбираются на базе его мировоззрения; от его жизненного опыта, возможности влиять на принятие решений; от его опы-

та и способностей управлять собой и управлять изменениями в своей жизни на личностном уровне. Последний фактор действительно очень важен: нередко процесс изменений в компании начинается именно с перемен в жизненных планах топ-менеджера, акционера или собственника компании [1. 351].

Предположим, что необходимость проведения организационных изменений очевидна, и руководство поставило перед собой цель улучшить существующую ситуацию с помощью внедрения новой стратегии управления. Всегда ли в центре внимания руководителя находится человеческий фактор? Ведь именно в этой области находятся основные ресурсы, влияющие на конечные результаты деятельности компании. В отечественной периодике тематика сопротивления персонала изменениям – одна из самых обсуждаемых, что свидетельствует о том, насколько актуален данный вопрос для российских руководителей.

Большинство теоретических моделей организационных изменений содержат конкретные практические рекомендации для достижения наилучшего результата. И многие из них, так или иначе, связаны с управлением персоналом в период изменений.

Если проследить логику базовых теоретических концепций организационных изменений, то можно выделить приоритетные задачи управления персоналом, соответствующие каждой из них [2. 255].

Модель запланированных изменений

В ее основе лежит популярная в организационной науке трехэтапная схема «размораживание – изменение – замораживание». При этом руководитель компании обладает достаточной властью для того, чтобы шаг за шагом реализовывать запланированные изменения. Автор данной модели (К.Левин) считает, что важной задачей на каждом из трех этапов управления изменениями является преодоление сопротивления персонала этим изменениям. И решать эту задачу предлагается с помощью разработки новой системы стимулирования и реорганизации полномочий, обязанностей и информационных потоков, таким образом, чтобы они способствовали закреплению нововведений на этапе «замораживания».

Модель жизненного цикла

В западной литературе в рамках этого подхода рассматривают стадии развития организации, т.е. периоды жизни организации в рамках однотипных ценностных установок, фиксирующие особенности управленческих задач, находящихся в центре внимания руководства. Периоды, в которые организация принципиально изменяет ценности и ориентации, называют циклами или фазами развития организации. Например, по Л.Грейнеру предполагается, что будущее организации определено ее организационной историей в большей степени, чем внешними силами. Он рассматривает ряд стадий, через которые должны пройти развивающиеся компании. Таким образом, жизнь организации состоит в продвижении компании через стадии, где каждый эволюционный период создает его собственную революцию. Революция – бурный период в развитии организации, требующий серьезного пересмотра методов управления. Путь организации из одной стадии своего развития к следующей лежит через преодоление соответствующего кризиса данного переходного периода. Следовательно, по Л.Грейнеру, с практической точки зрения действия менеджмента, ведущие к росту компании, могут быть определены достаточно четко для каждого этапа развития. Так, например, на этапе развития через сотрудничество актуальным является развитие команд.

Модель прерванного равновесия

Е. Романелли и М.Ташман, в отличие от Л.Грейнера, считают, что исторической взаимосвязи между различными периодами эволюции нет, и революционный период является т.н. «пунктом отправления», из которого после всех внутренних потрясений компания может переместиться к любому новому состоянию. Ташман и соавторы подробно описывают основные задачи команды лидеров в процессе каждого из двух типов организационных изменений (эволюции и революции). Однако, проанализировав указанные перечни действий в двух ситуациях можно обнаружить, что оба они являются вариантами «рецепта по Левину», т.е. мы возвращаемся к необходимости разработки новой системы стимулирования и реорганизации полномочий, обязанностей и информационных потоков.

Модель развивающихся изменений

Для этой модели изменения в компании – это непрерывный процесс, в котором организации постоянно приводят себя в соответствие с непредсказуемой, многогранной и быстро изменяющейся средой. Эта модель акцентирует внимание на реализации изменений «снизу-вверх» (в отличие, например, от модели запланированных изменений), открытости процесса изменений и непредсказуемости внешней среды. В данной модели задача руководителя состоит в создании в компании атмосферы свободного обмена идеями и их обсуждения. Следовательно, на первый план выходят две про-

блемы: во-первых, развитие персонала, причем в самом широком смысле этого термина – не обучение конкретным специфическим навыкам, а развитие общих знаний, концептуального мышления, психологической гибкости, готовности к постоянным изменениям; а во-вторых, выделение, отбор менеджеров готовых принять на себя роль лидера в подобных условиях.

Модель саморазвивающейся организации

В основе таких моделей лежит понимание организации как нелинейной динамической системы. Изменение является неотъемлемой частью системы, т.е. изменение – это перманентное состояние организации; причем, процессы развития организации достаточно хаотичны, а при определенных условиях даже слабые воздействия могут привести к значительным изменениям. Таким образом, появляется новое понимание функции управления: культивирование изменчивости и непредсказуемости изменений. Значит, так же, как и в модели развивающихся изменений, приоритетной задачей становится развитие сотрудников до такого уровня, чтобы они могли работать в условиях неопределенности, генерировать новые идеи, самостоятельно принимать решения.

Итак, проанализировав основные концепции организационных изменений, выделим все возможные приоритетные задачи управления персоналом:

- аттестация персонала;
- поиск лидеров внутри компании;
- выведение «лишних» сотрудников;
- поиск новых сотрудников извне;
- развитие внутренних коммуникаций;
- специфическое обучение;
- универсальное обучение;
- развитие команды;
- разработка новых систем вознаграждения;
- помощь в преодолении стресса.

Каждая из рассмотренных выше моделей предполагает, что существует единственный подход к управлению изменениями, который будет наиболее эффективным для любых организаций. Однако такой универсализм не соответствует реалиям современного бизнеса. Поэтому важным шагом в развитии теории организационных изменений стало появление так называемых ситуационных моделей, предполагающих, что в зависимости от целого ряда факторов могут быть эффективны различные подходы к управлению изменениями. Задача исследователей в рамках этих моделей – попытаться установить взаимосвязь между определенными независимыми факторами и наиболее эффективным подходом к изменениям. А если сконцентрировать внимание на управлении персоналом, то необходимо выявить решение какого набора вышеперечисленных приоритетных задач управления наиболее эффективно при комбинации тех или иных ситуационных факторов.

В качестве ситуационных факторов могут выступать следующие критерии:

- степень необходимых (или планируемых) изменений (от незначительной корректировки до серьезной корпоративной трансформации);
- организационная структура;
- сила и направленность существующей организационной культуры;
- стиль руководства (от авторитарного до либерального);
- ситуация в отрасли;
- степень соответствия компании своей внешней среде;
- стадия развития компании в соответствии с жизненным циклом;
- национальность, численность персонала компании и т.д.

Следует подчеркнуть, что наиболее результативные «методики» не совпадают в чистом виде с рассмотренными выше моделями организационных изменений. Кроме того, можно выделить наиболее часто встречающиеся приоритетные задачи управления – это аттестация персонала и развитие внутренних коммуникаций. Таким образом, намечаются отправные точки любого рода внедрения нововведений.

И действительно, по результатам исследования Harris Interactive [4] статистика современных методов управления показывает, что:

- только 37% сотрудников понимают, какую цель перед ними ставит их организация и каких результатов она хочет достичь;
- только каждый пятый сотрудник с энтузиазмом воспринимает цель организации, в которой работает, и понимает связь между своими обязанностями и заданиями своей команды или организации.

Рассчитывать на существенное повышение эффективности предпринимаемых действий можно, лишь реально изменив отношение людей к планируемым нововведениям. Чтобы внедряемые технологии управления принесли положительный результат, а приведенная выше статистика не явилась серьезной преградой на пути перемен, необходимо организовать работу в соответствии со следующими этапами.

1 этап (предварительный). Активный анализ и оценка текущего положения дел. Этот этап предполагает анализ ситуационных факторов (сил), которые подталкивают и способствуют переменам или, наоборот, их подавляют. Эти силы могут брать начало как внутри, так и вне организации, из поведения людей, основанного на их оценках, образе мышления, системе ценностей, или в системах и процессах, ресурсах, которые существуют и стимулируют способность организации к переменам в управлении.

2 этап. Аттестация персонала. Этот этап, кроме выполнения своей основной суммарной функции - повышения эффективности организации в целом посредством повышения квалификации ее работников, дополнительно будет способствовать решению двух задач: поиску лидеров внутри компании и выведению «лишних» сотрудников.

3 этап. Совершенствование внутрифирменных коммуникаций. Улучшить систему коммуникации, сделать ее двунаправленной можно разными способами: с помощью продуманной системы обучения, использования современных ИТ технологий, круглых столов, «мозговых штурмов», коллективного проведения времени в неформальной обстановке и т.д. При этом важно не забывать, что самой эффективной формой коммуникации является откровенная беседа руководителя со своим подчиненным.

4 этап (проводится одновременно с 3 этапом). Вовлеченность каждого работника в процесс, предполагает ответственность, а ответственность влечет за собой изменение сознания. Человек, будучи вовлеченным в процесс, не останется безразличным к происходящему.

Для этого необходимо донести до сознания всех сотрудников, что дела фирмы действительно требуют улучшения, предложить им самим подумать о том, что реально можно было бы изменить; необходимо позволить им высказывать свое мнение «за» или «против». На этом этапе целесообразно провести внутрифирменные тренинги и семинары, на которых будут обсуждаться планируемые инновации. Причем, именно на четвертом этапе на первый план выступает не только специфическое обучение, но и так называемое «универсальное». Под универсальным обучением подразумевается обучение неспецифическим для конкретного рабочего места навыкам – например, смежным профессиональным навыкам, общекорпоративным знаниям и процессным навыкам, навыкам обучения, в том числе и самообучения. [3.146].

Предложенные шаги позволят компании:

- выбрать наиболее эффективную технологию управления бизнесом;
- достичь положительной мотивации работников на планируемые изменения,
- выстроить эффективное взаимодействие между сотрудниками,
- поменять их отношение к работе и своей роли в организации на всех уровнях компании;
- создать желаемое будущее, управляя развивающейся системой способной быстро и эффективно реагировать на непростые изменения внешней среды.

Проблематика управления изменениями в организациях является сегодня одной из наиболее часто обсуждаемых в научной и практической литературе по менеджменту. Как ученые, так и менеджеры практики едины в том, что умение измениться вовремя и нужным образом становится одним из определяющих факторов выживания и успеха. Другой важной тенденцией современной теории и практики управления является повышенное внимание к сотрудникам компании как к ключевому ресурсу конкурентоспособности и долгосрочного развития организации в непредсказуемой и сложной среде. Значение данного ресурса усиливается в условиях повышения мобильности рабочей силы, появления «работников знаний», роста в экономике доли интеллектуальноемких «производств и сектора услуг. При этом обширная литература и опыт практиков свидетельствуют о том, что именно с человеческим фактором связано множество проблем в процессе организационных изменений, поскольку сознание и поведение сотрудников компании изменить гораздо сложнее, чем технологии, оборудование или организационную структуру.

Список литературы

1 Веснин, В.Р. Управление персоналом. Теория и практика : учеб. пособие. / В.Р. Веснин. – М. : ТК Велби, Проспект, 2008. – 688 с.

2 Кибанов, А.Я. Основы управления персоналом : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / А.Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 447 с.

3 Пугачев В.П. Руководство персоналом организации. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 250 с.

4 www.harrisinteractive.com

КОЗЛОВА О.С., ГАЗИЗУЛЛИНА Г.А., ЗОНОВ В.Л.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KOZLOVA O.S., GAZIZULLINA G.A., ZONOV V.L.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

КРИТЕРИИ КАЧЕСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И АУДИТ СИСТЕМ КАЧЕСТВА МЕНЕДЖМЕНТА

CRITERIA OF THE QUALITATIVE MANAGEMENT AND AUDIT OF QUALITY SYSTEMS OF MANAGEMENT

Аннотация

В настоящее время для оценки систем менеджмента используют положения национального стандарта Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 19011–2012 «Руководящие указания по аудиту систем менеджмента». Но, к сожалению, отсутствуют критерии оценки качества управления. В статье освещены вопросы качественного управления, аудита системы менеджмента качества и предложены критерии, которые авторы рекомендуют использовать в аудите систем качества менеджмента.

Abstract

Now for an assessment of systems of management use provisions of the national standard of the Russian Federation GOST R ISO 19011–2012 "Guidelines on audit of systems of management". But, unfortunately, there are no criteria of an assessment of quality of management. In article questions of high-quality management, audit of quality management system are taken up and criteria which authors recommend to use for audit of quality systems of management are offered.

Ключевые слова: управление, система менеджмента качества, система качества менеджмента, аудит, критерии качества управления.

Keywords: control, quality management system, quality system of management, audit, criteria of high-quality control.

Для успешного функционирования бизнеса необходимо производить конкурентоспособную продукцию (услуги). Основой конкурентоспособности является качество. Глобализация в экономике обостряет конкурентную борьбу, поскольку расширение рынка дает покупателю право выбирать продукцию практически любого мирового производителя. В результате, каждый производитель соперничает с остальными в определенной отрасли и выживает тот, кто обеспечивает высокое качество при низкой цене.

Все эти факторы привели к активному развитию систем, методов и инструментов по управлению качеством. Они позволяют объективно оценивать пожелания потребителей, устанавливать требования к будущему продукту и производству, оказывают помощь в нахождении слабых мест, стоящих преградой на пути к достижению качества, позволяют провести корректирующие и предупреждающие действия с последующей оценкой удовлетворенности потребителей.

Руководство любой организации осознает, что для повышения эффективности ее деятельности, повышения возможностей, усиления конкурентных преимуществ, выхода на новые рынки и расширения позиций на старых рынках, необходимо улучшать качество управления.

При этом важно различать такие категории как «система менеджмента качества (СМК)» и «система качества менеджмента».

К сожалению, введённый в действие с 1 ноября 2015 года национальный стандарт ГОСТ Р ИСО 9000–2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь», вопреки своему названию, не содержит чёткого определения термина «система менеджмента качества», а лишь характеризует в общих чертах функциональную составляющую этого понятия: «Система менеджмента качества включает действия, с помощью которых организация устанавливает свои цели и определяет процессы и ресурсы, требуемые для достижения желаемых результатов. Система менеджмента качества управляет взаимодействующими процессами и ресурсами, требуемыми для обеспечения ценности и реализации результатов для соответствующих заинтересованных сторон» [1, п.2.2.2].

Исходя из общего определения, система – это совокупность взаимосвязанных элементов, образующих некоторое единство, выполняющих определённые функции и имеющих общую цель функционирования и (или) развития. Поэтому возьмём за основу следующее определение, предложенное М.Н. Смагиной, Б.И. Герасимовым и Л.В. Пархоменко: «Система менеджмента качества (СМК) – совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего руководства качеством. Она предназначена для постоянного улучшения деятельности, для повышения конкурентоспособности организации на национальном и мировом рынках, определяет конкурентоспособность любой организации» [2, с.3].

Качество – ёмкая, сложная и универсальная категория, имеющая множество особенностей и различных аспектов. В зависимости от цели использования и рассмотрения качества, к его основным аспектам можно отнести: философский, социальный, технический, экономический и правовой. Современные СМК базируются на принципах TQM. Согласно межгосударственному стандарту ГОСТ ISO 9000 – 2011, «различные части системы менеджмента организации могут быть интегрированы вместе с системой менеджмента качества в единую систему менеджмента, использующую общие элементы» [3, п.2.11]. Это повышает результативность планирования, эффективность использования ресурсов, создает синергетический эффект в достижении общих бизнес-целей организации.

Системы менеджмента качества приводятся в движение требованиями потребителей. Потребителям необходима продукция (услуга), характеристики которой удовлетворяли бы их потребности и ожидания. Потребности и ожидания потребителей постоянно изменяются, из-за чего организации испытывают давление, создаваемое конкурентной средой (рынком) и техническим прогрессом. Для поддержания постоянной удовлетворенности потребителя организации должны постоянно совершенствовать свою продукцию и свои процессы. СМК организации, как один из инструментов менеджмента, дает уверенность высшему руководству самой организации и ее потребителям, что организация способна поставлять продукцию, полностью соответствующую требованиям.

СМК основана на семи принципах менеджмента качества [1, 4]:

1. Ориентация на потребителей – менеджмент качества нацелен на выполнение требований потребителей и на стремление превзойти их ожидания; понимание настоящих и будущих потребностей потребителей и других заинтересованных сторон вносит вклад в достижение организацией устойчивого успеха.

2. Лидерство – лидеры на всех уровнях организации обеспечивают единство цели и направления деятельности организации и создают условия, в которых работники взаимодействуют для достижения целей организации в области качества.

3. Взаимодействие работников – компетентные, наделённые полномочиями и взаимодействующие работники на всех уровнях организации повышают её способность создавать ценность.

4. Процессный подход – последовательные и прогнозируемые результаты достигаются более эффективно, когда деятельность осознаётся и управляется как взаимосвязанные процессы, которые функционируют как согласованная система.

5. Улучшение – успешные организации постоянно нацелены на улучшение, крайне необходимое, чтобы сохранять и поддерживать текущие уровни осуществления деятельности, реагировать на изменения, связанные с внешними и внутренними условиями, и создавать новые возможности.

6. Принятие решений, основанное на свидетельствах – решения, основанные на анализе и оценке данных и информации, с большей вероятностью создадут желаемые результаты.

7. Менеджмент взаимоотношений – для достижения устойчивого успеха организации управляют своими взаимоотношениями с соответствующими заинтересованными сторонами, такими, как поставщики.

Если требования к составу и функционированию СМК определяются положениями стандартов ГОСТ ISO 9000–2011, ГОСТ Р ИСО 9000–2015, ГОСТ Р ИСО 9001–2015, то аспекты улучшения и непрерывного совершенствования СМК для достижения устойчивого успеха организации рассматриваются стандартом ГОСТ Р ИСО 9004–2010 [5]. Несмотря на то, что этот стандарт не предназначен для сертификации, регулятивных и договорных целей, его рекомендуется использовать в качестве методических указаний по достижению организацией устойчивого успеха в условиях сложной, требовательной и постоянно меняющейся среды на основе улучшений и (или) инноваций.

Сертификация систем менеджмента качества в России осуществляется в настоящее время в соответствии со стандартом ГОСТ Р ИСО 9001–2015 «Системы менеджмента качества. Требования» с применением положений стандарта ГОСТ Р ИСО 19011–2012 «Руководящие указания по аудиту систем менеджмента» [6]. В соответствии с законодательством Российской Федерации сертификация систем менеджмента качества в организации может проводиться только на добровольной основе.

Стоит отметить, что при столь детальном освещении вопроса *менеджмента качества* ничего не сказано о *системе качества менеджмента и критериях качественного управления*.

В связи с этим нами разработан ряд критериев качественного и некачественного управления для аудита системы качества менеджмента (см. таблицу).

Таблица – Критерии качества менеджмента

Критерии качественного управления	Критерии некачественного управления
1. Наличие мониторинга внешней среды и оперативное реагирование на ее изменения	1. Отсутствие мониторинга внешней среды и отсутствие реагирования на изменения
2. Цели определены, поставлены	2. Неопределенные цели и результаты
3. Наличие в организации СМК	3. Отсутствие СМК или формальное ее наличие
4. Высокая результативность	4. Низкая результативность
5. Высокая эффективность	5. Низкая эффективность
6. Работа в правовом поле, законность управленческих действий	6. Выход из правового поля
7. Использование инструментов и методов организационного нормирования и регламентирования	7. Отсутствие должностного нормирования и регламентирования
8. Систематическая работа информации и информационной системы	8. Несистематизированное движение информационного оборота
9. Принятие обоснованных, рациональных и оптимальных решений	9. Принятие нерациональных, необдуманных, необоснованных или не оптимальных решений
10. Высокий уровень компетентности менеджеров	10. Низкий уровень квалификации и компетентности менеджеров
11. Использование практики «бенчмаркинга»	11. Не использование «бенчмаркинга»
12. Стабильность кадрового состава	12. Высокая текучесть кадров
13. Использование современных, инновационных технологий	13. Слабое использование современных, инновационных технологий
14. Высокая степень удовлетворенности клиентов (заказчиков, покупателей)	14. Низкая степень удовлетворенности клиентов
15. Наличие в организации системы экологического менеджмента	15. Отсутствие в организации системы экологического менеджмента
16. Наличие в организации системы охраны труда и здоровья	16. Отсутствие в организации системы охраны труда и здоровья
17. Уделяется внимание задачам развития	17. Не уделяется должное внимание задачам развития
18. Использование проектной методологии для решения задач управления	18. Не использование проектной методологии для решения задач управления

19. Наличие корпоративной социальной ответственности	19. Отсутствие корпоративной социальной ответственности
20. Наличие и соблюдение кодекса профессиональной этики	20. Несоблюдение или отсутствие кодекса профессиональной этики
21. Наличие эффективной мотивации в системе менеджмента	21. Неэффективная мотивация или её отсутствие в системе менеджмента
22. Положительно-стабильное финансовое состояние или динамично улучшающееся	22. Неудовлетворительное финансовое состояние или отсутствие его позитивной динамики

Под аудитом понимается «систематический, независимый и документируемый процесс получения объективных свидетельств и их объективного оценивания для установления степени соответствия критериям аудита» [1, п.3.13.1].

Аудит может быть внутренним или внешним, а также комплексным или совместным. Внутренние аудиты (аудиты, проводимые первой стороной) проводятся обычно самой организацией или от её имени для анализа со стороны руководства и других внутренних целей. Внешние аудиты делятся на аудиты, проводимые второй или третьей стороной. Аудиты, проводимые второй стороной, выполняются сторонами, заинтересованными в деятельности организации (например, потребителями) или другими лицами от их имени. Аудиты, проводимые третьей стороной, выполняются внешними независимыми аудиторскими организациями, которые осуществляют сертификацию или регистрацию на соответствие требованиям, или являются государственными органами. Комплексный аудит – это аудит, проводимый в одной проверяемой организации для двух и более систем менеджмента одновременно. Совместный аудит – это аудит, проводимый в одной проверяемой организации двумя и более проверяющими организациями одновременно.

При принятии решения о внешнем аудите системы менеджмента, например, СМК, бывает сложно преодолеть психологический барьер. Но необходимо понять, что аудиторские проверки способствуют улучшению системы качества и повышению конкурентоспособности предприятия, а значит и благосостояния каждого сотрудника. Для этого, изначально, необходимо провести соответствие каждому критерию качественного управления. Если предприятие соответствует данным критериям, следует обратиться в соответствующий орган по сертификации или специализированный сертификационный центр, аккредитованный на проведение оценки качества с соответствующей заявкой и документацией, в полной мере отражающей все процессы производства, а также высокий уровень профессионализма рабочего персонала.

Считаем целесообразным разработку стандарта «Аудит систем качества менеджмента» на основе предложенных нами критериев. При его применении:

повысится имидж предприятия в глазах российских и иностранных партнеров, а также инвесторов, что существенно влияет на деловые отношения между ними;

снизятся непроизводительные затраты, а качество продукции или услуг только возрастет;

предприятие станет более привлекательным для государственных органов, что даст возможность чаще выигрывать тендеры, получать госзаказы;

улучшится имидж предприятия в регионе: это станет возможным благодаря усовершенствованию системы управления предприятием, что значительно увеличит эффективность его деятельности.

Список литературы

1 ГОСТ Р ИСО 9000–2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь». Национальный стандарт Российской Федерации. Утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 сентября 2015 года № 1390-ст. – М.: Стандартинформ, 2015. – 54 с.

2 Смагина, М.Н. Процессы системы менеджмента качества: монография / М.Н. Смагина, Б.И. Герасимов, Л.В. Пархоменко. Под науч. ред. д.э.н., проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2006. – 100 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.tstu.ru/book/elib/pdf/2006/smagina.pdf> (Дата обращения: 20.12.2015).

3 ГОСТ ISO 9000–2011 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь». Межгосударственный стандарт. Принят Межгосударственным советом по стандартизации, метрологии и сертификации (протокол № 48 принятия межгосударственных нормативных документов по пе-

реписке от 22 декабря 2011 г.). Введён в действие в качестве национального стандарта Российской Федерации Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22 декабря 2011 года № 1574-ст. – М.: Стандартинформ, 2012. – 32 с.

4 ГОСТ Р ИСО 9001–2015 «Системы менеджмента качества. Требования». Национальный стандарт Российской Федерации. Утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 сентября 2015 года № 1391-ст. – М.: Стандартинформ, 2015. – 32 с.

5 ГОСТ Р ИСО 9004–2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества». Национальный стандарт Российской Федерации. Утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 23 ноября 2010 года № 501-ст. – М.: Стандартинформ, 2011. – 47 с.

6 ГОСТ Р ИСО 19011–2012 «Руководящие указания по аудиту систем менеджмента». Национальный стандарт Российской Федерации. Утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 19 июля 2012 года № 196-ст. – М.: Стандартинформ, 2013. – 42 с.

КОКОРИНА А.В., ЛИТКЕ М.Г.

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» (НИУ), Челябинск

KOKORINA A.V., LITKE M.G.

South Ural State University (National Research University) FSSFEI HPE, Chelyabinsk

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

EVALUATION OF INNOVATIVE SYSTEMS RUSSIA

Аннотация

В данной статье проведен анализ сложившейся ситуации развития инновационной системы России. Проанализированы ключевые статистические показатели инновационного развития, а также данные, полученные в ходе проведения опросов ООО «РБК». Сделан вывод о важности проведения активной государственной инновационной политики и о компетентном использовании возможностей предпринимательского и научного сектора.

Abstract

This article analyzes the current situation of the Russian innovation. Analyzed the key statistical indicators of innovation development, as well as information obtained during the interviews of "RBC". The conclusion about the importance of an active state innovation policy and on the competent use of opportunities of business and scientific sector.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие

Keywords: innovation, innovative development

Инновационная деятельность, в настоящее время является основой развития глобальной экономики, она позволяет сформировать основу для устойчивого экономического роста, в том числе и во время кризисов. Инновационная экономика позволяет превращать творческий потенциал человека в фактор экономического роста страны и его конкурентоспособности на мировом рынке, за счет новых идей, технологических, маркетинговых, социальных, экологических и организационных инноваций.

Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index) — это глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю уровня развития инноваций. Рассчитан по методике международной бизнес-школы INSEAD, Франция. Исследование проводится с 2007 года и на данный момент представляет наиболее полный комплекс показателей инновационного развития по различным странам мира^[1].

В таблице 1 представлен «Глобального рейтинга инноваций» с 2012 по 2015 год. Согласно данному рейтингу Россия, в 2013 году находилась на 62 месте по уровню инновационного развития, в 2015 году она поднялась на 13 мест, это говорит о положительной тенденции в области развития инноваций [2].

Таблица 1 - Рейтинг стран мира по индексу инновационного развития на 2015, 2014, 2013, 2012 г. [3].

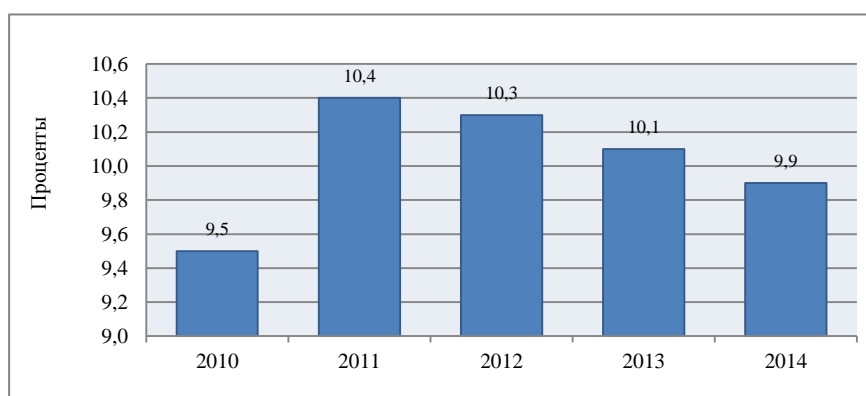
Место в рейтинге	Страна, индекс 2015 год	Страна, индекс 2014 год	Страна, индекс 2013 год	Страна, индекс 2012 год
------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------

тинге											
1	Швейцария	68,3	Швейцария	64.8	Швейцария	66.5	Швейцария	68.2			
2	Великобритания	62,4	Великобритания	62.4	Швеция	61.3	Швеция	64.8			
3	Швеция	62.4	Швеция	62.3	Великобритания	61.2	Сингапур	63.5			
4	Нидерланды	61.5	Финляндия	60.7	Нидерланды	61.1	Финляндия	61.8			
5	США	60.1	Нидерланды	60.6	США	60.3	Великобритания	61.2			
Z											
Место	Страна, индекс 2015 год		Место	Страна, индекс 2014 год		Место	Страна, индекс 2013 год		Место	Страна, индекс 2012 год	
49	Россия	39,1	48	Россия	39.3	62	Россия	37.2	51	Россия	37.9

По данным исследования, международной бизнес-школы INSEAD, в 2015 году Россия заняла 30 место по качеству человеческого капитала, 43 место по состоянию бизнеса и 34 место по развитию знаний и технологий. Так же экспертами было выяснено, что развитию инноваций в стране препятствуют несовершенные институты, которые стоят на 88 месте, на 72 месте низкие показатели результатов творческой деятельности и самые низкие показатели развития внутреннего рынка, 111 место. В целом, можно сделать вывод о том, что разрыв в рейтинге течении последних четырех лет значительно не изменился, Россия значительно отстает по уровню инновационного развития от других стран, так как тяжело конкурировать со странами с инновационной экономикой, с высокими темпами прогресса.

Далее на рисунке 1 представлена инновационная активность организаций, данный показатель позволяет определить количество организаций хотя бы единожды осуществивших инновацию.

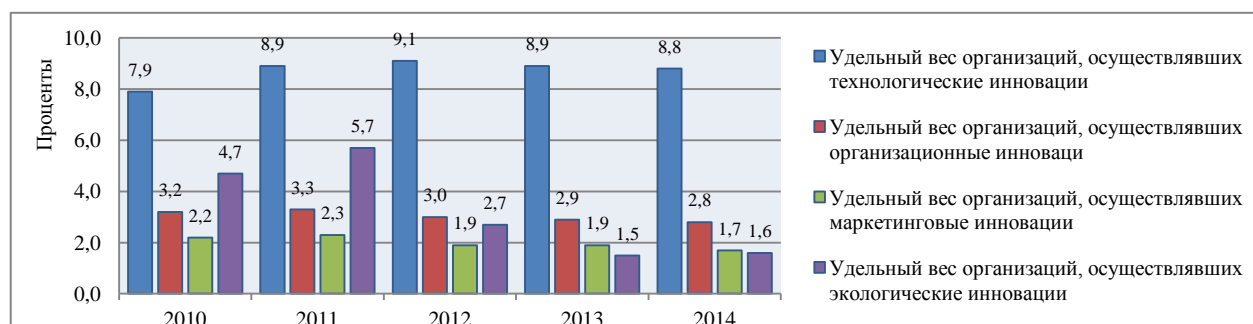
Рисунок 1– Инновационная активность организаций в России за 2010-2014 год [3]



Инновационная активность организаций определяет степень участия организации в инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов. По данным Росстата с 2011 данный показатель начал снижаться и в 2014 составил 9.9%, это свидетельствует о том, что инновационные процессы в экономике протекают достаточно вяло. Но даже не смотря на отрицательную динамику, этот показатель в нашей стране крайне низок, по сравнению с рядом развитых стран, в которых он превышает 50%.

На рисунке 2 представлена инновационная активность организаций по видам инноваций.

Рисунок 2– Инновационная активность организаций по видам инноваций в России 2010-2014



Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в общем числе организаций, характеризует потенциал технологической модернизации и инновационного развития экономики. По данным Росстата, с 7,9% в 2010 г. увеличился до 8,8% в 2014г. Так же можно заметить, что динамика показателя за 2011-2014 нестабильна и показатель изменяется незначительно, всего на 0,2-0,1%.

Также по данным Росстата, активность России в сфере организационных, маркетинговых и экологических инновациях незначительна. По данным Росстата, можно отследить отрицательную динамику удельного веса организаций, осуществляемых данные инновации, что говорит о негативной тенденции.

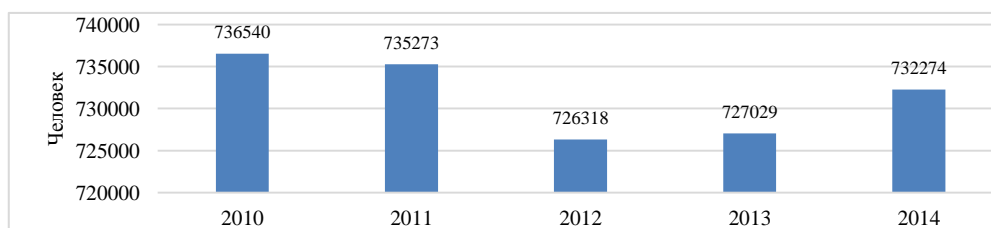
На рисунке 3 продемонстрирована структура затрат на технологические инновации организаций по видам инновационной деятельности в 2014 году. В структуре затрат предприятий России на технологические инновации преобладают затраты на исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов (43%), а затем приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями (34%). Такую структуру распределения затрат можно объяснить тем, что для проведения исследований и разработки новых продуктов необходимо использование нового производственного оборудования, то есть можно сделать вывод о том, что происходит техническое перевооружение. Без значительного обновления оборудования, перевести экономику России на инновационный путь развития невозможно.

Рисунок 3– Затраты на технологические инновации организаций по видам инновационной деятельности в 2014 году в России [3]



Далее на рисунке 4 продемонстрирована численность персонала, занятого исследованиями и разработками

Рисунок 4– Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в России, 2010-2014 г [3].

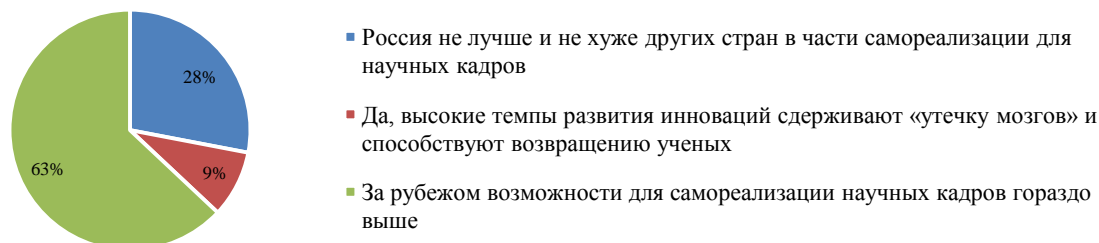


Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, наблюдается ежегодное снижение численности персонала, занятого исследованиями и разработками с 2000 до 2012 года, но с 2012 года данный показатель начинает расти (вырос на 5 956 человек) и к 2014 он составляет 732 274

человека. Отсюда можно сделать вывод о том, что прирост хоть и незначительный, но все-таки он есть и это положительная тенденция.

На рисунке 5 представлены данные опроса, проведенного Российской венчурной компанией в 2015 году.

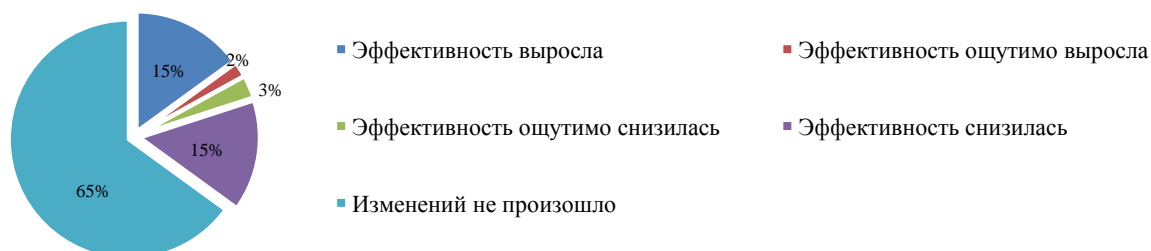
Рисунок – . Является ли Россия страной, привлекательной для самореализации научных кадров? (2015 г.) [4]



По данным полученным в ходе опроса участников инновационного рынка, ОАО «РВК» в мае 2015 года, было выяснено, что 63% считают, что за рубежом возможностей для самореализации научных кадров гораздо выше, а 28% убеждены, что Россия не лучше и не хуже других стран в части самореализации для научных кадров и всего 9% считают, что высокие темпы развития инноваций сдерживают «утечку мозгов» и способствуют возвращению ученых.

Далее на рисунке 6 представлены результаты опроса участников инновационного рынка, ОАО «РВК» в 2015 году.

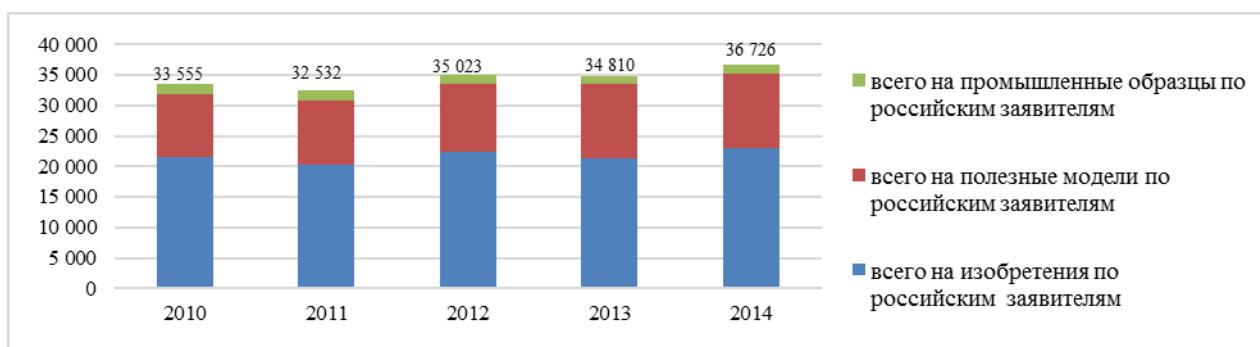
Рисунок 6– Как, на Ваш взгляд, за последний год изменилась эффективность государственных расходов на науку в России? (2015 г.) [4]



Значительная часть опрошенных (65%) считает, что эффективность государственных расходов на науку в 2014 году не претерпела никаких изменений. Почти 17% респондентов отмечают положительную динамику в этом отношении, из них 2% уверены, что эффективность финансирования существенно выросла.

Далее на рисунке 7 продемонстрирована выдача охранных документов в России.

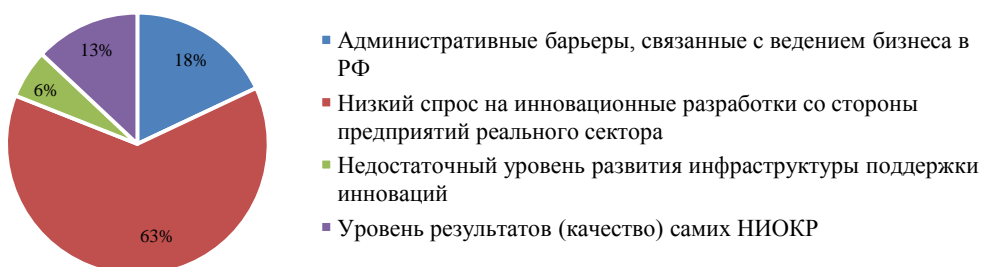
Рисунок 7– Выдано охранных документов в России 2010-2014 [3]



Исходя из данных представленных на рисунке 7 можно сделать вывод о том, что количество выданных патентов по сравнению с 2014 годом увеличилось и это является положительной тенденцией. Однако, при сравнении мировыми лидерами по числу полученных патентов наблюдается значительное отставание.

На рисунке 8 представлен опрос ОАО «РБК», проведенный в 2015 году, о степени коммерциализации результатов НИОКР.

Рисунок 8– Какой из факторов, на Ваш взгляд, в наибольшей степени препятствует успешной коммерциализации НИОКР в России? (2015 г.)[4]



По мнению опрошенных, низкий спрос со стороны реального сектора экономики был определен как главный сдерживающий фактор успешной коммерциализации НИОКР в России (63%). Административные барьеры, связанные с ведением бизнеса выбрали 18% респондентов.

В ходе проведенного анализа инновационных показателей было выявлено, что в настоящее время Россия значительно отстает от развитых стран по уровню инновационного развития практически по всем показателям. Между тем именно инновации должны стать главным движущим механизмом для развития экономики страны.

Необходим комплекс мероприятий, направленных на привлечение ведущих научных кадров по приоритетным направлениям, в том числе и тех, которые эмигрировали из нашей страны. Необходимо поддержка интереса молодежи к научно-технической и инновационной деятельности, в том числе и с помощью расширения научно-исследовательских возможностей ВУЗов и развития программ поддержки научных кадров. Так же необходимо увеличение государственных расходов на научные исследования и создание надлежащей системы учета результатов работы.

В заключении можно отметить, что проведение активной государственной инновационной политики актуально и необходимо, а компетентное использование возможностей предпринимательского и научного сектора позволят создать основу для развития новейших прогрессивных технологий, позволит приблизиться России к рейтинговым странам мира в экономической мощи.

Список литературы

1. Глобальный индекс инноваций. - <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>
2. The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth. INSEAD and the World Intellectual Property Organization (WIPO). - http://www.wipo.int/econ_stat/en/economics/gii/
3. Росстат. - http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science
4. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Выпуск III. ОАО «РБК» при содействии Министерства экономического развития РФ. — М, 2015. — С. 45-83.

КОНОПЛЕВА Е.Д., СОГЛАЕВ В.В

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал

KONOPLEVA E.D., SOGLAEV V.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПСИХОЛОГИЯ ТВОРЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКИХ ЗАДАЧ

PSYCHOLOGY OF CREATIVE OF INVENTION PROBLEM SOLVING

Аннотация

Своеобразие психологии изобретательского творчества как научной дисциплины заключается в необходимости одновременно учитывать объективные закономерности технического развития и субъективные, психологические факторы.

Abstract

The peculiarity of psychology inventive creativity as a scientific discipline is the need to simultaneously take into account the objective laws of technical development and subjective, psychological factors .

Ключевые слова: творчество, психология, методология

Keywords: creative, psychology, methodology

Психология творческого решения изобретательских задач – один из самых трудных разделов психологии из-за расплывчатости критериев нового и оригинального, строго говоря, вся жизнь есть творчество, т. к. нельзя дважды войти в одну и ту же реку, дважды одинаково выполнить самое простое движение или одинаково произнести одно и то же слово.[4.3]

Психология изобретательского творчества – прежде всего отдел психологической науки. Поэтому в центре ее внимания – психическая деятельность изобретающего человека, человека, совершенствующего и дополняющего технику. Психология изобретательского творчества служит мостом между субъективным миром психики человека и объективным миром техники.

Психология ТРИЗ основана на идеях диалектики и логики, системного подхода и функционального анализа, на объективных законах природы и развития систем, на законах психологии.[4.1]

Поэтому опыт, накопленный при разработке методики изобретательства, можно и нужно использовать для создания теорий творчества - математического, управленческого, химического и т.п. Начинать, по-видимому, следует с определения того вида материи, по отношению к которому это творчество происходит. Такая работа уже ведется и можно ожидать, что через несколько лет мы получим первые результаты.

Для выявления психологических закономерностей изобретательства необходимо систематическое наблюдение за процессом творческой работы изобретателей, обобщение опыта новаторов, экспериментальное исследование процесса изобретательского творчества путем постановки опытов в условиях, максимально приближенных к действительным.[2]

На уровне формальной схемы, в самых общих чертах предмет психологии творчества можно рассматривать как зону пересечения двух окружностей, одна из которых символизирует знания о творчестве, другая — психологию. Однако область реальности, которую должна отображать данная схема, до сих пор не имеет отчетливо очерченных, общепризнанных границ. Это, прежде всего, связано с уровнем понимания природы творчества, с одной стороны, и природы психического – с другой.

Под методами решения изобретательских задач прежде всего подразумеваются приемы и алгоритмы, разработанные в рамках ТРИЗ; а также такие известные методы, как мозговой штурм, морфологический анализ, метод маленьких человечков, функционально-стоимостный анализ и др. Данные методы можно довольно успешно применять при решении управленческих задач.[1]

В качестве анализа данных принципов решения изобретательских задач приведем их достоинства и недостатки. Несомненными плюсами методов ТРИЗ являются легкость освоения и простота в обращении, незначительные затраты времени на проведение, универсальность, эффективность при решении организационных проблем, организация активного мышления и представления о возможных принципах реализации рассматриваемой какой-либо управленческой проблемы. В принципах ТРИЗ можно заметить и недостатки, такие как: отсутствие критериев, дающих приоритетные направления выдвижения идей, не существует гарантии нахождения сильных идей и достаточно четких процедур решения задач.

К специфической проблематике психологии творчества относится изучение роли воображения, мышления, интуиции, вдохновения, надситуативной активности, индивидуально-психологических особенностей, проявляющихся в процессе творчества (способности, талант, гениальность и пр.), влияний, оказываемых на личность, ее вхождением в творческий коллектив, факторов, способных стимулировать творческую активность (групповая дискуссия, мозговая атака, некоторые психофармакологические средства и т. д.).

Рассматривая данные качества, хочется отметить определенную схожесть между творческим изобретательством и управлением. С нашей точки зрения, руководителям различных структур необходимо обладать методами ТРИЗ. В работе менеджеров безусловно прослеживается доля творчества, в котором они проявляют себя при управлении групп людей, коллективов.

В современном мире все больше применяют изобретения в сфере управления. Отметим, что развитие творческих подходов к управлению и исследовательского мышления менеджера отражает самые актуальные потребности практики. Таким интересным и необычным подходом к работе начи-

нают пользоваться все больше крупных и известных фирм. Например, ОАО "Агат — системы управления" — управляющая компания холдинга "Геоинформационные системы управления" получила евразийский патент на изобретение "Автоматизированная система управления командного пункта военно-воздушных сил и войск противовоздушной обороны". Данное изобретение относится к системам обработки цифровых данных и может быть использовано для руководства военно-воздушными силами.[4.2]

По данному примеру можно сделать вывод о том, что соотношение технического изобретательства и управления существует. Возможность применять методы ТРИЗ руководителями фирм без условно сейчас пользуется спросом. Соответственно, у таких управленцев выявляются ключевые качества мышления для осуществления такого принципа работы: интуиция, воображение, стимулирование творческой активности у коллектива и др.[3]

Следовательно, рассматривая методы ТРИЗ в сфере управления, мы ввели новый термин "управленческое изобретательство". Такое название совмещает в себе творчество и управление, технику и менеджмент. Руководители, обладающие навыками управленческого изобретательства, абсолютно точно будут намного профессиональней, успешней и образованней обычных управленцев. Управленческое изобретательство – это инновационный подход к работе в сфере менеджмента, который заключается в творческом подходе к управлению персоналом, создании креативных методов и их применения.

Такое понятие открывает для многих новую палитру методов решения изобретательских задач, которая несомненно будет способствовать улучшению уровня и качества труда в компаниях, повышению квалификации сотрудников. Также управленческое изобретательство вызовет бурный интерес, стимулирующий к работе и креативности в принятии решений.

Все сказанное дает нам право говорить о необходимости и возможности дальнейшего исследования психологии творческого решения изобретательских задач в сфере управления.

Список литературы

- 1 Петров В. Основы ТРИЗ/ В.Петров. - 55с.
- 2 "Вопросы психологии", №6, 1956, с. 37 - 49
- 3 Коротков Э.М. Исследование систем управления/ Э.М.Коротков.
- 4 <http://4brain.ru/triz/vvedenie.php>
- 5 <http://www.belvpo.com/ru/53812.html>
- 6 <http://www.persev.ru/psihologiya-tvorchestva>

КОТЕЛЬНИКОВА О.В., ПИГУЗОВА С.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

KOTELNIKOVA O.V., PIGUZOVA S.V.
Financial university at Government of Russian Federation,Chelyabinsk branch

ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕКТОР-НК»

FORMATION OF MOTIVATIONAL MECHANISM IN THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION FOR EXAMPLE, LLC " VECTOR -NC "

Аннотация

В последнее время термин «мотивация» крепко зашел в терминологию множества социальных наук. Таким образом, актуальность темы становления мотивационного механизма на предприятии заключается в том, что мотивационный механизм создает связь между целями организации и целями сотрудников при помощи формирования всевозможных мотивов к производственному труду для достижения конкурентоспособности и эффективности организации.

Abstract

Recently, the term "motivation" firmly entered the vocabulary of a multitude of social sciences. Thus, the relevance of the topic becoming a motivational mechanism of the enterprise is that motivational mechanism creates a link between the Organization's objectives and goals of staff using the formation of all kinds of motives to production work for achieving competitiveness and efficiency of the organization.

Ключевые слова: мотивация, мотивационный механизм

Keywords: motivation, motivational mechanism

Мотивационный механизм организации – это комплексная система употребляемых инструментов и способов воздействия на работающий персонал для обеспечения достижения целей мотивационной политики [1, с. 166]. В основе мотивационного механизма лежит представление о сущности мотивации и закономерностях поведения людей в организации. Многие современные руководители, осознав важность трудовой мотивации сотрудников, приглашают консультантов для разработки мотивационного механизма, который позволит обеспечить успех. [2,3,4]

Практической значимостью работы является разработка рекомендации по формированию мотивационного механизма в управлении организации которая может быть использована в практике ООО «Вектор-НК»

Предприятие ООО «Вектор-НК» это динамично развивающаяся компания, успешно работающая на российском рынке. Адрес предприятия: Россия, Челябинская область, 454000, г. Челябинск, Копейское шоссе, д. 5п

Компания «Вектор» специализируется на производстве:

- нестандартного оборудования
- металлоконструкций
- машин
- устройств.

Помимо этого компания «Вектор» производит:

- механическую обработку деталей любой сложности
- виброналадочные работы
- ультразвуковую толщинометрию
- балансировку роторов
- работы по гидроизоляции.
- пневмораспределители.

Целью работы фирмы ООО «Вектор – НК» считается создание продукции и ублажение имеющегося спроса на рынке, в согласовании с получением выгоды, в процессе предоставленной работы.

Во главе организации стоит директор, которому именно подчиняется заместитель генерального директора, контролирующий качество работы. В подчинении у заместителя генерального директора присутствует управляющий начальник производства, отдел продаж, бухгалтерия. В ООО «Вектор-НК» используется линейно - функциональная структура управления.

В ходе проведенного анализа деятельности организации за период 2014 - 2015 год, что функционирование ООО «Вектор - НК» на рынке считается мало удачным. Предприятие содержит неплохое экономическое положение и относительно низкие технико-экономические характеристики. В процессе изучения были обнаружены трудности в области организации:

- применение морально и физически устаревшего оборудования;
- ослабление подъема рынка негативные демографические из мнения;
- наращивание продаж заменяющих продуктов, перемена вкусов и необходимостей клиентов.

В целях дальнейшего наращивания объемов производства, является производство продукции и ублажения имеющегося спроса на рынке, в соответствии с получением выгоды, в процессе данной работы.

ООО «Вектор-НК» необходимо улучшать технологический уровень производства, используя более современные технологии. В качестве мероприятий по совершенствованию уровня организации производства на ООО «Вектор-НК» можно предложить следующие:

- расширение диапазона вероятных продуктов;
- личная оригинальная разработка, наилучшие производственные мощности.

Проведение вышеназванных мероприятий позволит снизить издержки производства продукции, улучшить качество продукции, тем самым повышая ее конкурентоспособность, и обеспечить эффективность производства продукции ООО «Вектор-НК» в целом.

Список литературы

1. Шапиро, С.А. Мотивация / С.А. Шапиро. – М., 2013. – 224 с.
2. Брасс, А.А. Мотивация: ласковый кнут и жесткий пряник / А.А. Брасс. – Минск, 2014. – 120 с.
3. Пелл, А. Как управлять людьми / А. Пелл. – М.: АСТ: Астрель, 2013. – 283 с.

ЛАЗАРЕВА В.Н., ПЕРЕВОЗОВА О.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

LAZAREVA V.N., PEREVOZOVA O.V.,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ PR-ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

IMPLEMENTATION ISSUES PR-TECHNOLOGIES IN STATE BUDGETARY PROFESSIONAL EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Аннотация

Все образовательные учреждения в современном конкурентном рынке вынуждены использовать все возможные инструменты эффективного менеджмента. В настоящее время главной задачей образовательных учреждений является развитие своего имиджа и имени, что сегодня невозможно без знания управленческих рычагов. Наиболее эффективным и результативным инструментом для продвижения образовательного учреждения на рынке становятся инструменты PR-менеджмента, реализация которых в образовательных учреждениях связано с возникновением целого ряда особенностей и проблем, негативным образом влияющих на их развитие.

Abstract

All educational institutions in today's competitive market have to use all possible tools of effective management. Currently, the main task of educational institutions is to develop their image and name that today is impossible without knowledge of administrative levers. The most efficient and effective tool for the promotion of the educational institution on the market are tools PR-management, the implementation of which in educational institutions associated with the emergence of a number of characteristics and problems, negatively affecting their development.

Ключевые слова: конкурентоспособность, образовательные учреждения, PR-менеджмент, имидж, связи с общественностью, социальный пиар.

Keywords: competitiveness, educational institutions, PR-management, image, public relations, social PR.

В настоящее время большинство коммерческих и некоммерческих организаций на рынке подвергаются огромному количеству разноплановых рисков. Одним из таких рисков является снижение конкурентоспособности за счет недостаточного развития имиджа и бренда компании. Данная проблема зачастую возникает по причине отсутствия или недостаточного развития процесса PR-деятельности [1, с. 148].

Особое внимание развитию связей с общественностью сегодня уделяется в социальной сфере, так как именно данная сфера является ключевой в жизнедеятельности общества. Само понятие социального пиара появилось достаточно недавно, связано это с тем, что долгое время процесс связей с общественностью был востребован только в коммерческих структурах и в политических организациях [5].

Социальный PR – это деятельность организации, которая целиком и полностью направлена на создание, формирование и развитие необходимого отношения к людям, организациям и т.д., формирование у людей позитивных моделей поведения. На сегодняшний день к области социального пиара относят два направления деятельности:

1 Спонсорские, социальные и благотворительные проекты коммерческих структур.

2 PR-деятельность некоммерческих организаций в области медицины, образования, культуры

и т.п.

Особое развитие социальный пиар получил в сфере образования, так как именно в данной сфере в настоящее время очень высокий уровень конкуренции не только среди высших учебных заведений, но и среди профессиональных учебных заведений. Связано это с тем, что помимо государственных образовательных учреждений более 10 лет в России активно развивается коммерческое образование [5].

Применение PR-технологий для привлечения внимания к образовательным услугам в России является малоизученной сферой. Связано это с тем, что большинство специалистов по связям с общественностью предоставляют услуги лишь коммерческим компаниям, продвигающим свои бренды.

В частности PR-деятельность малоразвита в государственных бюджетных профессиональных образовательных учреждениях, хоть и имеет особое значение для их развития. По данным «Левада-центр» только в 10% профессиональных учебных заведений сегодня активно развивается PR-менеджмент [5].

Особое значение развитие связей с общественностью оказывают на такой род образовательных учреждений, потому что именно данное звено российского образования является наиболее уязвимым. На профессиональные учреждения в настоящее время действует двойная конкуренция, с одной стороны это высшее образование, которое является приоритетным для 75% абитуриентов, с другой стороны, коммерчески образовательные учреждения, так как условия поступления в них намного легче.

Активная реализация инструментов PR-менеджмента позволила бы профессиональным учреждениям повысить свой уровень конкурентоспособности и имиджа. Однако при их реализации в профессиональных образовательных учреждениях возникает ряд проблем, которые во многом зависят от двух основных причин [4, с. 102]:

- недостаточно разработана методика реализации связей с общественностью в государственных и муниципальных некоммерческих организациях;
- недостаток ресурсов в учебных заведениях.

Из этих двух причин вытекают следующие проблемы:

1 Недостаточное финансирование.

Зачастую реализация PR-технологий предусматривает большие финансовые вложения. Однако, если в коммерческих организациях руководство самостоятельно выбирает, какую часть капитала можно направить на эту деятельность, то все государственные образовательные учреждения являются подотчетными и не обладают свободными средствами.

Глава 13 Федерального закона от 29.12.2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» регламентирует особенности финансового обеспечения в сфере образования. В статье 99 ФЗ № 273 описаны нормы и нормативные затраты, которые обеспечиваются финансово из федерального бюджета. Все нормативы финансирования рассчитываются на одного обучающегося.

Данные нормативы включают в себя:

- расходы на оплату труда и начисления заработной платы сотрудникам учреждения;
- компенсационные выплаты на книгоиздательскую продукцию;
- частичное обеспечение материальных затрат, которые непосредственно связаны с образовательным процессом. Сюда можно отнести услуги связи, охрана зданий, питание учащихся, стипендии, приобретение наглядных пособий и т.д.

Следовательно, бюджетное финансирование образовательных учреждений ни каким образом не предусматривает выделение средств на проведение рекламных акций и реализацию PR-технологий. Для их осуществления образовательные учреждения могут привлекать дополнительные денежные средства с помощью осуществления платных образовательных услуг, привлечения добровольных взносов, спонсорских денег, выполнения коммерческих заказов (например, мониторинг, социологические исследования и т.п.) [2, с. 164].

Однако привлечение дополнительных денежных средств также направлено и на проведение текущего и капитального ремонта, оплату коммунальных услуг, проведение общезначимых мероприятий. Соответственно это требует больших затрат, что в свою очередь, не позволяет учебному заведению направить необходимую сумму на реализацию достаточно дорогостоящих PR-инструментов, например, на привлечение специалистов по связям с общественностью из специализированных организаций [6, с. 11].

Большинство проблем, которые возникают при реализации образовательных PR-технологий, вытекают из проблемы недостаточного финансирования.

2 Отсутствие специальных служб, занимающихся реализацией PR-инструментов в образовательном учреждении.

Для осуществления PR-кампаний и рекламных акций в организациях создаются специальные службы: службы по связям с общественностью, пресс-службы. Создание таких служб позволяет в полной мере реализовывать PR-технологии для создания положительного имиджа организации, привлечения клиентов [6, с. 9].

В коммерческих организациях и государственных структурах в настоящее время пресс-службы функционируют достаточно эффективно. В социальной сфере жизнедеятельности общества все намного сложнее. Только в 48 % учреждений социальной направленности в Российской Федерации имеются специально созданные службы по PR-менеджменту или пресс-службы, из них в 25% случаев – это отдельный человек, а не подразделение. В сфере образования на сегодняшний день даже не достигнуто такого процентного соотношения. В школах такие службы не создаются в связи с их ненужностью, а в учреждениях профессионального обучения в связи с нехваткой финансирования. Только крупные ВУЗы и ССУЗы РФ сегодня могут позволить себе такое функциональное подразделение. Одним из первых высших учебных заведений, которое создало пресс-службу, стал «Нижегородский государственный гуманитарный университет» [5].

3 Невозможность привлечения специалистов PR-менеджмента из специализированных компаний.

Данная проблема зависит не только от учебных заведений, но и от организаций профессионально занимающихся PR-менеджментом. Парадокс заключается в том, что специалисты по связям с общественностью предоставляют свои услуги, в большинстве случаев только коммерческим организациям, либо политикам, политическим партиям, зачастую в период предвыборной кампании. Основной причиной этого является – ограничение в ресурсах при проведении PR-кампаний (финансовый лимит, материально-техническая база учебного заведения и т.п.) [3, с. 122].

4 Динамичное развитие системы образования в сторону повсеместного внедрения информационных технологий.

Современный период развития общества характеризуется огромным влиянием компьютерных технологий, проникающих во все сферы жизни населения, обеспечивают распространение информационных потоков в обществе, образуя глобальное информационное пространство. Сфера образования сегодня также характеризуется повсеместным внедрением информационных технологий, которые позволяют учебным заведениям, находится в общемировом информационном пространстве. Благодаря компьютеризации и информатизации процесса образования в Российской Федерации все процессы управления были облегчены, большой поток информации, который хранился на бумажных носителях, был перемещен в электронные базы данных. Соответственно и процесс PR-менеджмента должен был быть облегчен, однако при компьютеризации образования была выявлена проблема отсутствия знаний в области новых и современных PR-технологий, для реализации которых используется интернет-пространство. Именно по этой причине большинство учебных заведений стали отставать в развитии новейших PR-технологий, что негативно сказывается на учреждении в целом.

5 Устаревшая материально-техническая база учебного заведения.

Реализация инструментов PR требует больших финансовых вложений, а также определенное материально-техническое оснащение.

В состав материально-технического оснащения учебных заведений, требуемое для реализации PR-технологий относится: отдельное помещение для службы по связям с общественностью, наличие компьютерной техники, постоянного доступа в интернет и т.д. На сегодняшний день в РФ 7% учебных заведений (в основном общеобразовательные учреждения) не оснащены компьютерами в достаточной мере, 10% не имеют постоянного выхода в интернет на всех компьютерах учреждения, в 13% образовательных учреждений офисная оргтехника устарела и не позволяет выполнять сложные программные и моделирующие процессы [6, с. 10].

6 Отсутствие достаточных знаний о PR-технологиях.

Активное распространение PR-менеджмент в Российской Федерации получил в 90-х годах прошлого столетия. Опыт настолько невелик, что зачастую даже специализированные структуры по связям с общественностью не в состоянии охватить весь спектр информации, связанной с реализацией PR-инструментов.

В сфере образования данная проблема усугубляется еще и тем, что большинство PR-агентств не оказывают свои услуги учреждениям социальной сферы, так как не уверены в достаточном финансовом снабжении таких проектов.

Основными причинами недостатка знаний о PR-Технологиях являются:

– низкий уровень подготовки специалистов по связям с общественностью в отечественных высших учебных заведениях;

– низкий уровень инновационных подходов в обучении управленческих кадров;
– отсутствие специальных нормативно-правовых актов, регламентирующих именно процесс PR-менеджмента [6, с. 7];

Таким образом, при реализации PR-кампании в образовательных учреждениях возникает ряд проблем, которые необходимо решать в экстренном порядке. К сожалению, в российской практике образовательного PR, основной проблемой до сих пор остается – недостаточное финансирование, которое плавно перетекает в целый ряд проблем, обоснованных в данном разделе.

Список литературы

1 Перезовова О.В. Роль экономических перемен в системе профессиональной подготовки менеджеров // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2015. № 2. С. 144-150

2 Перезовова О.В. Бизнес-задачи вузов в экономике и управлении нового времени // Экономика и управление нового времени: проблемы, тенденции, перспективы: монография / под ред. Т.И. Бухтияровой - Челябинск: Челябинский Дом печати, 2015. – 172 с.

3 Лазарева В.Н. Роль и место PR-менеджмента в молодежной современной медиасреде: инновации, проблемы, перспективы // статья в сборнике Всероссийской научно-практической конференции с международным участием на базе ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет физической культуры», февраль 2015 г. – 152 с.

4 Перезовова О.В., Лазарева В.Н. PR-менеджмент как современная информационная технология // Моделювання та прогнозування соціально-економічних процесів: матеріали V Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції молодих учених та студентів, м. Харків, 26-28 березня 2015 року. – Харків: Видавництво “НТМТ”, 2015. – 132 с.

5 Даченков И.А. Что такое социальный PR? [Электронный ресурс]: Всероссийская общественно-политическая интернет-газета lentacom.ru / И.А. Даченков. – Москва. – Режим доступа: <http://www.lentacom.ru/> – Дата публикации: 29.05.2015.

6 Ермоленко И. Специфика осуществления PR-деятельности в сфере платного образования / И. Ермоленко // PR в образовании. – 2014. – № 4. – с. 4–15.

МАКАРОВА Е.В., ЗЕМЦОВА Е.М.

ФГБОУ ВПО Челябинский государственный университет

MAKAROVA E.V., ZEMTSOVA E.M.

FGBOU VPO «The Chelyabinsk state university»

ВОЗВРАТНАЯ ЛОГИСТИКА: ПОНЯТИЕ, ОБЪЕКТЫ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОШИБКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

THE RETURN LOGISTICS: CONCEPT, OBJECTS, ORGANIZATIONAL MISTAKES MADE BY RUSSIAN COMPANIES

Аннотация

В России логистика появилась относительно недавно, но уже сейчас она развивается достаточно хорошими темпами, распространяясь в различных сферах деятельности. В течение многих лет рассматривалось большое количество областей в логистике, но на сегодняшний день все более широкий интерес вызывает такое направление как возвратная (обратная) логистика. В статье рассмотрены основные ошибки организации возвратной логистики российских компаний и их причины, а также основные этапы возвратов.

Abstract

In Russia, logistics appeared relatively recently, but now it is quite a good pace, spreading in various spheres of activity. For many years was considered a large number of areas in the logistics industry, but today more and more interest in such direction as the return (reverse) logistics. The article describes the main mistakes of the organization return logistics and their causes Russian companies, as well as the main stages of returns.

Ключевые слова: возвратная логистика, управление возвратами.

Keywords: return logistics, management of returns.

Возвратная логистика – это процесс (вид деятельности) перемещения продукта из точки его потребления через звенья цепочки товародвижения к точке происхождения (продажи, производства), с целью восстановления его ценности или обеспечения правильной утилизации продукта[1].

Возвратная логистика включает в себя не только возврат товаров, но и движение следующих товарно-материальных ценностей:

- пустые паллеты, контейнерные тележки и другая тара для упаковки единичных изделий и товаров, требующих соблюдения специальных температурных режимов, например, термочехлы;
- использованная упаковка, возвращаемая для повторного использования, переработки или уничтожения;
- запасные части;
- товары, отправленные на ремонт и товары, возвращаемые из ремонта;
- перемещение торгового и офисного оборудования;
- вторичные ресурсы и отходы.

Доля возвратной логистики в общемировом масштабе огромна. Затраты на возвратную логистику составляют 4-6% общих логистических издержек. Конечно же, большая часть возврата продукции – возвраты товаров от покупателей. Если проанализировать данные из различных мировых источников, то можно вывести средний процент возврата потребителями своих покупок, который составляет 7%. Для некоторых отраслей процент возврата продукции может составлять:

- книжная продукция 10-15%;
- компьютеры и комплектующие - 10-18%;
- одежда - 30-40%;
- продукция массового потребления - 5-15%;
- товары, купленные через Интернет - 20-80%.

Из этих данных можно сделать вывод – возвратная логистика является важной функцией цепи поставок и требует к себе особого отношения со стороны логистического менеджмента компании. Многие еще не осознали, что при грамотном управлении возвратными потоками, можно получить дополнительную прибыль и, соответственно, существенно снизить процент возвращаемой продукции.

Причины, из-за которых в российских компаниях либо вообще не представляют, что такое «возвратная логистика», либо отчасти используют ее по мере необходимости, следующие:

1 По заявлениям некоторых компаний процент возвратов колеблется в районе 4–7 %, что для них является терпимым, а с учетом высокой маржинальности тех же российских ритейлеров (розничных продавцов), лучшим и самым простым способом при возврате для них является продажа такого товара по сниженным ценам.

2 Низкий процент возвратов продукции в российских компаниях объясняется недостаточной грамотностью российского потребителя в вопросах защиты своих прав и, соответственно, использованием этой безграмотности продавцами, которые довольно часто неправомерно отказывают покупателю в возврате товара, применяя различные хитрости и приемы, вводящие потребителей в заблуждение. Сюда же можно добавить ограничения законодательства, отсутствие, либо нечеткие договоренности ритейлеров и поставщиков (производителей) по вопросам возврата продукции, что также является причиной нежелания продавца принимать возвращаемый товар от потребителя, т. к. в этом случае все издержки по возвратам возлагаются на продавца.

3 Повсеместное использование серых схем движения товара по цепочке товародвижения (порой к моменту появления товара к возврату, организации, которая является по документам поставщиком или продавцом, уже не существует).

4 Организация процесса возвратной логистики требует дополнительных затрат.

К общему определению понятия «возвратная логистика» можно добавить еще усилия (деятельность), направленные на недопущение или снижение возвратных потоков, и тогда это определение станет более правильным для его понимания. Возвратная логистика выполняет функции нескольких звеньев, замыкающих цепочку товародвижения (полный цикл движения и жизни той или иной продукции)[1].

Главными объектами управления в системе возвратной логистики выступают категории некондиционного товара (не соответствующего паспортным нормам качества, а также обладающего незначительными недостатками и имеющего повреждения при сохранении его функциональности), а

также неликвидного товара (не востребованного потребителем из-за некондиционности или утраты ценности)[2].

На сегодняшний день существует ряд реальных затруднений организации эффективной системы управления возвратными потоками. Причины таких затруднений:

- поступление возвращаемого товара, превышающее возможности его обработки;
- долгий цикл обработки возвратных товаров;
- выбор клиентами варианта возврата товара, а не сдачи его в ремонт;
- снижение точности прогнозирования конечного спроса на товар в связи с коротким жизненным циклом товара.

Экономические причины возникновения возвратных потоков вызывают следующие проблемы:

- неэффективность процессов, обслуживающих возвратные товаропотоки в компании;
- высокие затраты на обслуживание возвратного товаропотока и упущенная выгода от него в распределительной сети;
- падение имиджа компании из-за отказа принимать возвратный товар от покупателей;
- замораживание оборотных средств в возвращенном товаре;
- увеличение логистических издержек на обслуживание возвратного товаропотока в распределительной сети компании;
- затоваривание складских площадей на неопределенный срок возвращенной продукцией и, как следствие, сокращение складских площадей под хранение кондиционного товара;
- возрастание потерь в связи с невозможностью реализации возвратных товаров.

Управление возвратными потоками сводится к двум стратегическим задачам: уменьшению объема возвратного потока и снижению логистических издержек на обслуживание возвратных потоков в логистической системе компании.

Данные задачи решаются на стратегическом и тактическом (операционном) уровнях. Уменьшение объема возвращенного товара зависит от внутриорганизационных и внешних по отношению к компании факторов [3].

Основными внутриорганизационными причинами, приводящими к возвратным товаропотокам в компаниях, являются некачественная грузопереработка, нарушение технологии хранения, пересортица при комплектации заказов, неправильная маркировка товара. К основным внешним факторам относятся качество транспортной инфраструктуры регионов, логистические риски хранения, риски транспортировки товаров, не поддающееся прогнозированию падение спроса на товар.

Уменьшить объем некондиционного товара невозможно без применения более дорогостоящих видов транспорта и более качественного хранения и грузопереработки прямого товаропотока, поэтому одной из главных задач управления возвратными потоками и формирования эффективной логистической подсистемы управления возвратными потоками является нахождение баланса между качеством логистического обслуживания прямого товаропотока и объемом возвращаемого товара, при котором общие логистические издержки на обслуживание прямого и возвратного товаропотоков, а также потери, связанные с возвратными потоками, минимальны[4].

Организация возвратной логистики.

Ошибочное мнение о возвратной логистике исходит из того, что возвратная логистика не добавляет никакой ценности, приносит убытки и оказывает на производителей ненужное финансовое давление. В настоящее время многие компании считают возвратную логистику второстепенной функцией. Не многие компании выделили отдельные ресурсы и персонал для управления процессами возврата в полном объеме. За операциями возврата продукции стоит сложный контроль запасов, управление информацией, учет стоимости и процесс утилизации. Все это требует серьезного отношения к функции возвратной логистики.

Другой ошибкой при организации возвратной логистики является то, что почти все цепочки товародвижения изначально проектируются как прямая логистика: перемещение продукции только в прямом направлении и не учитывается то, что цепочки товародвижения должны работать и в обратном направлении.

Однако, главной причиной того, что для российских компаний возвратная логистика пока еще экзотика, является сравнительно низкий процент возвратов и высокая, по общемировым меркам, маржинальность ритейлеров[1]. Пока количество возвратов не станет достаточно высоким, и в свою очередь не станет чувствительно влиять на доходность, возвратная логистика во многих российских компаниях будет невостребованной. Между тем, необходимость организации возвратной логистики в компании — это уже вопрос настоящего времени, т. к. российские потребители стремительно умне-

ют, законодательство в области торговли и защиты прав потребителей приводится к цивилизованным формам и международным нормам, а либеральные условия возврата товаров являются хорошим стимулом для покупателя и позволяют увеличить объем продаж.

Этапы возврата.

Затраты на работу с возвращаемой продукцией зависят от объема такой продукции и, соответственно, применяемых методов и способов обработки возвращаемой продукции. Можно выделить наиболее эффективные приемы, которыми компании и организации могут воспользоваться, чтобы успешно и эффективно проводить работу с возвратами.

Основными этапами при организации процесса возвратной логистики являются местная фильтрация, сбор, сортировка и утилизация [1].

Местная фильтрация.

Очень часто возвращаемая продукция поступает в цепочку товародвижения в том месте, где это приводит к дополнительным затратам, т. е. там, где это не надо. В правильной цепочке товародвижения возвращаемая продукция подвергается фильтрации в точке их сбора и в соответствии со спецификацией и политикой возврата производителя этой продукции.

При существующих сейчас информационных технологиях, любая компания может организовать фильтрацию (впрочем, как и другие этапы возвратной логистики) максимально эффективно и с небольшими затратами. Идентификация продукта по коду с его зашифрованными свойствами и необходимыми данными позволяет практически полностью исключить ошибки при работе с возвратной продукцией. Некоторые компании применяют индивидуальные способы для дополнительной идентификации своей продукции (радиочастотные метки, специальную и отличительную упаковку, этикетки и тикеры различного цвета и т. д.).

Сбор.

Для сбора возвращаемой продукции существует много способов. Продавцам приходится отправлять продукцию назад на многочисленные склады (пункты) поставщиков и производителей, расположенных в разных регионах. Это очень сложно для всех участников этого процесса.

Многие компании имеют недостаточно четко организованную даже прямую логистику, поэтому в случае возврата продукции их проблемы только увеличиваются. Наилучшим и эффективным способом для организации возвратной логистики, наверное, будет создание компанией базового центра по сбору и сортировке возвращаемой продукции.

Также можно передать все функции возвратной логистики на аутсорсинг, либо самим создать собственную структуру, специализирующуюся на процессах возвратной логистики. Для большинства компаний обработка возвращаемых товаров не является одной из их ключевых компетенций, поэтому передача этих функций специализируемой компании и вывод потока возвращаемых товаров из своих распределительных центров, в этом случае, принесет значительную выгоду.

Сортировка.

Сортировка — важный этап в процессе возвратной логистики, т. к. на этом этапе принимается решение по дальнейшему использованию возвращаемой продукции. Как уже писалось ранее, многие компании создали централизованные пункты возврата продукции. Создание такого пункта имеет очевидные преимущества:

- компании не отвлекают персонал для проведения непрофильных работ;
- сбором и сортировкой занимаются постоянные сотрудники, которые делают только это, что сокращает общие временные и материальные издержки;
- решения по дальнейшему применению возвращаемой продукции принимаются быстро и практически безошибочно;
- повышается уровень удовлетворенности потребителей и партнеров, работающих с вашей компанией.

Утилизация.

На сегодняшний день существует три основных варианта использования возвращаемой продукции:

- продажа товара в том виде, в каком его возвратили;
- продажа (полностью или частично) после ремонта, модернизации и восстановления;
- ликвидация продукта.

Более подробно эти варианты можно описать так:

1) продажа в текущем состоянии:

- перепродажа, как нового;
- перепродажа через дисконтные магазины;

- выставление на интернет-аукцион;
- продажа на вторичном рынке;
- 2) ремонт и повторное использование:
 - ремонт;
 - восстановление или переделка в другой продукт;
 - модификация продукта;
 - переработка;
- 3) ликвидация:
 - отправка в утиль;
 - пожертвование (благотворительность).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наиболее важной составляющей организации возвратной логистики является анализ данных возвращаемой продукции, который должен быть направлен на выявление причин возврата, последствий возврата и сокращения объема возврата продукции. Концентрироваться только на совершенствовании самих процессов возвратной логистики не совсем верно. Правильная система управления возвратной логистикой включает в себя непрерывный сбор данных и эффективную отчетность. Чтобы понять причины возврата продукции потребителями, компания должна постоянно собирать данные о возвратах и структурировать их, выявлять причины возвратов, виды возвращаемой продукции и их состояние, и т. д. Имея такую информацию, компания не только снизит количество возвращаемой продукции, но и повысит уровень удовлетворенности потребителей [1].

Список литературы

- 1 Юрий Барняк. Возвратная логистика: новый центр прибыли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://logisticpolygon.ru/articles/logistics-analytics/analytics-2013/analytics_6 - Загл. с экрана.
- 2 Бауэрсокс Д. Дж.. Логистика : интегрированная цепь поставок / Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Пер. с англ. – 2-е изд. – М. : ЗАО «Олимп- Бизнес», 2005. – 640 с.
- 3 Дыбская В. В. Логистика: Интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок: Учебник / Дыбская В. В., Зайцев Е. И., Сергеев В. И. и др. Под ред. В. И. Сергеева. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с.
- 4 Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

МОТОРИН А.А., ЯКУНИНА Ю.С.
ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет»
(НИУ)

MOTORIN A.A., YAKUNINA Y.S.
FSEI HPE «South Ural State University»
(National Research University)

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ «CROSS-DOCKING» НА ПРИМЕРЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА «РАДОНЕЖСКИЙ» - ФОРПОСТ

NEED TO INTRODUCE «CROSS-DOCKING» ON THE EXAMPLE OF LOGISTICS CENTER «RADONEZH» - FORPOST

Аннотация

В целях оптимизации затрат на содержание складских помещений и на хранение излишков многие предприятия внедряют логистическую технологию – кросс-докинг. Кросс-докинг является звеном в общей цепочке поставок, он позволяет доставлять продукцию за минимальный срок. Этот процесс включает в себя грузовые перевозки и прием/отпуск товара, минуя стадию его хранения на складе. От внедрения системы «Cross-Docking» все звенья цепочки поставок получают определенные выгоды, в целом, это сокращение временных и материальных затраты.

Abstract

In order to optimize the efficiency of warehousing and storage of surplus to many companies implementing logistic technique - cross-docking. Cross -docking is a link in the overall supply chain, it allows you to deliver products for a minimum period. This process includes shipping and receiving / goods issue, by-

passing the stage of its storage. From the introduction of «Cross-Docking» all links of the supply chain receive certain benefits, as a whole, the reduction of time and material costs.

Ключевые слова: логистика, складская логистика, система «Cross-docking».

Key words: Logistics, logistics infrastructure, warehouse logistics, system «Cross-docking».

«Компания, работающая на нерегулируемом потребительском рынке, обязана сокращать свои издержки до конкурентного уровня или же она покидает рынок»

Уоррен Баффетт

Как нам уже известно, главной целью любого экономического объекта или предприятия является получение максимальной прибыли при минимизации издержек, а в логистическом центре этого эффекта можно достичь с помощью внедрения логистической системы «Cross-docking».

«Cross-docking» является неотъемлемой частью управления цепями поставок в современной логистической компании.

Что такое «Cross-docking»? Если обратить внимание на перевод данного словосочетания, то это будет означать «прямая стыковка» (от англ.), а в терминологии «e-commerce» – это непосредственно товародвижение, минуя склад на отгрузку, без дополнительных сроков хранения. Логистическая система «Cross-docking» основывается на доставке товаров потребителю от производителя напрямую, при этом осуществляется строгое согласование поставок по времени. Логистическая система «Cross-docking» позволяет избежать дополнительных издержек на складское хранение товаров и вследствие снижает затраты связанные непосредственно с поставками. «Cross-docking» – это весьма современный логистический метод осуществления поставок товаров.

Впервые логистическая система «Cross-docking» появилась в автотранспортной отрасли США в 1930 году, где в непрерывном потоке использовались грузовики «Less Than Full Truck Load» (перевозки небольших партий груза массой от 1 кг от разных отправителей в составе одной машины.), которые используются и по сегодняшний день. Американские военные начали использовать «Cross-docking» систему в 1950 году. Wal-Mart начал использовать «Cross-docking» в секторе розничной торговли в конце 1980-х годов. В «Less Than Full Truck Load» автотранспортной отрасли, «Cross-docking» осуществляется путем перемещения груза с одного транспортного средства на другое непосредственно, с минимальным хранением или его отсутствием (рисунок 1).

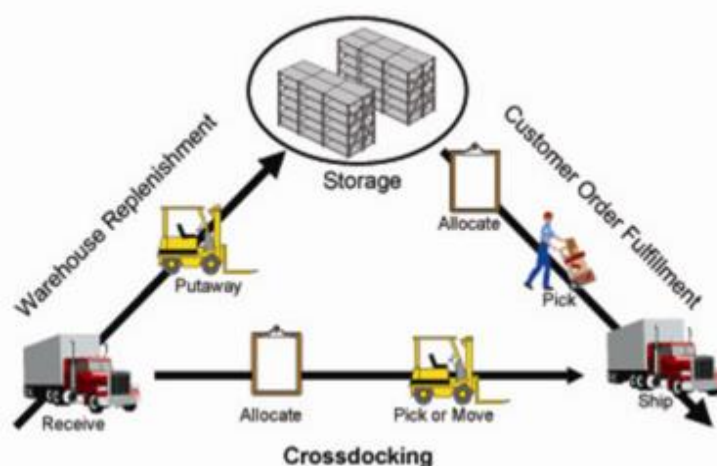


Рисунок 1 – Система «Cross-Docking»

В розничной же практике, «Cross-docking» операции также могут включать в себя промежуточные области, куда входят сортировка, консолидирование, сохранность, хранение товаров до их полной готовности к отправке.

ООО Логистик-центр «Радонежский» – коммерческое предприятие, занимающееся предоставлением транспортно-логистических услуг. ООО Логистик-центр «Радонежский» является частью большой системы предприятий занимающихся коммерческой деятельностью, а так же частью комплекса построенного компанией «Фортпост» совместно с «Молнией». Его основным продуктом являются логистические услуги, а точнее полный комплекс логистических услуг (ЗРЛ-услуг) на терри-

тории Уральского региона. Это такие услуги как управление запасами и их учёт; обработка грузов; экспедирование грузов; организация и управления перевозками; организация склада; консолидация грузов; погрузочно-разгрузочные работы; доставка грузов конечному потребителю; полная отчетность по любому процессу; полная материальная ответственность.

Как любое коммерческое предприятие, его целью является получение прибыли. Задачами компании являются: эффективное размещение товара в зависимости от количества клиентов и их условий хранения; уменьшение воздействия человеческого фактора на работу склада; минимизация издержек обработки груза; расширение складских площадей; повышение эффективности бизнес-процессов и операционное совершенствование; превосходство над конкурентами по уровню сервиса; увеличение доли рынка при сохранении высокой рентабельности; создание и постоянное развитие эффективной команды профессионалов.

Склад ООО Логистик-центр «Радонежский» представляет собой единый комплекс площадью около 32 тысяч квадратных метров, он имеет несколько зон хранения, основной из которых является стеллажное хранение (фронтальные и гравитационные стеллажи). В основной зоне расположено тридцать «нитей», так называемых улиц, путей, стеллажей.

Основными факторами, повлиявшими на принятие решения о внедрении системы «Cross-Docking»:

- 1) заказчики требуют ускорения процессов в цепочке поставок;
- 2) есть возможность у логистической инфраструктуры реализовать систему.
- 3) сокращение затрат при организации складских операций на 20–30 %, а именно:
 - a) отсутствие промежуточного этапа в хранении, складировании и сохранности товара;
 - b) отсутствие арендных площадей и специализированных складов;
 - c) отсутствие квалифицированных наемных работников.

Затраты, связанные с организацией складского комплекса и его эксплуатацией [1]:

- 1) покупка земли;
- 2) покупка транспорта;
- 3) проектирование и согласование;
- 4) строительство и оснащение складского здания;
- 5) эксплуатационные расходы. Эксплуатационные расходы в данном случае включают в себя

следующие статьи:

- заработная плата персонала;
- коммунальные услуги;
- амортизационные отчисления;
- налоги (земельный, транспортный, налог на имущество и т. д);
- топливные расходы.

Прогнозируемый недельный товарный поток составляет ООО Логистик-центр «Радонежский» 5000 м³ и поступает на склад следующим образом:

- для случая «Cross-Docking» каждый день в объеме 1000 м³;
- для случая традиционного склада два раза в неделю в объеме 2500 м³.

Допустим, количество клиентов (адресов отгрузок) лежит в диапазоне от 2 до 1000, что, как следует из практики работы ООО Логистик-центр «Радонежский», встречается наиболее часто. Произведя расчеты полных затрат для каждого варианта, получим следующие результаты: в большинстве случаев более выгодным вариантом является организация «Cross-Docking». Однако, если число обслуживаемых клиентов лежит в диапазоне 100–150, целесообразнее выбрать традиционный склад. При увеличении числа клиентов и фиксированном товаропотоке происходит дробление заказов на более мелкие, что влечет за собой изменение количества и типа уходящего транспорта. Именно этим объясняется наличие зоны с выраженным преимуществом традиционного склада (рисунок 2).



Рисунок 2 – Количество клиентов

Также при выборе типа склада необходимо учитывать, что при фиксированном количестве обслуживаемых клиентов (в данном случае их количество равно 50) «Cross-Docking» становится выгоднее лишь после достижения определенного суточного объема (рисунок 3).



Рисунок 3 – Товаропоток за неделю

Внедрение логистической системы «Cross-Docking» позволяет оптимизировать процесс управления цепочками поставки и соответственно существенно снизить издержки за счет сокращения числа логистических операций. За счет внедрения системы «Cross-Docking» все звенья цепочки поставок получают определенные выгоды. Для поставщиков данная системы выгодна тем, что происходит ускорение процессов в цепочке поставок, а для заказчиков своевременное получение заказа на партии товаров.

Коммерческая эффективность использования «Cross-Docking» состоит в возможности развития транспортно-логистической инфраструктуры регионов, имеющих сложную структуру транспортных перевозок и высокую степень неопределенности в задачах управления транспортными потоками. Применение методов интеллектуального анализа данных и эволюционного моделирования для создания информационных систем логистической поддержки и мониторинга транспортной инфраструктуры позволит в кратчайшие сроки, с самого начала использования информационной системы, получить значительное уменьшение расходов за счет более эффективного использования ресурсов транспортных предприятия и организаций поставщиков и клиентов. Эффективность использования «Cross-Docking» в цепочке поставок будет наиболее заметной для компаний:

1 С большим количеством товарных позиций с низкой оборачиваемостью. Держать такие товары на стеллажном хранении очень неэффективно и удобнее поставлять товары в торговые центры по мере их необходимости.

2 Дорогая транспортная логистика. В этом случае использование «Cross-Docking» позволяет снизиться издержки.

3 Реализующих негабаритные товары, т.к. хранить негабаритный товар на универсальном складе весьма проблематично [2, 3].

ООО Логистик центр Радонежский имеет огромный потенциал, а также возможности внедрения логистической системы «Cross-Docking». Его потенциальные и реальные заказчики нуждаются в данном виде управлений цепями поставок. Заказчиков на сегодняшний день насчитывает около 1400 организаций.

Впервые данный вид логистической системы появился еще в XX веке, но свое признание получила совсем недавно. В Уральском регионе система «Cross-Docking» находится на стадии масштабного внедрения, поэтому данная тема весьма актуальна. Так как Логистик центр Радонежский относится к категории A+ , то есть он соответствует технологическим требованиям, таким как совре-

менное складское здание из легких конструкций, построенное после 1990 года, с высотой потолков от 10 м, оборудованное системой пожарной сигнализации и автоматической системой пожаротушения, системой регулирования температурного режима, автоматическими воротами докового типа с гидравлическим пандусом, регулируемым по высоте, системой охранной сигнализации и видео наблюдения, офисами, имеющее пол с антипылевым покрытием, расположено на основных транспортных магистралях.

Следовательно, данный вид склада требует внедрения системы «Cross-Docking». Соответственно, существуют все предпосылки, как рыночные, так и экономические, для внедрения данной системы складским хозяйством ООО Логистик центр Радонежский.

Список литературы

1 Бабаев, А. Кросс-докинг или складское хранение: как оптимизировать товародвижение предприятия. - <http://rosinvest.com/page/kross-doking-ili-skladskoe-hranenie-kak-optimizirovat-tovarodvizhenie-predpriyatija>.

2 Курейчик, В.М. Генетический алгоритм решения логистических задач / В.М. Курейчик, А.А. Рокотянский // Известия Южного федерального университета. – № 11 (136). – том 136. – 2012. – <http://cyberleninka.ru/article/n/geneticheskiy-algoritm-resh...>

3 Пензев, В.Н. Кросс-докинг / В.Н. Пензев // Логистика и управление цепями поставок: научно-аналитический журнал. – 2012. – № 5. – <http://lscm.ru/index.php/ru/po-godam/item/1180>.

МУРАШОВА А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

MURASHOVA A.A.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЫНКЕ ПАРИКМАХЕРСКИХ УСЛУГ

PROSPECTS OF SMALL BUSINESS IN THE MARKET OF HAIRDRESSING SERVICES

Аннотация

На сегодняшний день организация бизнеса в России – задача не из легких. Рынки переполнены предложениями, конкуренция зашкаливает. Тем не менее, желающих попробовать себя в бизнесе остается немало количество. Ярким примером жесткой конкуренции выступает сфера парикмахерских услуг. Несмотря на это парикмахерская отрасль в качестве бизнес-идеи становится вполне интересной. Пусть такая бизнес-идея не отличается новизной, зато имеет немало преимуществ, одно из которых: защищенность от многих бизнес-рисков. В статье представлен анализ рынка парикмахерских услуг, как российского, так и местного (челябинского).

Abstract

To date, the organization of business in Russia is no easy task. Markets crowded with offerings, competition rolls. However, those wishing to start a business remains a considerable amount. A shining example of tough competition speaks of the sphere of hairdressing services. Despite this Barber industry as the business - idea is quite interesting. Let this business idea is not new, for it has many advantages, one of which is: a protection from many business risks. The article also presents the analysis of the market of hairdresser's services, both Russian and local (Chelyabinsk).

Ключевые слова: организация бизнеса, сфера парикмахерских услуг, анализ рынка, конкуренция.

Keywords: business organization, the scope of hairdressing services, market analysis, competition.

Успех любого бизнеса зависит от того, насколько удачно выбрана сфера деятельности, но в наши дни в любой сфере сталкиваешься с жесткой конкуренцией. Ярким примером жесткой конкуренции выступает сфера парикмахерских услуг. Даже не проводя никаких исследований, можно обнару-

жить, что в каждом доме имеется как минимум одна-две парикмахерские, с аналогичным перечнем услуг и ценовой политикой.

Парикмахерские услуги всегда были и будут востребованы на рынке, данное утверждение подкрепляется стремлением и желанием любого человека выглядеть хорошо. Наличие большого количества парикмахерских и салонов красоты, которые есть почти в каждом доме, подтверждает тот факт, что данный вид бизнеса получил широкое распространение. Если рассматривать парикмахерскую отрасль, как бизнес-идею, то она становится вполне интересной. Пусть такая бизнес-идея не отличается новизной, за то имеет немало преимуществ, одно из которых: защищенность от многих бизнес-рисков (например, кризисная ситуация в стране, снижение покупательской способности, снижение уровня жизни потребителей, сезонный риск). Успех бизнеса в данной отрасли зависит от нанятого персонала и грамотно организованного маркетинга. Также идея парикмахерского бизнеса имеет перспективы расширения, но высокая конкуренция внесет некоторые камни преткновения. Если организатор данного бизнеса будет совершать грамотные и обдуманые действия, то дело обретет успех, чего в других сферах бывает недостаточно для достижения положительных результатов.

Парикмахерский рынок в России очень быстро развивается. Рынок салонных услуг растет примерно на 25% в год, что можно сравнить с российским рынком рекламы.

В последние 5 лет (2010г-2015г) российский рынок парикмахерских услуг и услуг красоты считается самым быстроразвивающимся рынком в мире: темпы роста объемов реализованных парикмахерских и косметических услуг увеличились на 25%–35%, а в западных странах рост объемов не дотягивает и до 15 %. На данный момент подотрасль стабильно занимает шестое место на рынке бытового обслуживания населения, представляя 3,7% от общего объема бытовых услуг [1].

Как ни странно, но рынок красоты имеет свой «возраст». Сейчас основа челябинского рынка – это салоны в возрасте 5–10 лет. Молодые салоны составляют 1/5 часть рынка, а «пожилых» – единицы. Возраст салонов красоты отражен на рисунке 1. Это свидетельствует о высоких рыночных барьерах и слабой подготовки к конкуренции.

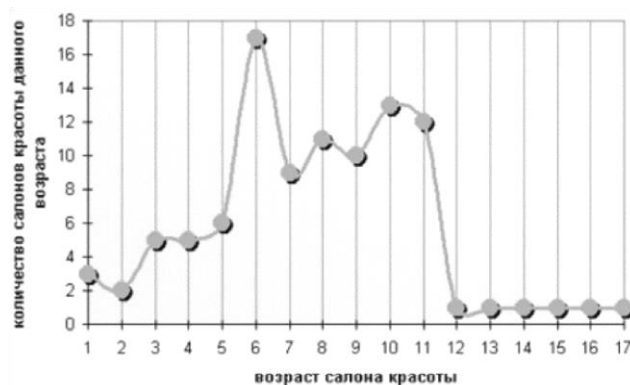


Рисунок 1 – Возраст салона красоты

По данным федеральной службы государственной статистики сегмент рынка парикмахерского бизнеса является одним из самых больших по выручке во всей сфере бытовых услуг. В докризисные времена на рынке салонных услуг можно было наблюдать рост: в России объем данного рынка по итогам 2013 года превысил 31.8 млрд. руб., если сравнивать с 2012 годом прирост с учетом инфляции составил около 8% [1].

Маркетинговая компания ЭКЦ «Инвест-Проект» провела исследование рынка парикмахерских услуг в 2014 году, в ходе которого было выявлено, что объем рынка салонных услуг, оказанных только в Челябинске, оценивается в 2.5 млрд. руб. в год. Если учитывать, что общий доход населения Челябинска по итогам 2014 года 264.8 млрд. руб., то около 3.5% всех денег жители и гости города тратят именно на салоны красоты и парикмахерские. Совсем недавно рынок платных стоматологических услуг опережал по доходам индустрию красоты, но в 2013 году значительно отстал от салонного бизнеса и составил только 1 млрд. руб., рынок фитнеса опустился еще ниже – 0.5 млрд. руб. Объем рынка сегментов индустрии услуг отражен на рисунке 2.

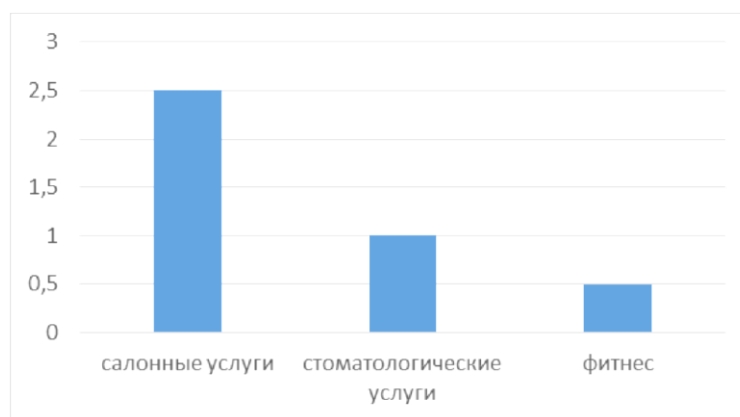


Рисунок 2 – Объем рынка сегментов индустрии услуг в 2013 году, млрд. руб.

На любом рынке существует деление услуг или товаров на ценовые сегменты, так и на рынке салонных услуг. В настоящее время на российском рынке представлены четыре группы парикмахерских и салонов красоты:

- парикмахерские и салоны красоты эконом-класса;
- парикмахерские и салоны красоты среднего класса;
- парикмахерские и салоны красоты класса Люкс;
- VIP-салоны.

В Челябинске на основную долю (порядка 50%) парикмахерских и салонов красоты выпадают предприятия среднего класса. Доля парикмахерских, относящихся к эконом-классу, составляет 30%, парикмахерские и салоны красоты класса Люкс занимают 15%. Оставшиеся 5% занимают VIP-салоны. [2] Наглядно это можно увидеть на рисунке 3.

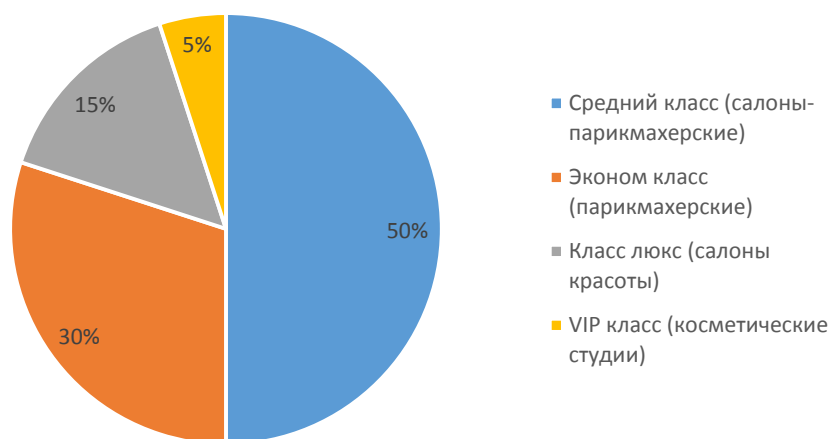


Рисунок 3 – Структура рынка парикмахерских услуг по ценовым сегментам, %

Глядя на данную структуру, становится очевидным тот факт, что на рынке преобладают предприятия среднего класса и эконом класса. Данные направления очень перспективны, т.к. нацелены на группу потребителей с доходами до 30000 тыс. руб. в месяц, а таких в нашем городе большинство (по данным экспертов их доля составляет примерно 70%).

Ранее уже говорилось о том, что конкуренция на рынке парикмахерских услуг в целом – велика. Но наибольший интерес представляет уровень конкуренции именно в Челябинске. Полную картину о конкуренции на парикмахерском рынке Челябинска, представляют результаты самостоятельного

исследования на предмет наибольшего скопления салонов и парикмахерских в районах города. [3]
Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Распределение парикмахерских по районам г. Челябинска

Район	Количество парикмахерских
Калининский	178
Курчатовский	170
Центральный	152
Тракторозаводской	106
Советский	95
Ленинский	85
Металлургический	68

Из таблицы видно, что лидерами по насыщенности парикмахерскими и салонами красоты становятся два района: Калининский и Курчатовский, разница между ними всего в 8 парикмахерских. Данный факт обуславливается наличием большего числа бизнес-центров, если сравнивать с Ленинским или Тракторозаводским районами, то эти районы более промышленные, что соответствует определенному контингенту проживающих в этих районах. И, к сожалению, этот контингент мало связан с миром красоты. Также выбор места большинства предпринимателей салонного бизнеса можно объяснить тем, что в Калининском и Курчатовском районах преобладают спальные и элитные микрорайоны.

Наступивший кризис 2014 года не особенно отразился на рынке парикмахерских услуг. Основываясь на опыте прошлых кризисов, можно сделать вывод, что салоны красоты переживают тяжелые времена гораздо легче, чем представители других сфер деятельности. Значительного спада покупательского спроса на рынке не отмечается. Даже в условиях кризиса рынок продолжает расти, хоть и медленно, и в итоге оказывается более стабильным. Исследования показали, что по большей части не выдерживали давления именно те салоны и парикмахерские, в которых применялась система непрофессионального менеджмента или в которых не намечалось дальнейшего развития бизнеса.

В кризисные времена, управляющие предпринимают множество мер по устранению и предотвращению негативных последствий, а также меры, чтобы бизнес выстоял в это непростое время. Но любые экономические меры призванные «спасать» бизнес, проигрывают на фоне нестандартного обслуживания и доброго человеческого отношения к своим клиентам.

Список литературы

1 Научная электронная библиотека. [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>;

2 Фабрика бизнеса. Российский рынок салонов красоты. [Электронный ресурс] / - Режим доступа: http://www.fabrikabiz.ru/salon/101/0.php?show_art=3660

3 Салоны красоты в Челябинске – 2ГИС [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://2gis.ru/chelyabinsk/search/салон%20красоты/firms/sort=rating/page/49/center/61.199341%2C55.148273/tab/firms/zoom/10>

НЕЧАЕВА Н.А., СТАРИКОВА Л.Н.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Пермский филиал

NECHAEVA N.A., STARIKOVA L.N.

Plekhanov Russian University of Economics,
Perm branch

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

INNOVATIVE ACTIVITY AS FACTOR OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF TRADE ENTERPRISE

Аннотация

Инновации играют важную роль в современном мире. Инновационная деятельность стала основой обеспечения конкурентоспособности любой организации. Внедрение инноваций в сферу торговли создает необходимые условия для роста производительности труда, снижения затрат и повышения эффективности работы организации в целом. В статье рассматриваются инновации в торговле и даются рекомендации по оптимизации их практического использования.

Abstract

Innovations play an important role in the modern world. Innovation has become the basis of competitiveness of any organization. Implementation of innovations in trade sphere creates the necessary conditions for the growth of labor productivity, reduce costs and increase the efficiency of the organization as a whole. The article discusses innovation in trading and it gives recommendations for optimizing their practical use.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, торговое предприятие.

Keywords: innovation, innovative activity, trade enterprise.

Согласно международным стандартам инновация – это итоговый результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или же усовершенствованного товара или технологического процесса, который используется в практической деятельности.

В современных условиях инновации характеризуют как целенаправленные изменения, которые вводят в сферу внедрения новые, более стабильные элементы.

Инновации в виде достижений науки и техники, воплощенных в новые технологии, средства коммуникации, новые методы и средства управления и др., внедренные в производство и социальную сферу, стали основой обеспечения конкурентоспособности любой организации [3, с. 12].

Внешняя торговля и внешнеэкономическая деятельность особенно подвержены воздействию возрастающей конкурентной борьбы. Инновационность и степень ее развития играют все более значимую роль как на международных, так и на внутриотраслевых рынках.

Инновационная политика организации – это реакция на требования рынка, в основном она затрагивает системные основы предприятия, требующие скоординированных действий и принятия соответствующих решений [1, с. 34]. Согласно данному утверждению более конкурентоспособным становится то предприятие, которое сможет реализовать эти требования в конечный продукт за счет эффективной инновационной политики. Инновационная деятельность требует организации отдельно от основных производственных процессов, она должна обладать своим собственным бюджетом и особым управлением.

Инновационная деятельность представляет собой сложную систему, складывающуюся из множества различных инноваций, рассматриваемых с самых разных позиций [3, с. 13].

В настоящее время инновационная деятельность выступает основой динамичного развития любой экономической системы, которая обеспечивает высокий уровень ее конкурентоспособности.

На сегодняшний день конкурентоспособность предприятия на отечественном и мировом уровнях в значительной степени зависит от той продукции, в основе которой лежит усовершенствованные навыки. В прошлом успех и развитие организации во многих аспектах испытывали зависимость от доступа к природным ресурсам, но сегодня для них требуются инновации.

Наиболее подходящей сферой для инноваций является торговля. Основной целью инноваций в торговом предприятии является обеспечение высокого качества процессов купли-продажи и товародвижения, торгового обслуживания и торговой деятельности в целом, что создает необходимые условия для роста производительности труда, снижения затрат и повышения эффективности работы организации в целом.

Совершенствование организационно-экономического механизма проведения анализа и контроля экономической эффективности инновационных проектов является одной из главных задач, которые ставятся перед торговлей. Инновации всегда носят рискованный характер и к их внедрению нужно подходить осознанно, учитывая возможность потери вложенных средств. При отлаженном механизме функционирования предприятия необходимо создание системы сбора и анализа информации, позволяющей определять или прогнозировать результаты внедрения новшеств. Требуется правильная организация как внешней, так и внутренней среды организации. В качестве важнейшей стратегической задачи было провозглашено развитие инновационной сферы на государственном уровне. Для современной России одним из главных факторов быстрой модернизации, повышения уровня и качества

жизни людей, а также конкурентоспособности экономики страны в целом является инновационный прорыв.

В последнее время у российских предприятий торговли вызывают интерес инновации, которые обеспечивают технологическое развитие и повышение конкурентоспособности. Технологическое обновление производства осуществляется за счет внедрения новых технологий и техники как в собственной научно-технической сфере компании, так и приобретенной на рынке. Финансовые инструменты являются основным механизмом создания инноваций, но кроме них существуют также обязательные мероприятия: сбор информации о ситуации на рынке, формирование культуры труда на производстве, анализ деятельности предприятий-конкурентов и т. д.

Любые преобразования, которые связаны с выявлением и реализацией потенциальных возможностей предприятий, направленных на универсализацию процессов производства, рост и удовлетворение спроса потребителей, относятся к конкурентоспособным инновациям.

Согласно данным сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики Пермского края (permstat.gks.ru), инвестиции в основной капитал (сфера розничной торговли) составили 716,3 млн. рублей в 2012 г., а в 2013 г. – 1278,4 млн. рублей. Из этого следует, что предприятиям розничной торговли Пермского края осуществляется поддержка для развития инноваций.

Однако, как и раньше, актуальной проблемой для российских организаций остается проблема инвестирования инновационной деятельности из-за слабого развития рынка капиталов, основная часть финансирования производится из собственных фондов предприятия, что в большинстве случаев оказывается проблематичным, так как в большей части дополнительный резерв ограничен, и предприятия испытывают его нехватку. Множество компаний для данной цели обязаны использовать средства, которые относятся к амортизационным отчислениям, что заметно подрывает конкурентоспособность организации.

Для достижения надлежащего уровня инновационной деятельности необходимо совершенствование условий государственной поддержки, законодательной системы, введение различных норм и ограничений, которые стимулируют использование новой техники, а также разработка более гибкой кредитной политики и других мер. Современному обществу необходима заинтересованность в инновациях, а предприятия должны обладать возможностью поддержки их со своей стороны экономически. Следовательно, инновационная составляющая бизнеса становится ключевым фактором в глобальной конкуренции.

Таким образом, инновационная деятельность, направленная на обеспечение и повышение конкурентоспособности, должна опираться как на общие подходы, модели и алгоритмы, так и на специфичные, характерные для организации черты. Такой подход позволяет выявить, какие блоки и элементы целесообразно в дальнейшем использовать на практике, а какие заменить на более эффективные, не меняя существа проверенных моделей и алгоритмов.

В силу того, что состояние и характер инновационной деятельности определяются степенью активности и уровнем квалификации персонала, работе с персоналом должно уделяться особое внимание. Четкость инновационных идей, общих предложений, сформулированных целей и стратегии в области инновационной деятельности в значительной мере зависит от участия персонала в инновационных процессах и умения опираться на системы классификации инноваций. В современное время существуют подходы к формированию классификаций инноваций, но они практически не учитывают в себе отраслевой, а именно, торговой, составляющей. Их можно условно разделить на 3 основные группы: инновации в товарах и услугах (разработка новых видов товаров и услуг); инновации в процессах (разработка новых способов производства и реализации товаров и услуг); инновации в бизнесе (разработка новых способов ведения деятельности). Также существуют коммерческие и технологические инновации. Технологические связаны с изменением физических свойств товара в процессе производства, например, введение новых ингредиентов, использование нового производственного процесса для получения новых изделий. Коммерческими инновациями являются изменения в способах организации, сбыта и коммуникаций в процессе реализации товара. Для торговой сферы данное направление имеет выражение в новом дизайне упаковки товара, в новом способе рекламы и подачи товара потребителю. Такие инновации связаны с движением товара от производителя к потребителю. Э. Блондо выделил семь типов инноваций в розничной торговле (радикальные, поэтапные, социальные, технические, революционные, локальные и архитектурные) [2, с. 15]. Следует также различать инновации по виду деятельности торгового предприятия: инновации в оптовой торговле и в розничной торговле. Такое деление обусловлено особенностями ведения деятельности как оптовых, так и розничных организаций. В зависимости от технологии внедрения инновации в торговле подразделя-

ются на продуктовые и процессные. По источникам финансирования инновации подразделяются на финансируемые за счет прямых и косвенных источников. К прямым источникам относятся банковские кредиты, привлеченные средства частных инвесторов, средства от продажи свободных активов, патентов и лицензий, а также собственные средства организаций торговли. Косвенным источником, как правило, является приобретение оборудования по договору лизинга. По типу новизны инновации необходимо разделять на новые для торговой отрасли и новые для конкретного торгового предприятия. Инновации, касающиеся торговой отрасли в целом, связаны с появлением новых форм и видов торговли. Среди часто встречающихся можно отметить следующие формы торговли: сетевая торговля, электронная торговля, дистанционная торговля, торговля в виде прямых продаж. Каждая организация должна стремиться опередить конкурентов, т.е. выиграть время в процессе от появления и четкой формулировки идеи до широкого использования в функциональной деятельности.

Так как на содержание и характер инновационной деятельности решающее воздействие оказывают состав, характер подготовки и степень активности персонала организации, существует необходимость опираться на объективные законы социальной организации, особенно закон своеобразия. Это означает, что высшее руководство должно учитывать конкретные условия при опоре на проверенные в других организациях или подсистемах эффективные модели и алгоритмы.

Конкурентоспособность организации находится в прямой зависимости от уровня инновационности во всех составляющих ее деятельности, поэтому возникает необходимость в алгоритме выявления и анализа основных направлений инноваций. Стремление в процессе инноваций получить конкретные результаты требует от инноваторов решения конкретных, дискретных задач, по существу являющихся инновационными проектами, что требует выявления и описания конкретных граничных, обязательных требований к содержанию существа инновационного проекта.

Управление инновационными процессами должно осуществляться одновременно и параллельно с управлением основной функциональной деятельностью организации.

Современные условия развития бизнес-систем, возрастание и усложнение конкуренции привели к возрастанию значимости знаний, формализованных и структурированных в деятельности любых организаций. Особую роль система знаний играет в формировании и обеспечении инновационных процессов, что определило необходимость использования систем бизнес-знаний для обеспечения конкурентоспособности организации и основных тенденций развития подобных систем в ближайшее время.

В силу того, что инновационная деятельность, как правило, не дает быструю отдачу, инновационные программы должны разрабатываться на более продолжительные сроки, с учетом высокой степени неопределенности (риска).

Интересы и задачи управления инновационной деятельностью особенно чутко реагируют на временные характеристики и их значения. Задача минимизации времени в инновационных процессах является особенно важной для получения конкурентного преимущества.

Мировой опыт показывает, что создание благоприятных условий для развития и повышения эффективности научно-инновационной деятельности является приоритетной задачей государственной инновационной политики.

Список литературы

- 1 Абрамешин А.Е., Воронина Т.П., Молчанова О.П., Тихонова Е.А., Шленов Ю.В. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Под редакцией д-ра экон. наук, проф. О.П. Молчановой. – М.: Вита-Пресс, 2011. – 272 с.
- 2 Блондо Э. Инновации в розничной торговле // Бизнес-журнал. – 2005. – №4. – С. 15-20.
- 3 Медведев В. П. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации / В.П. Медведев. – М.: Магистр, 2009. – 159 с.

ОВСЯННИКОВА В.А., ЗЕМЦОВА Е.М.
ФГБОУ ВПО Челябинский государственный университет

OVSYANNIKOVA V.A., ZEMTSOVA E.M.
FGBOU VPO «The Chelyabinsk state university»

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛОГИСТИКИ HISTORICAL ASPECTS OF LOGISTICS

Аннотация

В настоящее время в России широко развивается логистика. Для глубоко понимания логистики, ее процессов и подходов, в статье рассмотрены исторические аспекты данной науки. Также рассмотрены и проанализированы существующие на сегодняшний день определения «логистики», которые предложены Российскими и зарубежными учеными и практиками.

Abstract

Currently in Russia widely developed logistics. In-depth knowledge of logistics, its processes and approaches, the article considers historical aspects of this science. Also reviewed and analyzed existing definitions of "logistics", which is offered by Russian and foreign scholars and practitioners.

Ключевые слова: логистика, исторические этапы, развитие, наука, менеджер.

Keywords: logistics, historical stages, development, science, manager.

Логистика пустила свои корни издавна, однако конечное определение данного термина появилось относительно недавно. Эта наука прогрессирует с каждым годом, набирает новые обороты. Как сказали Д. Дж. Бауэрсокс и Д. Дж. Клосс в своей работе: «Логистика – уникальная область деятельности: здесь никогда не бывает остановок! Логистикой занимаются повсюду в мире по 24 часа в сутки, по 7 дней в неделю на протяжении 52 недель в год» [1, с. 25].

В нынешней России логистика развита чуть менее, чем в Европе. Более того, за рубежом ее давно уже принято называть «управлением цепочками поставок». Сейчас она набирает популярность и в бизнесе, и в промышленности, и в сфере финансов, и в других областях. Не многие сферы могут похвастаться такой широтой охвата. Более того, сейчас практически невозможно представить хорошее производство без качественной логистики и грамотного специалиста – логиста.

Чтобы узнать, с чего же пошло начало такой широкой науки, рассмотрим в своем исследовании термин «логистика» более подробно, а именно: историю развития логистики за рубежом и в Российской Федерации, а так же различные трактовки данного термина.

Считается, что значение слова «логистика» произошло еще в Древней Греции и трактовалось как «искусство рассуждения, вычисления». В Древних Афинах «логистерией» называли учреждение, где велись финансовые отчеты должностных лиц. Данной деятельностью занимались логисты, которые выбирались жеребьевкой. Профессор Г. Павеллек утверждает, что в Римской империи были служители- «логисты», которые распределяли продукты питания. Впервые логистика упоминается как самостоятельная дисциплина в военно-теоретическом трактате Леона VI (886-912 гг.). Главной задачей считалось планирование военных кампаний, боевое построение, строительство военных лагерей, вооружение и т.п.

В начале XIX в. были созданы научные работы по логистике, автором которых был Джомини, военный специалист во Франции. В данных учениях мы впервые можем заметить определение «практическое искусство маневра войсками». Логистику связывали с подготовкой к военным действиям. И достаточно долго логистика была связана только с военным делом. Далее теория военной логистики развивалась в США и СССР.

В 1963 г. в США был сформирован Национальный совет по управлению физическим распределением [3].

В 1985 г. он был переименован в Совет логистического менеджмента, где была разработана современная трактовка логистики, развивалась наука управления логистическими системами.

В 1970-ые годы логистику начали использовать в обычной жизни. Она означала управление денежными потоками в бизнесе и экономике. Данную деятельность связывали с развитием производства, транспортного процесса и информационных технологий.

Бурное развитие логистики пришлось на 1980-1990 гг. «Интеграция логистических процедур и операций, осуществляемых в компаниях, и ее партнеров в полной логистической цепи «закупки–производство–дистрибуции–продажи» для достижения конечной цели бизнеса с минимальными затратами» [4]. В это время на основе принципов логистики начали рассматриваться сферы закупок, снабжения и распределения, доставки, прогнозирования и планирования.

Вскоре появилась новая логистическая концепция, широко используется в современной экономике – «Управление цепями поставок». Некоторое время позже возникли логистические посредники – 3PL- и 4PL-провайдеры.

Логистика преобразуется и изменяется. Сегодня она объединяет очень много видов деятельности на предприятии. К ним можно отнести обмен информацией, транспортировку, складскую дея-

тельность, управление запасами, погрузочно-разгрузочные работы, упаковку и даже движение потоков кадров на предприятии.

Основу большинства понятий логистики составляет движение потока (денежного, товарного и т.д.) от поставщика к потребителю.

Рассмотрим различные трактовки определения «логистики».

Д. Дж. Бауэрсокс и Д. Дж. Клосс в своей работе «Логистика: интегрированная цепь поставок» пишут: «логистика фирмы есть интегрированный процесс, призванный содействовать созданию потребительской стоимости с наименьшими общими издержками» [1, с. 29]. Другими словами, логистика нужна для выполнения запросов, облегчая деятельность.

Однако, выделяют два подхода в определении логистики. Первый подход связан с определенными операциями, которые нужно выполнить, если товар доставляется от поставщика к потребителю. Другое - «анализ рынка поставщиков и потребителей, координацию спроса и предложения на рынке товаров и услуг, а также осуществляет гармонизацию интересов участников процесса товародвижения.» [2, с. 10].

Многие ученые и практики старались дать определение логистики, которое бы отражала и другие ее стороны. Например, профессор Г. Павеллек, определяя логистику, акцентировал внимание на управленческом аспекте (планировании, управлении и контроле материалов). Профессор Пфоль, отражал в своих работах и управленческий, и экономический аспекты. Американцы Пол Конверс и Питер Дракер были первыми, кто предугадал практический потенциал логистики [2].

Рассмотрим несколько определений, упорядоченных во времени:

Логистика – это управление материальными и информационными потоками продукции, а также всеми действиями, связанными с этими потоками. Материальные потоки продукции включают в себя перемещение сырья от поставщиков до производства и последующие перемещения готовых товаров до потребителя. Информационные потоки перемещают информацию о товаре, а также связанную с товаром документацию (1986, W. Rose).

Логистика – это всеобъемлющее слово, включающее в себя перемещение сырья из мест его возникновения до точки производства, и далее перемещение готовой продукции из мест производства через различные каналы дистрибуции, до конечного потребителя (1983, J. Gattorno).

Более позднее определение логистики, данное в 2003 году Российскими учеными А.И. Семеновым и В.И. Сергеевым и используемое в наше время, звучит следующим образом: «Логистика – это наука о планировании, организации, управлении, контроле и регулировании движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя.» [2, с.7].

Из вышеперечисленных определений можно сделать вывод, что логистика тесно связана с управлением. Существует управление как материальными потоками, так и людскими, финансовыми и другими потоками.

«На стратегическом уровне менеджеры по логистике стремятся достичь заранее согласованного качества обслуживания клиентов на базе накопленной компетентности, доведенной до уровня высокого искусства. Проблема заключается в том, чтобы уравновесить ожидания, связанные с качеством сервиса, и требуемые затраты согласно намеченным хозяйственным целям» [1, с. 29].

Таким образом можно сделать следующие выводы: семантика слова «логистика» пошло из Древней Греции и означало «искусство рассуждать». Значение данного термина перешло от «управления снабжением войск» к «управлению движением материальных и информационных потоков».

В наше время логистика важна на каждом предприятии для его эффективного развития. Может включать в себя управление каналами поставок, материальными потоками, планирование транспортной деятельности и т.д. На такое широкое определение логистики повлияли ее исторические изменения. Это помогло нам осознать, что данная наука, действительно, развивается с каждым годом.

В настоящее время в России и мире логистика развивается полным ходом и ведет к эффективному производству и оптимизации деятельности предприятий. Экономисты все чаще начинают называть логистов «специалистами управления цепочками поставок».

Список литературы

1 Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс Логистика: интегрированная цепь поставок, 2 издание, 2008 г.

2 Логистика: Учеб. пособие / Под ред. Б.А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, 1999. - 327 с.

3 Круминьш Н., Витольньш К. Логистика в Восточной Европе. - Рига: Petrovskis un Ko, 2007. - С. 7-8.

4 <http://referat.yabotanic.ru/logistika/istoricheskij-aspekt-logistiki/257668/243582/page8.html>

5 <http://www.russika.ru/ef.php?s=5017>

6 http://www.Ozd.ru/marketing_reklama_i_torgovlya/ponyatie_o_logistike_i_logisticheskix.html

ОВСЯННИКОВА В.А., ЗЕМЦОВА Е.М.

ФГБОУ ВПО Челябинский
государственный университет

OVSYANNIKOVA V.A., ZEMTSOVA E.M.

Chelyabinsk state university

PL-ПРОВАЙДЕРЫ В ЛОГИСТИКЕ PL-PROVIDERS IN LOGISTIC

Аннотация

В Мире все больше пользуется популярностью логистический аутсорсинг. Компании, которые предоставляют данные услуги, называются PL-провайдерами. Их деятельность различна в зависимости от существующих 5 уровней логистического сервиса, а именно от объема выполняемых задач и уровня развития технологий.

Abstract

Logistics outsourcing develops all over the world and becomes more popular. Companies that provide outsourcing services are called PL-providers. Their activity varies depending on the existing 5 levels of logistics services. It also depends on the volume of performed tasks and the level of technological development.

Ключевые слова: логистика, развитие, PL-провайдеры, аутсорсинг.

Keywords: logistics, development, PL-providers, outsourcing.

Большинство больших, даже крупных, компаний часто не справляются с множеством своих задач самостоятельно из-за концентрации своих силы на определенную профильную деятельность. В связи с этим, некоторые фирмы рассматривают вариант передачи некоторых обязанностей организациям-посредникам. Такие фирмы, в большей степени, имеют все необходимые ресурсы и обладают наиболее компетентными рабочими.

Если рассматривать логистический сервис, то в данной сфере аутсорсинг развивается в полной мере. Касаемо логистической сферы считается, что необходима взаимосвязь опытных специалистов, то есть аутсорсеров, что дешевле и эффективнее. Эта необходимость возникает из-за роста спроса клиентов, развития технологий. Чтобы при данных проблемах увеличить уровень обслуживания, но уменьшить затраты, необходимо быть тесно связанными с аутсорсингом [2, 6].

В логистике понятие, определяющее организации, предоставляющие услуги на основе аутсорсинга, – это «логистические провайдеры». Как считают профессора Аникин Б.А. и Рудая И.Л. такие организации осуществляют логистические операции или интегрированное управление логистическими цепочками предприятия-клиента [1].

В Мире на данный момент рассматривают только 5 уровней логистического сервиса. Их название пошло от английского выражения Party Logistics – PL-провайдеры. Уровни различаются между собой, главным образом, количеством предоставляемых услуг и уровнем развития технологий.

Первый уровень – 1PL. В данном случае процесс рассматривается как самостоятельная деятельность владельца груза, то есть продавец сам планирует и осуществляет логистику. При этом, компания ограничивается узкой частью операций, действуя исключительно на одной территории или предлагая одну определенную услугу. Данный уровень называют логистическим инсорсингом или автономной логистикой. Деятельность организаций связана с использованием личных материальных активов и отсутствием необходимости в завоевании связи на рынке, так как они обладают своим собственным транспортным средством, не нуждаются в каких-либо дополнительных ресурсах. Однако, в наше время крупные производители и продавцы стараются в качестве стратегических изменений рассмотреть переход от уровня 1PL к более высоким.

Один из вариантов – переход на уровень 2PL, или частичный логистический аутсорсинг (Second Party Logistics). Ситуация представляет собой «логистику второй стороны», когда фирма не занимается транспортировкой и техническим управлением самостоятельно. Вместо этого она сотруд-

ничают со сторонними компаниями, которые выполняют данные функции. Главная причина - отсутствие личного транспорта организации. Компания-аутсорсер, к которой обратились с просьбой, осуществляет перевозки на своем транспорте в рамках определенного региона. Сама же фирма занимается планированием, складированием и формированием логистической цепочки. В основном, говоря о логистических провайдерах второго уровня, подразумевают всем понятные транспортные компании по перевозке груза.

Следующий, самый распространенный уровень логистического сервиса, – комплексный логистический аутсорсинг (3PL). Это непосредственно связано с тем, что в данном случае провайдер должен предложить клиенту отказаться от собственных логистических подразделений, благодаря чему фирма может сосредоточить свои силы на производстве товаров и маркетинговой политике. Профессиональный PL-оператор третьего уровня осуществляет всю внешнюю логистику, то есть отвечает за движение товара от фирмы-клиента до конечного пункта, не отвечая при этом за планирование логистической цепочки. К комплексу услуг при 3PL относятся сортировка и упаковка, погрузо-разгрузочные работы и транспортировка, услуги таможенного брокера и информационное обеспечение и т.д.

Главной идеей является поддержка уровня конкурентоспособности путем оптимизации ее структуры без лишних активов, что позволяет существенно сократить операционные затраты [4, 7].

Известный благодаря компании Accenture уровень – 4PL (интегрированный логистический аутсорсинг). 4PL-провайдер объединяет в себе ресурсы и возможности 3PL-провайдеров и функции консалтинговых фирм и менеджеров логистики. Это необходимо для проектирования и управления всей логистической цепью предприятия. То есть фирма-подрядчик не только выполняет комплексные логистические услуги, но и занимается проектированием цепей поставок и управлением логистическими и всеми связанными с логистикой процессами. Например, 4PL-провайдер выбирает поставщиков, сам транспорта, определяет маршрут, контролирует заказы, занимается складированием. Отличительными услугами, которые предоставляет провайдер данного уровня, в отличие от других, является работа с документами и информацией [3].

В современном мире существует множество разных способов работы с информацией, клиентами и т.д. Если логистический оператор в качестве такого способа использует сеть Интернет и различные IT-технологии, то его относят к провайдерам 5ого уровня. 5PL уровень носит название «виртуальной» логистики именно из-за работы в глобальном информационно-технологическом пространстве. При планировании и управлении цепью поставок фирма пользуется всевозможными электронными средствами и имеет доступ ко всем данным о рынке, уровне логистических возможностей участников отношений, IT-продуктах, новинках и т.д. Это влияет на скорость принятия эффективного решения и на качество этого решения [5].

Для наглядности представлена таблица предоставляемых PL-провайдерами услуг.

Таблица 1 – предоставляемые услуги PL-провайдеров

	2PL	3PL	4PL	5PL
Транспортировка	+	+	+	Использование IT-технологий
Управление складскими операциями	+	+	+	
Сортировка и упаковка		+	+	
Погрузо-разгрузочные работы		+	+	
Таможенное оформление		+	+	
Страхование		+	+	
Координация сбыта		+	+	
Планирование/оптимизация маршрута			+	
Консалтинг			+	
Всесторонний контроль			+	
Анализ деятельности			+	
Ведение документооборота			+	

Список литературы

1 Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутсаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. Пособие. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009 – 320 с.

2 Иванов М.Ю., Иванова М.Б. Логистика: учебное пособие. – 3-е изд. – М.: РИОР; ИНФРА-М, 2011. – 90с.

3 Мамаев Э.А., Чеботарева Е.А. Логистические провайдеры в транспортной системе Учебное пособие. — Ростов н/Д.: Ростовский государственный университет путей сообщения, 2011. — 123 с.

4 Методы по менеджменту. Модели менеджмента_[электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.12manage.com>

5 Логистический аутсорсинг [Электронный ресурс] / «Планово-экономический отдел» №6 2011; А. И. Круглов. - Режим доступа: http://www.profiz.ru/peo/6_11/Logistich_outsorsing

6 Земцова Е. М., Макарова Е. В. ВОЗВРАТНАЯ ЛОГИСТИКА: ПОНЯТИЕ, ОБЪЕКТЫ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОШИБКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ //Актуальные вопросы развития России в исследованиях студентов: управленческий, правовой и социально-экономический аспекты: Материалы XIII Всероссийской студенче. – 2015. – С. 115.

7 Земцова Е. М. Адаптация студентов младших курсов к вузу как основа будущей конкурентоспособности специалиста //Вестник ЮУрГУ. – 2012. – №. 26. – С. 146-148.

ОСИПОВА И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

OSIPOVA I.V.

Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ИННОВАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА

INNOVATIONS AND THEIR IMPACT ON THE COMPETITIVENESS OF THE REGION

Аннотация

В статье рассматривается влияние инновационной деятельности на формирование конкурентоспособности. Приведены понятия, факторы, оказывающие влияние на инновационную деятельность, а также предложены мероприятия по повышению конкурентоспособности региона на примере Челябинской области.

Abstract

The article examines the impact of innovation activities on the formation of competitiveness. Are the concepts, factors that influence innovative activity, and proposed measures to increase the competitiveness of the region on the example of Chelyabinsk region.

Ключевые слова: инновационная активность предприятия, факторы инновационной активности, конкурентоспособность, инновационное развитие.

Key words: innovative activity of the enterprise, factors of innovation activity, competitiveness and innovative development.

Нововведения, или инновации, характерны для любой профессиональной деятельности человека и поэтому, естественно, становятся предметом изучения, анализа и внедрения.

В настоящее время инновационный тип развития признан основополагающим и даже единственно возможным условием долгосрочного и устойчивого функционирования предприятий в ситуации усиливающейся международной конкуренции. Поэтому основной задачей развития экономики России является инновационное обновление. Стране, развивающейся по принципу рыночной экономики, необходимо постоянное инновационное обновление используемых технологий и производимой продукции, что является основой экономического роста и позволяет удовлетворять постоянно растущие потребности населения в разнообразных и качественных товарах и услугах, тем самым повышая уровень жизни ее граждан.

Одной из ведущих целей предприятия, функционирующего в данных условиях, является не только обеспечение конкурентоспособности его товаров, но и совершенствование процессов их создания и производства. Отсюда следует, что все организации, а также все субъекты хозяйствования

должны заниматься инновационной деятельностью, тем самым обеспечивая себе конкурентные преимущества, способствующие упрочнению и расширению их положения на рынке.

«Современный экономический словарь ОНЛАЙН» трактует термин «инновации» как «нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование таких новшеств в самых разнообразных областях и сферах деятельности» [1]. Следовательно, инновационная деятельность – это применение результатов научных исследований, объектов интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности предприятия.

Показателем использования инноваций в организации служит инновационная активность. То есть созидательная деятельность производителей, выраженная в достижении диктуемых спросом приращений новизны экономических, технологических и других показателей предлагаемых товаров или услуг.

Многие факторы оказывают влияние на инновационную активность, так одним из главных является инновационно-креативный потенциал сотрудников. Это подтверждено исследованиями, которые показывают, что «успех инноваций на 85-90% зависит от уровня подготовки персонала, при этом особая роль принадлежит управленческим кадрам» [2].

Инновационная активность является сущностью внутреннего состояния предприятия. Конкурентоспособность предприятия, напротив, является отражением внешней среды, которой оно управлять в явном виде не может, однако способно оказывать на нее влияние через повышение своей инновационной активности.

Конкурентоспособность, с одной стороны, определяется качеством товара, его потребительскими свойствами, техническим уровнем, с другой стороны, ценами, которые устанавливают продавцы. Помимо того, на конкурентоспособность оказывают влияние мода, реклама, ситуация на рынке, продажный и послепродажный сервис, а также колебания спроса [3].

Различные виды инноваций: организационные, технические, управленческие по своему влияют на различные виды конкурентоспособности. К примеру, полезные нововведения в организации труда и управлении персоналом позволяют сократить потери рабочего времени и трудоемкость, или, введение в оборот нового энергосберегающего оборудования и малоотходных технологий существенно снижают энергоемкость и материалоемкость. Эти же инновации параллельно повышают рациональность и экологичность. Плюс, применение этих инноваций в комплексе существенно влияет на экономическую составляющую конкурентоспособности – снижает издержки, и, как следствие, может снизить цену товара или услуги.

Из уникальной информации, выраженной либо в новой технологии, секрете производства («ноу-хау»), либо в оригинальном рациональном построении управления предприятием, затратами, ресурсами, либо в интересной программе продвижения продукции до потребителя возникает самое главное – инновация, нововведение, позволяющее поднять потребительские качества и снизить цены, то есть, увеличить конкурентоспособность.

Спрос на инновации у большей части предприятий российского бизнеса практически отсутствует. Слабая инновационная активность в значительной степени определяется сложившимися условиями финансирования инноваций. Самыми существенными барьерами на пути реализации инновационных проектов, по мнению экспертов, являются: недостаток собственных финансовых средств, длительный период окупаемости инвестиций, высокие цены поставщиков результатов НИОКР.

Недостаток собственных средств часто заставляет организации прибегать к использованию заемных средств. А так как инновационные проекты всегда связаны с большими рисками, то мало кто соглашается на инвестирование. Так, Россия по уровню развития инноваций отстает от передовых стран: последние 20 лет доля расходов на НИОКР в ВВП России колеблется в пределах 1%, в то время как в США – 2,7 %, в Японии – 3,3% [4].

По мнению экспертов, повышение уровня конкурентоспособности отечественной продукции возможно благодаря развитию инновационной деятельности, которой необходимо управлять не только на уровне предприятий, создавая центры инноваций, но и на уровне государства, оказывая существенную поддержку таким предприятиям.

Именно поэтому в настоящее время инновации занимают место ведущего фактора экономического развития всех регионов. Региональное инновационное развитие напрямую зависит от эффективности функционирования субъектов инновационной деятельности, их полного взаимодействия. Для наглядности рассмотрим, как проводится региональная инновационная политика на примере Че-

лябинской области, проанализируем показатели, выявим проблемы и дадим рекомендации по их устранению.

Челябинская область – регион, обладающий значительным производственным, трудовым и научным потенциалом, разнообразной ресурсной базой, развитой инфраструктурой и выгодным транспортно-географическим положением. Долгое время она считалась регионом с закрытой инвестиционной средой. Но в последние несколько лет политика региона резко переменялась, Челябинская область стала наращивать инновационный потенциал и создавать привлекательный инвестиционный климат.

На данный момент в регионе созданы благоприятные условия для развития инновационной инфраструктуры: эффективно действует Южно-Уральский венчурный инновационный фонд, постоянно функционирует выставка инновационных проектов, а так же создан инновационный бизнес-инкубатор и два инновационных технопарка.

Челябинская область встала на путь интенсивного инновационного развития, однако существует ряд проблем, связанных с эффективностью инвестирования инновационных проектов. Для выявления таковых, рассмотрим экономические показатели региона.

На 2013 год Челябинская область занимает 16 место в рейтинге субъектов РФ по значению регионального инновационного индекса и 12 место в рейтинге по значению индекса «Социально-экономические условия инновационной деятельности» из 85 возможных [5].

По данным Федеральной службы государственной статистики за 2014 год инвестиции в основной капитал составили 229118,2 млн. рублей, или 101,8% в сопоставимых ценах к уровню 2013 года (2013 год – 214963,7 млн. руб.).

Главным источником финансирования инвестиций в основной капитал были привлечённые средства, составившие 64,5% от общего объема. Доля инвестиций из бюджетных средств - 12,8% (из них 7,5% - средства Федерального бюджета, а 3,7% - бюджета Челябинской области), кредитов банков составила 10,5%, средства от эмиссии акций – 13,3%, прочих источников - 10,8%. Собственные средства составили 35,5% общего объёма инвестиций [6].

Количество предприятий, выполняющих научные исследования и разработки, не имеют четкой направленности. На рисунке 1 можно наглядно увидеть изменения за 2012-2014 г.

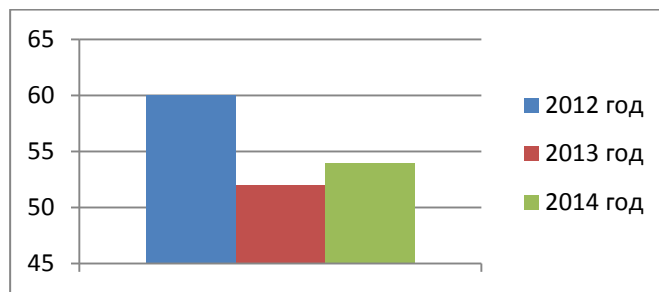


Рисунок 1 – Организации, выполняющие научные исследования, ед.

Осознав значимость инноваций для эффективного функционирования и развития, предприятия начали выделять затраты на научные исследования и разработки в отдельную статью. Однако, по сравнению с 2012 г. затраты в 2014 г. сократились (рисунок 2).

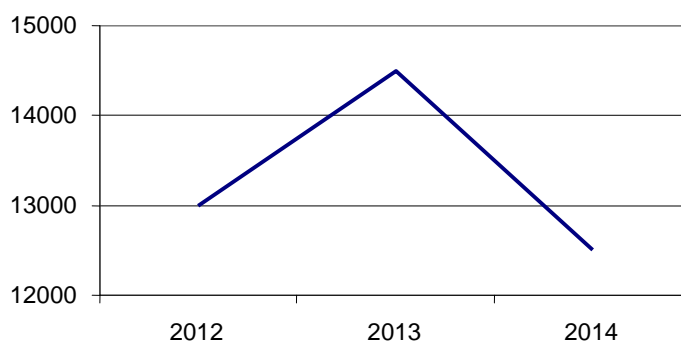


Рисунок 2 – Затраты на исследования, тыс. руб.

В целом инновационная активность организаций Челябинской области на 2013 год снизилась на 1,7 % (рисунок 3). Данный показатель свидетельствует о нестабильной динамике разработки инновационных продуктов и технологий.

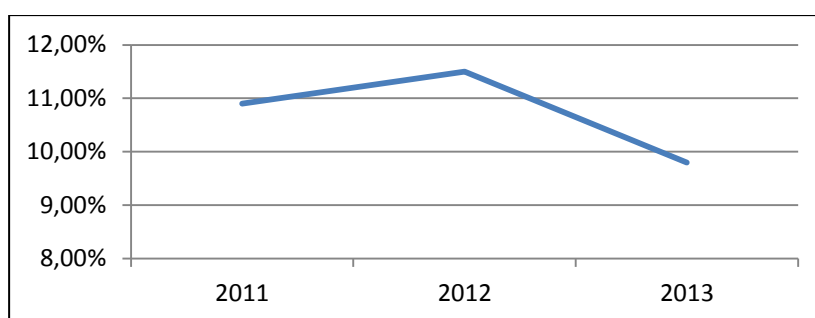


Рисунок 3 – Иновационная активность организаций

Наибольший объем инвестиций в основной капитал был направлен в производство и распределение электроэнергии, газа и воды (26,3%), обрабатывающие производства (25,8%), операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (17,8%), транспорт и связь (12,0%) [7].

Стратегия социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года предоставляет следующий сценарий инвестирования в Челябинскую область, представлена на рисунке 4 [7].



Рисунок 4 – Основные показатели стабилизационно-инерционного сценария

Основным видом экономической деятельности на 2013 год, в который направляются средства иностранных инвесторов, остаётся металлургическое производство и производство готовых металлических изделий - 2,6 млрд. долларов США, или 84,1 % от всего объема иностранных инвестиций [7]; в производство и распределение электроэнергии, газа и воды направлено 0,5 млрд. долл. США (14,3 %).

Таким образом, вышеперечисленное доказывает, что Челябинская область – перспективный регион, обладающий массой инновационных проектов. Она готова развиваться и у неё для этого имеются все ресурсы, а также постоянные инвесторы и поддержка со стороны государства. Но, несмотря на многочисленные плюсы, существует ряд определенных проблем, замедляющих внедрение новых инновационных проектов, а соответственно и развитие региона. Перечислим основные проблемы, выявленные в ходе анализа:

1 Недоверие инвесторов ко всяким начинаниям предприятий в сфере инновационной деятельности, что связано с недостатком данных, интересующих инвесторов.

2 Недостаточная разработка инновационных проектов.

Зачастую ученые обладают недостаточными экономическими знаниями для предоставления проекта инвесторам. Вследствие недоработанности документации, инновационные проекты долго проходят стадию рассмотрения, а нехватка знаний для создания бизнес-плана и недостаток средств для привлечения специалистов часто тормозят развитие проекта.

3 Отсутствие инновационной инфраструктуры.

В большинстве случаев новаторы приходят к инвесторам, не обладая командой профессионалов с необходимыми профессиональными компетенциями, способной вывести товар на рынок.

4 Сложность процесса прохождения согласительных и разрешительных процедур при реализации проектов.

5 Сложности поиска действительно стоящего проекта в сети Интернет.

На сайте Минэкономразвития области (<http://economchelreg.ru>) и веб-сайте «Инвестиции Челябинской области» (<http://oblinvest74.ru/>) размещенные каталоги обладают неудобным интерфейсом. Из-за чего возникает сложность поиска необходимого проекта.

6 Отсутствие конкретики о порядке инвестирования в инновации в нормативно-правовой базе региона.

Недостаточная связь между органами государственной власти и бизнесом приводит к разнице в трактовках основных вопросов государственной поддержки инноваций.

Многие нормативные акты устарели, или же не охватывают те или иные области инвестирования. Нормативно-правовая база требует согласования и нуждается в уточнении некоторых отдельных моментов в порядке инвестирования.

В целом, можно утверждать, что Челябинская область постепенно развивается и успешно разрабатывает инновации. Однако, наличие перечисленных проблем, замедляет развитие региона. Именно поэтому необходимо как можно скорее их устранять.

Именно поэтому в ходе анализа, опираясь на полученные данные, был разработан комплекс мероприятий, направленный на сглаживание выявленных проблем, повышение инновационной активности, а как следствие и конкурентоспособности Челябинской области:

Во-первых, необходимо устранить проблему недоверия инвесторов к любым начинаниям предприятий в области инноваций, прежде всего путем перераспределения внутренних инвестиций, разработав комплекс мер по переоснащению производств, и тем самым повышая инновационную привлекательность Челябинской области.

Во-вторых, для того чтобы избежать слабой подготовленности инновационных проектов, необходимо, чтобы каждый ученый проходил специализированный курс подготовки.

В-третьих, создание эффективной и слаженной команды профессионалов позволит решить проблему отсутствия инновационной инфраструктуры.

В-четвертых, необходимо создать единые требования, предъявляемые к инновационным проектам, что поможет упростить процедуру оформления проекта и тем самым решит проблему сложности прохождения согласительных и разрешительных процедур.

В-пятых, обновление информационных ресурсов, оптимизация сайтов, разработка новых платформ и интерфейса, а так же разграничение проектов по областям ускорят процесс и время поиска проектов.

И в-шестых, предоставление со стороны государства «куратора», обладающего необходимыми компетенциями, как инвесторам, так и ученым, помогло бы решить проблему конкретики о порядке инвестирования в нормативно-правовой базе региона.

При успешном проведении предложенных мероприятий инвесторы будут уметь грамотно оформлять свой проект и презентовать его инвестору, а так же в целом будет модернизирован процесс инвестирования в инновации в регионе, как со стороны нормативно-правовой базы, так и со стороны самой процедуры инвестирования. Что позволит Челябинской области воплотить свой инновационный потенциал и выведет ее на новый уровень развития экономики в целом.

Подводя итог вышеизложенному, можно сказать, что использование качественных инноваций оказывает положительное влияние на конкурентоспособность регионов, обеспечивая быстрое реагирование на изменения во внешней среде и определяя новый путь развития.

Список литературы

- 1 Современный экономический словарь ОНЛАЙН [электронный ресурс] <http://economic-enc.net>
- 2 Литовченко С., Дынин А., Панов П., Соколов А. Глобализация и конкурентоспособность: стратегии успеха. - М.: Ассоциация менеджеров, 2003.- 135с.
- 3 Мельников О.Н., Шувалов В.Н. «Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия» // Российское предпринимательство - 2005 - № 9 – с. 100-104.
- 4 Вести.RU [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=414734>
- 5 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам экономической деятельности. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d03/24-10.htm
- 6 Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области [Электронный ресурс] // Инвестиции в основной капитал в Челябинской области. – URL: <http://chelstat.gks.ru/> (дата обращения 20.11.2015).
- 7 Правительство Челябинской области Официальный сайт [Электронный ресурс] // Инвестиционная привлекательность Челябинской области.– URL: <http://pravmin74.ru/chelyabinskaya-oblast/investoram> (дата обращения 20.11.2015).

ПЕРЕШЕИНА М.Н., ДУБЫНИНА А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

PERESCHEINA M.N., DUBININA A.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

THE PUBLIC SECTOR IN THE RUSSIAN ECONOMY: FEATURES OF DEVELOPMENT

Аннотация

Статья посвящена исследованию государственного сектора в российской экономике, отличительной чертой которого является наличие отношений государственной собственности, охватывающих материальное и нематериальное имущество предприятий, организаций и учреждений. Представлено распределение государственной и муниципальной собственности в отраслевом и промышленном разрезах. Рассмотрена характеристика государственного сектора с позиции изменения государственных расходов в ВВП страны.

Abstract

The article is devoted to the study of the public sector in the Russian economy, characterized by the presence of relations of state property, covering both tangible and intangible assets of enterprises, organizations and institutions. Shows the distribution of state and municipal property in the industrial and industrial sections. Considered characteristic of the public sector from the perspective of change of public expenditure in GDP.

Ключевые слова: государственный сектор, государственная собственность, консолидированный государственный бюджет, государственные предприятия, государственные расходы.

Keywords: public sector, state ownership, consolidated state budget, public enterprises, public expenditure.

Отличительной особенностью государственного сектора экономики является наличие отношений государственной собственности, которая охватывает материальное и нематериальное имущество предприятий, организаций и учреждений [3].

Период рыночных реформ характеризовался значительным сокращением государственного сектора экономики, что нашло отражение в снижении численности государственных предприятий, находящихся на самостоятельном балансе (таблица 1).

Таблица 1 – Государственные предприятия на самостоятельном балансе в экономике России [3]

	01.01.07	01.01.09	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14
Госпредприятия на самостоятельном балансе (ед.)	251813	205998	156635	126846	90778	85781

Исследуя динамику численности государственных предприятий (табл.1) следует отметить, что с 2007 по 2014 гг. государственный сектор в экономике России абсолютно сократился почти в 3 раза и в 2014 году его объем составлял около 1/3 объема 2007 г. Данная ситуация определяется расширением предпринимательского сектора в экономике (в отдельных случаях за счет сокращения государственного сектора)

Распределение субъектов государственной собственности по уровням функционирования представлено в таблице 2 [3].

Таблица 2 – Распределение государственной собственности по уровням административного деления

	01.01.2015	
	ед.	%
Федеральная	33290	36,7
Республиканская	8209	9,0
Краевая, областная	7218	8,0
Муниципальная	42061	46,3
Всего:	90778	100,0

По состоянию на 01.01.2015 г. государственные предприятия в федеральной собственности составляли 36,7%, в собственности субъектов РФ (республиканская, краевая и областная) - 17,0%, в муниципальной собственности - 46,3%. Данные изменения характеризуются результатами реализации реформы местного самоуправления.

Государственная и муниципальная собственность в отраслевом разрезе характеризуется следующими данными (таблица 3 по состоянию на 01.04.2015 г.) [3].

Таблица 3 – Распределение государственных, муниципальных и частных предприятий по отраслям экономики, тыс. ед.

	Общее количество	Государственная и муниципальная собственность	Частная собственность
Всего	2759,9	324,8	2032,3
В том числе:			
промышленность	341,6	20,7	269,3
строительство	289,1	15,7	244,9
сельское хозяйство	336,7	13,8	316,6
транспорт и связь	73,0	11,8	50,4
торговля и общественное питание	868,3	25,8	779,8
образование	86,1	67,7	12,0

В общеотраслевом разрезе предприятия и организации государственной и муниципальной собственности в первом квартале 2015 г. доминировали только в образовании (67,7 тыс. ед.). Тенденция преобладания в экономике России численности предприятий и организаций в сфере торговли и общественного питания по отношению к численности предприятий и организаций в других отраслях наблюдалась и в государственной собственности. В данной сфере численность государственных и

муниципальных предприятий составила 25,8 тыс. единиц, тогда как в промышленности 20,7 тыс. единиц, что свидетельствует об ослаблении государственной формы собственности в сфере материального производства. При этом сохраняется регулирующая роль государства в определении приоритетов и векторов развития сфер материального производства.

Распределение государственной и муниципальной собственности по отраслям промышленности характеризуется данными таблицы 4 [3].

Таблица 4 – Распределение государственной и муниципальной собственности по отраслям промышленности, %

	В общем числе предприятий	В объеме производства промышленной продукции	В численности промышленно-производственного персонала
Вся промышленность	7,7	11,0	17,8
Электроэнергетика	43,2	13,7	22,1
Топливная	15,1	3,9	11,2
Нефтедобывающая	6,1	1,3	3,3
Нефтеперерабатывающая	2,9	0,1	0,9
Газовая	2,2	0,1	0,8
Угольная	20,6	21,2	17,3
Черная металлургия	3,2	0,3	0,5
Цветная металлургия	6,0	5,6	8,7
Химическая и нефтехимическая	4,4	10,3	17,6
машиностроение и металлообработка	5,7	18,9	24,1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	6,1	10,4	14,4
Строительные материалы	6,6	19,0	14,4
Легкая	8,3	8,1	9,7
Пищевая	7,6	9,9	11,4

Исследуя долю государственной и муниципальной собственности в промышленном разрезе, следует отметить ее преобладание в электроэнергетике, угольной, химической промышленности, машиностроении и металлообработке, строительных материалах, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, что соответствует стратегии экономического развития обрабатывающего производства.

Кроме экономических показателей объема государственного сектора важное место занимают характеристики внутренней структуры этой части государственной собственности по организационно-правовым формам предприятий. Согласно положений реформы о местном самоуправлении в хозяйственной практике все большее распространение получает государственно-частное партнерство, наиболее характерное для акционерных обществ (таблица 5) [3].

Таблица 5 – Характеристики акционерных обществ с государственным и муниципальным участием

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Число акционерных обществ, созданных в течение года	13547	9814	2816	1123
Акционерные общества, контрольный пакет акций которых находится в государственной и муниципальной собственности	439	1496	698	190
Из них акционерных обществ, размер государственного пакета акций которых в уставном капитале составлял, процентов				
до 15	–	553	48	9
16-25	–	158	223	63
26-38	–	418	189	68
39-51	–	278	196	40
свыше 51	–	89	42	10
Выпущено акций при создании АО, млн.шт.	695	1129	856	429

Данные таблицы 5 определяют, что по состоянию на 2014 г. в экономике России из 27303 акционерных обществ государство и муниципалитеты владели контрольным пакетом акций в 2823 обществах, т.е. чуть более 10%, т.е. доля государственной собственности в ее акционерной форме не велика. Следует отметить, что абсолютный контрольный пакет акций (свыше 51%) находится в государственной и муниципальной собственности в 141 обществе, что составляет около 5% общего числа акционерных обществ с государственным и муниципальным участием (2823 единиц) и также свидетельствует о снижении контрольной и управляющей роли государства.

Вопрос о контроле и управлении находящихся в государственной и муниципальной собственности пакетов акций, их эффективности является острым. В экономической литературе отмечается, что Министерство государственного имущества РФ больше занято приватизацией, чем управлением пакетами акций уже приватизированных предприятий. Эффективность этого управления, а значит и государственного акционерного хозяйствования низка. Б. Мильнер отмечает, что при номинальной стоимости портфеля государственных пакетов акций в 10 трлн. руб. в 2013 г. в бюджет направлено чуть более 100 млрд. руб., что составило 1% доходности.

Учитывая низкую эффективность государственных акционерных предприятий, непонятно продолжающееся проведение приватизации, т.е. перевода унитарных государственных предприятий в акционерные. Задача массового перевода оставшихся унитарных государственных предприятий в акционерные общества поставлена в Постановлении Правительства РФ от 30 октября 2014г. № 1373. Возможно, что намерение максимального перевода унитарных предприятий в АО объясняется не мотивами экономической эффективности, а фискальными мотивами, то есть пополнения доходов бюджета, падающих из-за снижения эффективности экономики путем простой распродажи государственной собственности.

При рассмотрении государственной собственности необходимо дать оценку экономическим характеристикам, связанным с перераспределительными процессами [1]. Этот блок государственного сектора может быть охарактеризован долей государственных расходов в валовом внутреннем продукте (таблица 6) [3].

Приведенные данные (таблица 6) определяют тенденцию сокращения государственного сектора и в перераспределительной сфере.

Таблица 6 – Доля расходов консолидированного государственного бюджета в ВВП, %

	2007	2008	2009	2010	2013	2014	2015 (ожд.)
Консолидированный бюджет, расходы	59,4	38,5	37,9	33,7	35,3	29,9	29,7

В таблице 7 представлена структура расходов консолидированного бюджета РФ. Расходы государственного бюджета в народном хозяйстве с 2005 по 2015 гг. сократились в 2,5 раза, тогда как расходы на государственное управление и правоохранительную деятельность, соответственно, увеличились в 7 раз (таблица 7) [3].

Таблица 7 – Изменение структуры расходов консолидированного бюджета Российской Федерации, %

	2005	2006	2007	2010	2014	2015 (проект)
Расходы, в том числе	100	100	100	100	100	100
народное хозяйство	52,2	37,4	34,5	27,0	23,8	19,4
социально-культурная сфера	43,2	29,7	23,2	23,5	24,8	31,0
оборона	–	–	14,3	12,5	10,6	9,7
государственное управление и охрана правопорядка	1,7	3,8	5,9	7,9	8,4	12,3
Другие расходы	2,9	29,1	22,1	29,1	32,4	27,9

Снизилась расходы на социально-культурную сферу и оборону на 12,2 п.п. и 4,6 п.п. соответственно. В то же время возросли в 9 раз другие расходы, существенную часть которых образуют расходы на обеспечение внешнего и внутреннего государственного долга.

Таким образом, государственный сектор в современной российской экономике имеет тенденцию к снижению. Экономической задачей является разработка программы повышения эффективности деятельности субъектов государственного сектора с тем, чтобы обеспечить рост эффективности экономического развития по стране в целом.

Список литературы

1 Дубынина А.В. Основные экономические мотивы поведения государства: в сборнике Организационно-экономический механизм управления инновационным развитием. – Финансовый университет при Правительстве РФ. – 2013. – с. 221-225.

2 Дубынина А.В. Государственный сектор в рыночной экономике // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. - № 7. – с. 20-23.

3 <http://www.gks.ru>. – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

ПЯТНИЦА М.А.

Липецкий филиал

Финансового университета при Правительстве

Российской Федерации

Научный руководитель – Широкова О.В., к.э.н., доц.

RYATNITSA M.A.

The Financial University under the Government of the Russian Federation (Lipetsk branch)
Supervisor - Shirokov O.V., PhD in Economics, Associate Professor, the Financial University under the Government of the Russian Federation (Lipetsk branch)

ИННОВАЦИИ В РОССИИ. СКАЗКА ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

INNOVATIONS IN RUSSIA. FAIRY TALE OR REALITY?

Аннотация

В настоящее время растет значение инновационного фактора в экономике страны. В современных условиях развитие науки становится главным фактором создания предпосылок стабильного духовного, интеллектуального, научно-технического и социально-экономического развития общества и страны. В статье описан потенциал инновационного сектора страны.

Annotation

In the presents time grows value of an innovative factor in national economy. In modern conditions development of science becomes the main factor of creation of prerequisites stable spiritual, intellectual, scientific and technical and social and economic to develop societies and the countries. In article the potential of innovative sector of the country is described.

Ключевые слова: инновации, реализация, стратегия, развитие.

Keywords: innovations, realization, strategy, development.

Конец XX и начало XXI вв. характеризуются новым этапом научно-технической революции, внедрением во все сферы жизни информационно-коммуникационных технологий, создающих необходимый фундамент для перехода к информационному обществу и оказывающих огромное влияние на все аспекты жизни общества, личности и государства. Такие технологии открывают совершенно новые перспективы для достижения более высоких уровней развития. Суть постиндустриального общества состоит в том, что не рынок, а инновации, знание, информация, фундаментальные науки становятся главным ресурсом общественного развития.

В настоящее время растет значение инновационного фактора в экономике страны. В современных условиях развитие науки становится главным фактором создания предпосылок стабильного духовного, интеллектуального, научно-технического и социально-экономического развития общества и страны. Высокие технологии – эта та сфера, которая может решить самые амбициозные задачи в социально-экономическом развитии любого государства. Именно они являются мощным рычагом, с

помощью которого многие страны не только справляются со спадом в экономике, но и обеспечивают её структурную перестройку, а именно возможность перехода к постиндустриальному обществу.

Эффективность инноваций доказана в ходе исторического развития стран. Большое значение при управлении развитием инновационных процессов в целях реструктуризации и повышения конкурентоспособности российской экономики приобретает не только выработка четкой стратегии, ее целенаправленность на формирование прогрессивных технологических укладов, но и способность использовать весь арсенал инструментов прямого и косвенного государственного регулирования инновационной деятельности. В правовой системе России уже созданы условия для нормативно-правового регулирования инновационного развития экономики. Динамика правовой среды требует продолжения работы в данном направлении с учетом новых факторов. А именно:

- 1) Особенности правовой системы современной России, характеризующиеся недостаточной эффективностью ряда важных правовых механизмов и недостаточной защищенностью прав и свобод человека, в том числе, в экономической сфере;
- 2) Инновационное развитие правовой среды тесно взаимосвязано с ключевыми проблемами, определяющими особенности государственно-правового развития в современных условиях.
- 3) Опережающие развитие науки и образования, так как инновации характеризуются введением на рынок новых продуктов интеллектуальной деятельности, которые имеют высокий научный потенциал [1].

В последние годы инновационное развитие приобрело характер глобального соперничества за технологии и человеческий капитал. Страны по-разному организуют свое участие в гонке инноваций. В одних странах формируются специальные долгосрочные стратегии, где-то созданы особые структуры, отвечающие за создание и улучшение инновационной экосистемы. Значительная часть госбюджетов тратится на поддержку исследований и разработок. Компании, выведшие свои продукты на международные рынки, становятся национальными героями.

Реализацию инновационных приоритетов необходимо осуществлять посредством формирования и выполнения комплексных инновационных программ и проектов, создания и развития инновационной инфраструктуры, стимулирования освоения конкурентоспособных технологий вместе с модернизацией смежных производств. Для этого необходимо решать проблемы создания конкурентоспособных на мировом рынке предприятий, стимулирования распространения современных инновационных технологий, защиты внутреннего рынка от конкурирующих зарубежных предприятий и поощрения экспорта отечественной инновационной продукции.

Эффективная инновационная политика должна базироваться на двух обязательных составляющих: научно-технологической части и инвестиционно-внедренческой. В рамках развития научно-технологической части, необходимо четко обозначить основные приоритеты – высокотехнологичные отрасли экономики России, за счет которых возможен инновационный прорыв. К таким отраслям относятся: информационно-коммуникационные технологии, атомная промышленность, авиационная промышленность, лазерная индустрия; биотехнологии. В рамках инвестиционно-внедренческой составляющей надлежит сформировать принципиально новые отношения между основными субъектами инновационной сферы с обязательным разделением полномочий и ответственности на всех этапах реализации инновационного процесса. Создание подобной инфраструктуры в настоящий момент осуществляется через построение национальной инновационной системы (НИС).

Одновременно с этим, можно сделать вывод о том, что Россия обладает достаточно высоким потенциалом в инновационном секторе. Об этом свидетельствует то, что в последние годы в России активно открываются исследовательские центры крупнейших международных корпораций.

Многие российские инновационные решения уже сейчас широко используются в мире, причем не только на уровне технологических разработок, но и в виде конечного продукта.

У России есть реальный задел в нанотехнологиях и других перспективных инновационных направлениях, много идей и теорий, но очень мало реальных воплощений.

На предприятиях субъектов РФ должна осуществляться системная перестройка их деятельности, при этом она должна охватывать управление опытно-конструкторскими работами и научно-исследовательской деятельностью, а также сферу инновационного обеспечения хозяйственной деятельности, с целью ориентации предприятий на выпуск наукоемкой продукции и высокотехнологичных изделий. Создаваемые в регионах предприятия должны быть инновационно-ориентированы.

Инновации как фактор экономического развития регионов представляют информационно и технически осознанную потребность количественно-качественной трансформации национальной модели хозяйствования, пролонгированную во времени, с одной стороны, а с другой – отвечающую общественным потребностям конкретно-исторического этапа развития. Последнее, а именно сочетание

статике и динамике, порождает противоречие обеспечения экономического роста преимущественно инновационной основе.

Рассматривая инновации не только как фактор экономического развития, но и условие, фактор качественных изменений региональной системы хозяйствования, справедливо говорить о смене линейной модели моделью множественных источников инноваций. В российских реалиях инновационного развития регионов фактически полностью доминирует линейная модель инновационных процессов, которая подразумевает прямолинейное движение от фундаментальных исследований к прикладным и далее к адаптивным изменениям, трансферу технологий, внедрению и распространению инноваций. Оставаясь в границах этой модели, мы обречены на сохранение региональных неравенств в развитии [3].

Региональная инновационная политика относится к числу системообразующих элементов государственного социально-экономического регулирования, обеспечивающих и одновременно задающих стратегический потенциал устойчивости в рамках эволюционирования его количественных и качественных параметров функционирования. Стала очевидной необходимостью развертывания активной промышленной политики, нацеливаемой на технологический прогресс, с использованием находящихся в распоряжении регионов ресурсов.

Обеспечению системности реализации государственной инновационной политики в РФ будет способствовать перенос опыта Японии, Германии, Швеции, Швейцарии, Финляндии на актуализацию роли человеческого капитала в инновационно-ориентированной стратегии страны, а также обеспечение эффективного функционирования инновационной инфраструктуры в части защиты и регламентации прав интеллектуальной собственности и финансового стимулирования интеллектуально-инновационной деятельности в регионах.

Тем не менее, Россия есть Россия. Как был прав классик

«Умом Россию не понять,

Аршином общим не измерить:

У ней особенная статья

В Россию можно только верить» Ф.И. Тютчев

И как бы обнадеживающе ни выглядело инновационное, социально – экономическое ориентированное чудо других стран, наш путь, конечно, будет особым.

По нашему мнению, переход экономики Российской Федерации к инновационной социально ориентированной модели развития — единственно возможный способ обеспечить высокий уровень благосостояния граждан и закрепить геополитическую роль страны как одного из лидеров, формирующих глобальную политическую повестку дня.

В 2011 году Правительство Российской Федерации приняло десятилетнюю Стратегию инновационного развития.

«Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» предусматривает меры по совершенствованию системы образования, популяризации научной, научно-технической и инновационной деятельности, формированию системы государственной поддержки научного и технического творчества детей и молодёжи, обеспечению эффективной реализации программ инновационного развития компаний с государственным участием, формированию механизмов стимулирования спроса на инновации, модернизации структуры сектора исследований и разработок, развитию финансовой инфраструктуры инновационной деятельности, созданию механизмов поддержки правовой охраны результатов перспективных коммерческих разработок российских инновационных компаний, повышению степени интеграции России в мировые процессы создания и использования инноваций, реализации программ развития инновационных территориальных кластеров.

Стратегия предполагает запуск механизмов синергии: общий экономический рост и темпы инновационного развития от года к году должны быть все более взаимосвязаны. Как следствие, появится возможность превратить инновационное развитие в основной источник экономического роста за счет повышения производительности труда и эффективности производства во всех секторах экономики, расширения рынков и повышения конкурентной способности продукции, создания новых отраслей, наращивания инвестиционной активности, роста доходов населения и объемов потребления. Ожидается, что инновационное развитие обеспечит дополнительные 0,8 процентного пункта ежегодного экономического роста сверх инерционного сценария развития уже с 2015 года. С другой стороны, экономический рост расширит возможности для появления новых продуктов и технологий, позволит государству увеличить инвестиции в развитие человеческого капитала (прежде всего в образование и фундаментальную науку), а также в поддержку инноваций, что окажет мультиплицирующее воздействие на темпы инновационного развития [2].

Согласно Стратегии, в сфере научно-технического сотрудничества необходимые ресурсы будут сконцентрированы на ограниченном количестве проектов международной кооперации, использующих принцип разделения рисков. В случае успешной реализации модели инновационного центра «Сколково» этот подход к коммерциализации результатов исследовательской деятельности будет распространен на другие инновационно активные регионы. Вместе с тем продолжится увеличение бюджетных расходов на развитие перспективных технологий и реализацию целевых программ технологического профиля при сокращении пропорции государственного софинансирования.

Таким образом, «Нужно нам переводить нашу экономику на инновационные рельсы. Это ключевая задача всей нашей экономической политики», — подчеркнул Президент РФ В. В. Путин 25 апреля 2013 года в ходе «Прямой линии с Владимиром Путиным». значимое увеличение доли инновационного сектора в экономике страны по-прежнему остается одним из важнейших приоритетов руководства России.

Основы инновационного сектора экономики России созданы. Реализуется «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», принимаются и вводятся в действие соответствующие отраслевые и федеральные программы, институты развития сформировали необходимые механизмы поддержки инновационной деятельности, растет активность частного капитала, идет реформа системы образования и науки. Теперь важно постоянно наращивать набранные темпы, решительно снимать имеющиеся барьеры и вводить в действие новые инструменты.

В рамках первого этапа реализации Стратегии до 2020 г., напоминает кабмин, были проведены: реструктуризация сектора высшего образования, нацеленная на развитие исследований в университетах, углубление кооперации вузов с компаниями реального сектора экономики, программы развития 15 ведущих вузов в рамках проекта «5–100», Президентская программа повышения квалификации инженерных кадров, Программа поддержки граждан, поступивших в ведущие иностранные образовательные организации, «Глобальное образование».

Также в рамках Стратегии до 2020 г. были реорганизованы государственные академии наук, созданы Российский научный фонд, Фонд перспективных исследований, сформирован национальный исследовательский центр «Институт имени Н.Е.Жуковского». Утверждена программа фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2013–2020 гг.

Основным событием исследования этого года стало вхождение в рейтинг новых регионов России: города Севастополя и республики Крым.

Согласно представленным данным, они вошли в топ-30 инновационно-активных регионов России, в группу со средней инновационной активностью, что подтверждает серьезность намерения руководства субъектов в развитии инновационной инфраструктуры.

За прошедший год в Севастополе представлен новый приборостроительный кластер, призванный стимулировать инновационные компании региона к созданию конкурентоспособных продуктов не только в России, но и за рубежом. Разработана инвестиционная стратегия и дорожная карта развития региона, проводятся конкурсы проектов и инновационные мероприятия. В республике наибольшее число инновационно-активных предприятий составили предприятия машиностроения: "Завод "Фиолент", ОАО "Симферопольский завод пластмасс", Феодосийский оптический завод, ООО "Керченский стрелочный завод", ОАО "Машиностроительный завод "СЭЛМА" и другие. В Симферополе создается инновационный кластер, включающий в себя такие направления инноваций как производство строительных материалов, возобновляемой и распределённой энергетики.

Развитие прорывных проектов, таких как "Иннополис" и создание беспилотного транспортно-го средства на базе "КамАЗ" позволили Татарстану продемонстрировать наивысшую динамику - инновационный индекс вырос более чем на 18% по сравнению с прошлым годом.

Сразу на три позиции выросла группа регионов с высокой инновационной активностью. Здесь стоит отметить успехи Пермского края, Калужской и Ярославской областей.

Ярославская область, в свою очередь стала лидером восхождения по позициям рейтинга, переместившись вверх сразу на 18 мест с 41 на 23. В регионе сформирована инновационная инфраструктура (вузы с системой малых инновационных предприятий, бизнес-инкубатор, региональные меры поддержки и др.), работает фармкластер, развиваются социальные инновации – в столице региона функционирует одноименный центр внедрения.

Продолжающиеся в кризисные явления в мировой экономике и угрозы экономической рецессии не просто подтверждают, но и делают все более актуальными выводы, сформулированные в «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». значимость глобальных вызовов для нашей страны не только не снижается, но и серьезно растет. Ускоренное построение инновационной экономики — единственный для России способ снизить зависимость эко-

номики от неустойчивой конъюнктуры на традиционных рынках и обеспечить себе место в клубе ведущих, наиболее развитых стран, определяющих ключевые тренды глобального развития.

В завершение хочется сказать, что инновационный путь развития для России — не вопрос амбиций. Конкуренция в мире усиливается, скорость технологических изменений с каждым годом растет. И Российской Федерации в этом смысле важно не выпасть из общего тренда, использовать имеющийся научный, технологический и кадровый потенциал, войти в уже практически сформировавшееся сообщество инновационно активных развитых стран. Масштабное внедрение инноваций и модернизация российской экономики возможны только при условии максимально тесного сотрудничества государства, науки и бизнеса, вовлечения общества в обсуждение и решение задач инновационного развития. Для этого также необходимо на уровне субъектов РФ проведение институциональной среды для обеспечения роста инновационной активности экономических субъектов, повышения уровня внедрения инноваций во всех сферах жизнедеятельности. Россия может стать вровень с ведущими странами мира как сильная, благополучная и уважаемая держава. Но к своему положению в ряду мировых лидеров она сможет прийти только собственным путем – учитывая мнения и достижения иностранных партнеров, но руководствуясь, прежде всего, собственными государственными и общественными интересами, своим пониманием внутренних и международных реальностей, собственной стратегией и тактикой преобразований в интересах народа России, его безопасности, свободы и процветания.

Список литературы

1 Гохберг Л.М., Кузнецова Т.Е. Инновации как основа экономического роста и укрепления позиций России в глобальной экономике // Вестник международных организаций. 2012. № 2. С. 101-117.

2 Россия: Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» / Выпуск I, Москва – 2013 г.

3 Титов А.Б. Маркетинг и управление инновациями. - СПб.: Питер, 2001. – С. 240

САГАБУТДИНОВА Л.У.

Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SAGABUTDINOVA L.U.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В СТАТУС ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

PROBLEMS OF TRANSITION OF MUNICIPAL HEALTH INSTITUTIONS TO THE STATUS OF STATE INSTITUTIONS

Аннотация

В статье рассматриваются отдельные вопросы организации и качества оказания медицинской помощи в Российской Федерации в рамках принятых федеральных законов «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» и других нормативно-правовых актов.

Abstract

The article are risen some questions of the organization and quality of medical care in the Russian Federation under the adopted federal laws «On Compulsory Health Insurance in the Russian Federation», «On the basis of health people in the Russian Federation», «On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation in connection with improvement of the legal status of state (municipal) institution» and other legal acts.

Ключевые слова: здравоохранение, качество медицинской помощи, проблемы реформирования

Key words: health care, quality of health care, problems of reforming

К оценке систем здравоохранения, функционирующих в различных странах, можно подходить по-разному, используя множество критериев. Цель любой системы здравоохранения – улучшение состояния здоровья населения страны, но даже при такой постановке проблемы стандарты оценки могут быть различны. Лозунг «Здоровье для всех», под которым выступает Всемирная организация здравоохранения (далее – ВОЗ), означает лишь то, что в следующих этому лозунгу странах стремятся достигнуть уровня здоровья населения, которое возможно в конкретных условиях. Чаще всего это далеко не то, о чем мечтает и в чем нуждается большинство граждан страны.

Цель достижения хорошего здоровья, как это формулируется в документах ВОЗ, двояка: «наилучший достижимый средний уровень – хорошее качество – и учитываемое очевидное различие, проявляемое в отношении отдельных лиц и групп, – справедливость». Проще говоря, хотелось бы, чтобы системы здравоохранения в разных странах были организованы так, чтобы они соответствовали ожиданиям населения, чтобы всем оказывали медицинскую помощь одинаково, без дискриминации, адекватно реагируя на каждый запрос [4, с. 15].

Можно не сомневаться, что здравоохранение может достигнуть состояния, близкого к идеальному. Это может случиться, если все граждане, независимо от уровня благосостояния и положения в обществе, – и глава государства, и члены правительства, и богатые, и малообеспеченные люди – будут обращаться в одни и те же медицинские учреждения и получать совершенно одинаковую помощь. Но такой идеальной системы здравоохранения нет ни в одной из стран мира.

Условно говоря, сегодня в мировой практике существует три основных системы здравоохранения и ряд комбинированных, содержащих элементы трех основных в разной интерпретации.

Национальная (государственная) система здравоохранения финансируется из бюджетных средств, собираемых путем налогообложения. Базовый образец данной системы – система Н.А. Семашко, созданная в Советском Союзе, которая была модифицирована в Великобритании и действует в этой стране с 1944 г. под названием системы Бивериджа [4, с. 21].

Сегодня единая государственная система здравоохранения практикуется в девяти европейских странах: Дании, Испании, Финляндии, Великобритании, Греции, Италии, Ирландии, Португалии и Швеции. По всем признакам это наиболее справедливая, ориентированная на интересы широких слоев населения система, в которой ограничены возможности для бизнеса, и это, видимо, главная причина того, что она используется не так широко, как того заслуживает.

Общественная (страховая) система здравоохранения, финансируемая из средств обязательных страховых взносов. Модель страховой медицины, известная как Бисмаркианская, была создана в Германии в 1881 г. В своих базовых позициях она остается неизменной после реформирования, проведенного согласно «Имперскому указу о медицинском страховании» в 1924 г. В настоящее время система медицинского страхования используется в 25 странах, где проживает около 1 млрд чел, что составляет почти 18% населения земного шара. В Австрии, Бельгии, Франции и Люксембурге финансирование осуществляется через систему социального страхования, которая распространяется на все население. В Нидерландах им охвачено 70% населения, в Германии 85% населения пользуется обязательным страхованием.

В Бельгии, Италии, Норвегии и Франции размеры страхового взноса зависят от дохода, что позволяет реально осуществлять принцип солидарной справедливости. В ряде других стран этот взнос фиксирован и одинаков для всех граждан независимо от дохода. Это создает условия, при которых эффективность данной системы здравоохранения в разных странах проявляется по-разному [4, с.25].

Здравоохранение, основанное на частной (добровольной) системе страхования, осуществляется преимущественно на средства, собираемые от граждан, страхующих самих себя из собственных доходов частным образом. Формы частного страхования весьма многообразны и доступны лишь хорошо обеспеченным слоям населения. В Нидерландах частным страхованием охвачено 40% населения; в Бельгии оно используется для оплаты тех услуг, которые не входят в схемы национального медицинского страхования.

Вполне очевидно, что данная система поддерживает процесс расслоения общества по уровню материального достатка и наиболее благоприятна для тех, кто делает бизнес на здоровье. Ее могут позволить себе государства, где проводится активная политика выравнивания уровня доходов граждан главным образом за счет прогрессивной шкалы налогообложения.

Страны Северной Европы – Дания, Финляндия, Исландия, Норвегия и Швеция – в стремлении к созданию «государств всеобщего благоденствия» выработали собственные варианты государственной системы здравоохранения, признаваемые одними из наиболее справедливых в мировой практике. В 1970-1980-е гг. в странах Южной Европы (Греция, Италия, Португалия, Испания и Турция) государственные службы здравоохранения стали сосуществовать с сильным и разнообразным по укладу частным сектором. Во всех странах Европы, начиная с Португалии (1975 г.), Италии (1979 г.), Греции (1983 г.) и Испании (1986 г.), реформировали системы здравоохранения, перейдя от модели страховой медицины к государственной службе охраны здоровья [4, с.27].

В России центром всех перемен и модернизаций являются исключительно административные ресурсы: органы управления здравоохранением, медицинские организации, система финансирования. По-прежнему вне этого процесса остается правовой статус врача и его взаимодействие с пациентом. До сих пор в органах государственного управления нет понимания того, что базисом здравоохранения является система «пациент – врач», а все остальное является дополнительной надстройкой к этому базису. По мнению медицинского сообщества, юридическая самостоятельность и социально-экономическая ответственность специально подготовленного медицинского персонала должны стать краеугольным камнем модернизации национальной системы здравоохранения России [3].

Все муниципальные учреждения здравоохранения в Российской Федерации согласно Федерального закона от 29 ноября 2010 года № 313-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» в связи с принятием Федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» в 2016 году станут государственными, данная реорганизация преследует следующие цели:

- 1 Выстроить единую вертикаль медицинской власти (все будет в подчинении Минздрава РФ);
- 2 Единый критерий подхода управления и финансирования;
- 3 Повысить и усилить эффективность государственного контроля;
- 4 Обеспечить новое качество российского здравоохранения.

Постепенно процесс перехода муниципальной медицины на региональный уровень набирает обороты во всех субъектах Российской Федерации и в каждом из них будет реализован свой подход к передаче полномочий. Сегодня многие, особенно дотационные муниципалитеты готовы на вполне законных основаниях передать на уровень субъекта весьма сложную, хлопотную, затратную отрасль муниципального хозяйства, при этом еще и сохранив для выполнения других задач местного уровня существенный объем финансирования.

Столь значительная реформа по передаче учреждений на региональный уровень должна иметь какую-то цель, и по нашему мнению, может быть оправдана только целью улучшения качества оказания медицинской помощи.

Комаров Ю.М. доктор медицинских наук профессор, Фрэнсис К. Нотсон доктор медицинских наук профессор, Элизабет МакГлинн кандидат юридических наук и др. выделяют основные характеристики качества медицинской помощи: адекватность, доступность, преемственность и непрерывность, действенность, результативность, эффективность, безопасность, своевременность, способность удовлетворять ожидания и потребности, стабильность процесса и результата, постоянное совершенствование и улучшение [3].

Происходящие изменения в структуре системы здравоохранения способствуют смещению акцента в пользу качества лечебно-диагностических услуг. В этой связи возрастает потребность в надежных руководствах для оценки и сопоставления стоимости и качества медицинских услуг.

В то же время остаются важные вопросы, на которые до сих пор нет однозначных ответов в нормативной правовой базе российского здравоохранения.

Однако передача полномочий по организации первичной медико-санитарной и скорой медицинской помощи из ведения муниципальных образований в ведение субъектов Российской Федерации пока не может быть однозначно оценена, в первую очередь, с позиций эффективности такого решения. Некоторое недоумение вызывает известная поспешность такого значительного перераспределения полномочий в области оказания медицинской помощи: без широкого обсуждения со специалистами системы здравоохранения, представителями органов местного самоуправления и общественными организациями, и без осуществления весьма желательного пилотного проекта.

Наибольшую опасность при реализации такого решения представляет возможное усложнение бюрократических процедур вследствие большей удаленности органов управления от лечебных учреждений, ухудшение обратной связи с потребителями медицинских услуг. Вероятно, органам государственной власти субъектов Российской Федерации придется создавать в муниципальных образова-

ях дополнительные управленческие структуры, которые будут руководить процессами обеспечения учреждений здравоохранения услугами ЖКХ, текущего содержания и снабжения, капитального ремонта и реконструкции, строительства зданий и сооружений и т.п. Учитывая, что решение всех этих вопросов все равно невозможно без участия местной власти; а участие утратит необходимую формальную основу, возможно создание почвы для всякого рода конфликтных ситуаций, пострадавшим от которого окажется население [5].

Если не произойдет делегирования – то надо четко понимать, что региональный бюджет должен будет взять эти затраты на себя, в том числе сверх тех нормативов, по которым сегодня выделяются средства на отрасль здравоохранения.

Национальная медицинская палата ответственно и профессионально констатирует, что в целом ситуация в состоянии здоровья населения в Российской Федерации не улучшается, несмотря на предпринимаемые на государственном уровне меры по увеличению финансирования отрасли и улучшению оснащенности лечебно-профилактических учреждений. Практически все профессиональные прогнозы по угрозам и опасностям, связанные с несовершенством мер по охране здоровья населения, сформулированные в решениях и выводах предшествующих съездов врачей, подтвердились. По важнейшим демографическим, социально-экономическим показателям, определяющим уровень здоровья населения и эффективность здравоохранения, страна стала занимать еще более неподобающее место среди самых отсталых стран мира [4, с.63].

В связи с недостаточным государственным контролем и несовершенством управления медицинская помощь становится все более платной, менее доступной населению, недостаточно качественной. Рост цен на лекарственные средства существенно опережает инфляцию, значительных масштабов достигли пронизавшие всю систему здравоохранения коррупция и мздоимство, о чем свидетельствуют неоднократные и не опровергнутые публикации в средствах массовой информации. Врачи, включая главных врачей, становятся заложниками проводимой в сфере здравоохранения политики, направленной на перекладывание государственных обязательств, в т. ч. финансовых, на плечи работодателей и пациентов, и не могут объяснить пациентам причины ухудшения и низкой доступности практически всех видов медицинской помощи и лекарственного обеспечения.

Необходимо признать, что пока обществу, политическому руководству нашей страны и врачебному сообществу России не удастся приостановить продолжающуюся социально-экономическую, профессиональную и нравственно-этическую деградацию системы здравоохранения. Некомпетентность и непрофессионализм постепенно захватывают многие ведомства, постепенно размывая и разрушая их, становясь угрозой для всей государственной системы современной России. По нашему мнению, эти угрозы всецело связаны с попытками сохранить распределительный характер финансирования, в частности, в системе здравоохранения, в условиях сложившегося перехода в стране в целом к иным механизмам обращения финансовых ресурсов в экономике [4, с.68].

Принимаемые властью не всегда обоснованные решения в сфере здравоохранения не воспринимаются медицинскими работниками, выполняются ими лишь в той мере, в которой наемные работники должны выполнять свои функциональные обязанности, и пропорционально той несправедливо низкой оценке и оплате труда, которая существует.

Работники муниципальных учреждений здравоохранения имеют муниципальные льготы (доплаты работникам скорой медицинской помощи, предоставление мест в детских дошкольных учреждениях, возможность участия в программе Доступное жилье и др.). Без делегирования полномочий по организации оказания медицинской помощи населению муниципальному образованию оснований для дальнейшего предоставления муниципальных льгот медикам не будет. Муниципальная власть прекратит заниматься вопросами обеспечения медицинскими кадрами учреждений здравоохранения своих территорий, перенеся эту ответственность на уровень субъекта РФ.

Немаловажным является и вопрос управления муниципальным здравоохранением. Очевидно, что для оперативного управления такого значительного числа учреждений в любом случае будет необходимо либо значительное расширение штатного расписания отделов Министерства здравоохранения либо создание какого-либо структурного подразделения министерства. В любом случае это повлечет за собой увеличение затрат регионального бюджета на содержание органа управления [6].

Конечно, возможно и иное развитие ситуации: можно сохранить существующий порядок вещей, наделив органы местного самоуправления теми же полномочиями в области здравоохранения, но уже как отдельными государственными полномочиями. Подобным образом произошло с полномочиями по опеке и попечительству, переданными из ведения муниципальных образований в ведение субъектов Российской Федерации в 2006 году (в подавляющем большинстве субъектов Федерации указанные полномочия были возвращены в муниципалитеты, но уже путем наделения органов мест-

ного самоуправления соответствующими государственными полномочиями субъектов Российской Федерации) [6].

Возможная формулировка полномочия в законе субъекта «Наделить государственным полномочием субъекта РФ по решению вопросов организации оказания медицинской помощи (за исключением специализированной медицинской помощи в кожно-венерологических, противотуберкулезных, наркологических, онкологических диспансерах, домах ребенка, центрах по борьбе с СПИД и другими инфекционными заболеваниями и других специализированных медицинских учреждениях) в соответствии с территориальной программой государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи».

Целый ряд субъектов РФ уже пошли по этому пути, закрепив расходы на эти цели в региональных бюджетах, тем более, что согласно Федеральному закону от 29 ноября 2010 г № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании граждан в Российской Федерации» с 2016 года отрасль перейдет на одноканальное финансирование из средств ФОМС. Кроме того, в соответствии с тем же законом, с 2016 года на финансирование за счет средств ФОМС уйдет скорая медицинская помощь.

Национальная медицинская палата в очередной раз отмечает, что медицинская деятельность не может обходиться без самоуправления в профессии. Именно профессиональные корпоративные организации, объединенные в движение врачей, должны говорить от имени и по поручению врачебного сообщества, отвечать за то, чтобы во врачебном сообществе находились только те специалисты, которые соответствуют установленным профессиональным сообществом и государством требованиям к профессиональной готовности [3, с.78].

Государственно-общественное управление здравоохранением – практическое претворение идей, заложенных в Медико-социальную хартию врачей России, разработанную Российской медицинской ассоциацией, – по существу это соединение прошлого отечественного и лучшего международного опыта системного развития здравоохранения (медицинской науки и практики) и современного демократического гражданского общества.

В современном мире состояние здоровья населения определяет потенциал устойчивости и стабильности государства на геополитическом пространстве и является значимым фактором национальной безопасности. Не случайно во многих странах охрана здоровья вышла далеко за рамки одной отрасли и превратилась в политическую проблему, курируемую первыми лицами государства. Общественное здоровье должно рассматриваться аналитиками, политическими элитами и обществом в качестве главного управляемого стратегического ресурса государства.

Принципиально важным для государства решением является признание здравоохранения производительной, а не обслуживающей сферой деятельности: «возвращенное и сохраненное здоровье» надо рассматривать как продукт, имеющий наивысшую ценность для общества и государства, как потенциал, доступный экономическому и иному измерению и оценке. Руководство страны призывает к использованию всех имеющихся ресурсов, интеллектуального и профессионального потенциала не для «косметического ремонта и примитивного приспособления», а для глубокой модернизации, восприятия всего передового международного опыта, достижения соответствия международно признаваемым нормам и принципам социальной ответственности в целях обеспечения устойчивого развития. В этом отношении разработанная система государственно-общественного управления здравоохранением является хорошей основой [7].

Список литературы

- 1 Об обязательном медицинском страховании граждан в Российской Федерации: федеральный закон от 29 ноября 2010 г № 326-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
- 2 Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации : федеральный закон от 21 ноября 2011 года № 323-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
- 3 Александрова О.Ю. Организация работы ЛПУ // Здравоохранение журнал для руководителей. - 2013. - № 2.
- 4 Капитоненко Н.А. Актуальные вопросы управления здравоохранением субъекта РФ в условиях разграничения полномочий между уровнями власти и реализации Федерального закона 83-ФЗ [Текст] / Н.А. Капитоненко, С.Н. Киселев, Ю.В. Кирик // Региональная научно-практическая конференция «Современные проблемы организации пульмонологической помощи населению в условиях Дальневосточного региона». 25 мая. 2012 г. г. Благовещенск. / Бюллетень физиологии и патологии дыхания. - Выпуск. 44. - 2012. - С.8-13.
- 5 Перезовова О.В. Роль экономических перемен в системе профессиональной подготовки менеджеров // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2015. № 2. С. 144-150.

6 Перезова О.В., Лазарева В.Н. Инновационно-ориентированный подход в подготовке управленческих кадров // Социум и власть. № 2 (52). 2015.

7 Перезова О.В. Бизнес-задачи вузов в экономике и управлении нового времени // Экономика и управление нового времени: проблемы, тенденции, перспективы: монография / под ред. Т.И. Бухтияровой – Челябинск: Челябинский Дом печати, 2015. –172 с.

САМОРОДОВА Ю.В.

Уральский государственный университет физической культуры

SAMORODOVA Y.V.

The Ural State University of Physical Culture

РЕЙТИНГ КАК ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНИВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ ОТРАСЛИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

HOW TECHNOLOGY ASSESSMENT RATING PERFORMANCE IN THE FIELD OF PHYSICAL EDUCATION AND SPORT

Аннотация

Большое внимание со стороны государства уделяется отрасли физической культуры и спорта, разрабатываются и внедряются программы и законы, создаются проекты и рейтинги эффективности деятельности спортивных организаций в отрасли физической культуры и спорта. В статье рассмотрено значение рейтинга для оценки эффективности деятельности. Выделены приоритетные направления развития отрасли физической культуры и спорта.

Abstract

Much attention is paid to the state of physical culture and sport, develop and implement programs and laws, create a project and ratings of the effectiveness of the sports organizations in the industry Physical Culture and Sport. The article discusses the importance of the rating to assess the effectiveness deyatelnosti. Vydeleny priority directions of development of physical culture and sports.

Ключевые слова: рейтинг, физическая культура и спорт, стратегия.

Keywords: rating, physical Culture and sport, strategy.

Государственная политика в сфере физическая культура и спорт (далее ФКиС), стратегически ориентирована на создание условий, ориентирующих граждан на здоровый образ жизни, в том числе на занятия ФКиС, развитие спортивной инфраструктуры, а также повышение конкурентоспособности российского спорта.

Реализация стратегической цели не возможно без ключевых элементов:

- развитие инфраструктуры для занятий массовым спортом в образовательных учреждениях, по месту жительства, расширение количества спортивных сооружений;
- развитие системы дополнительного образования в ФКиС, создание детских спортивных школ, секций и спортивных клубов для детей и взрослых;
- осуществление комплекса мер по материально-техническому оснащению и кадровому обеспечению, нормативно-правовое обеспечение,
- реализация информационной политики в целях повышения интереса граждан к занятиям ФКиС;
- развитие системы проведения массовых физкультурных и спортивных соревнований;
- повышение конкурентоспособности российского спорта на международной спортивной арене;
- модернизация системы подготовки спортивного резерва, научно-педагогических кадров в сфере спорта высших достижений, формирование системы непрерывной подготовки тренерско-преподавательского состава;

- развитие инфраструктуры спортивных центров по различным видам спорта, в том числе баз олимпийской подготовки;
- обеспечение разработки и внедрения новых эффективных физкультурно-спортивных технологий, модернизация системы научно-методического и медико-биологического обеспечения сборных команд страны.

На сегодняшний день уделяется большое внимание со стороны государства отрасли физической культуры и спорта, разрабатываются и внедряются программы и законы, создаются проекты и рейтинги эффективности деятельности спортивных организаций в ФКиС. Менеджмент в отрасли ФКиС представляет направленную профессиональную деятельность, которая нацелена на достижение целей и реализацию поставленных задач.

К числу приоритетных направлений развития физической культуры и спорта в целом относятся [1]:

- 1 вовлечение населения в регулярные занятия ФКиС;
- 2 повышение доступности объектов спорта, в том числе для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов;
- 3 совершенствование системы подготовки спортивного резерва.

Деятельность Министерства по ФКиС по Челябинской области направлена на реализацию поручений Президента и Правительства РФ по стратегическому развитию отрасли, и задач поставленных в ежегодном послании Губернатора Челябинской области Законодательному Собранию, связанных с обеспечением мер по повышению роли и возможностей ФКиС в социально-экономическом развитии области.

В Челябинской области наблюдается повышение интереса различных категорий населения к занятиям ФКиС, прослеживается модернизация системы физического воспитания различных категорий и групп населения, совершенствование пропаганды ФКиС как важнейшей составляющей здорового образа жизни, а так же создание и развитие доступной для жителей Челябинской области инфраструктуры сферы ФКиС. За последние годы стратегические направления осуществляемые органами исполнительной власти, муниципальными образованиями, общественными объединениями обеспечивает динамичное развитие физкультурно-спортивного движения.

В начале марта было принято положение об организации и проведении независимой оценки качества работы организаций, оказывающих социальные услуги в сфере физической культуры и спорта в Челябинской области.

Рейтинги используются для оценки различных объектов вследствие того, что одной позицией определяется множество характеристик, но это не абсолютно объективный метод оценки, т.к. рейтинги определяются по изначально заданным параметрам на основе отдельно взятых срезов. Поэтому, если аналогичный анализ проводить, взяв за основу другие показатели, распределение мест в рейтинговой системе может существенно измениться [2].

Существенным фактором, определяющим развитие физической культуры и спорта, является материально-техническое обеспечение. К материально-технической базе ФКиС относятся физкультурно-оздоровительные, спортивные и спортивно-технические сооружения, предназначенные для занятий граждан физическими упражнениями, спортом и проведения спортивных зрелищных мероприятий; предприятия спортивной промышленности, осуществляющие свою деятельность на основании лицензий на производство продукции физкультурно-спортивного назначения, изготавливающие спортивные товары, оборудование, инвентарь и другое спортивное имущество, находящееся в распоряжении хозяйственных, профсоюзных, физкультурных и прочих организаций или в собственности отдельных граждан.

Рейтингование проводился среди следующих учреждений [3]:

- центры олимпийской подготовки;
- спортивные сооружения;
- детские спортивные школы;
- спортивные клубы.

Работа участников независимой оценки организаций, оказывающих социальные услуги в ФКиС, проводилась на добровольной основе, на принципах открытости и партнерстве в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Выделим основные этапы по оценке и рейтингованию, которые были предложены [4]:

- 1 Формирование перечня организаций, участвующих в системе независимой оценки качества.
- 2 Сбор и обобщение информации о качестве работы организаций.
- 3 Формирование рейтингов качества работы организаций.

4 Общественное обсуждение результатов оценки качества работы организаций.

5 Подготовка предложений по повышению качества работы организаций и представление их в адрес заинтересованных организаций и ведомств.

В качестве информационной базы и основы для проведения независимой оценки качества работы организаций, оказывающих социальные услуги в сфере ФКиС были использованы [5] :

- данные федерального статистического наблюдения по формам 5-ФК и 3-АФК;
- дополнительные сведения, предоставляемые организациями в соответствии с критериями и показателями эффективности работы организаций;
- информация и сведения, размещенные на сайте организации в сети Интернет;
- информация и сведения, полученные в ходе изучения общественного мнения и мониторинга деятельности организаций.

Основными показателями по которым был проведен анализ эффективности деятельности организаций и учреждений в сфере физической культуры и спорта [6] :

1 Показатели, характеризующие качество оказания услуг;

– число обоснованных жалоб получателей услуг на качество услуг, предоставленных учреждением;

– количество зарегистрированных случаев травматизма;

– доля штатных тренеров, инструкторов и т.д., имеющих первую и высшую квалификационную категорию, от общего количества штатных;

– доля денежных средств потраченных на материально-техническое обеспечение учреждения, от общих расходов на содержание учреждения.

2 Показатели, характеризующие результативность оказания услуг;

– сохранность контингента;

– доля обучающихся, воспитанников, получивших спортивный разряд, спортивное звание.

После получения и обработки всей необходимой информации и в соответствии с критериями и показателями эффективности работы организаций данные сведения в обобщенном виде были направлены в Общественные советы, Общественным операторам соответствующего уровня для организации работы и использования при оценке качества работы организаций, оказывающих социальные услуги. Мониторинг, сбор и обобщение сведений, размещенных на сайтах организаций в сети Интернет, изучение общественного мнения и деятельности организаций проводился Общественным советом, общественным оператором самостоятельно, при организационной, информационной и методической поддержке органов исполнительной власти и органов местного самоуправления соответствующего уровня.

В настоящее время остается вопрос об аргументированности полученных результатов общего рейтинга, предложенным Министерством спорта Челябинской области. Данный рейтинг должен позволить организациям подготовить объективное основание для обоснованных политических и управленческих решений, оценить и обеспечить высокое качество исполнения программ, дальнейшего совершенствования деятельности организаций, оказывающих социальные услуги в сфере ФКиС.

Список литературы

1 Что такое рейтинг // Информационный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://www.kakprosto.ru/kak-82624-chto-takoe-reyting>

2 Государственная программа Челябинской области «Развитие физической культуры и спорта в Челябинской области» на 2015-2017 годы // Официальный сайт Министерства по физической культуре и спорту Челябинской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.chelsport.ru>.

3 Положение об организации и проведении независимой оценки качества работы организаций, оказывающих социальные услуги в сфере физической культуры и спорта на территории Челябинской области от 05.03.2015.

4 Приказ Минспорта Челябинской области от 05 марта 2015г. № 12Ю «Об организации независимой оценки качества работы организаций, оказывающих социальные услуги в сфере физической культуры и спорта».

5 Показатели, характеризующие эффективность деятельности детско-юношеских спортивных школ, центров олимпийской подготовки и спортивных клубов, оказывающих социальные услуги в сфере физической культуры и спорта // Официальный сайт Министерства по физической культуре и спорту Челябинской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://chelsport.ru/htmlpages/Show/official/otzenka>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИИ

IMPROVING THE ORGANIZATION OF MULTIMODAL TRANSPORTATION IN RUSSIAN

Аннотация

В настоящее время актуальным становится вопросы, связанные с перспективами развития новых транспортных проектов и модернизации существующей инфраструктуры, что делает еще более значимой задачу организации эффективного управления мультимодальными транспортными потоками в РФ. В статье рассмотрены ключевые особенности мультимодальной транспортной системы, её значимость, проанализирован опыт сделанного в этом направлении. Предложены пути совершенствования организации мультимодальных перевозок грузов в России и необходимые условия для их реализации.

Abstract

Now to become aktoualny the questions connected with prospects of development of new transport projects and modernizations of the existing infrastructure that does even more significant a task of the organization of effective management of multimodal transport streams in the Russian Federation. In article key features of multimodal transport system, its importance are considered, experience made in this direction is analysed. Ways of improvement of the organization of multimodal transportation of goods in Russia and necessary conditions for their realization are offered.

Ключевые слова: логистика, транспортировка, мультимодальная перевозка

Keywords: Logistics , transportation , multimodal transportation

Как в развитых государствах, так и в России, транспорт является важнейшей фундаментальной частью производственной и социально-значимой инфраструктуры, одной из основных отраслей экономики страны. Транспортные сети соединяют все части страны, что является необходимым условием целостности ее экономического пространства. Они объединяют страну с мировой экономикой, являясь материальной базой обеспечения внешнеэкономических связей РФ и ее интеграции в мировое сообщество.

Роль организации эффективной деятельности на транспорте чрезвычайно высока для промышленного комплекса государства. Совершенствование процессов функционирования с большой степенью воздействует на отдачу и конкурентоспособность производства. Выгодное географическое расположение между Европой и Азией позволяет Российской Федерации получать высокие доходы как от экспорта логистических услуг, так и от осуществления транзитных перевозок по своим транспортным коммуникация.

Транспортировка – одна из ключевых логистических функций связанная с перемещением продукции транспортным средством по определенной технологии в цепи поставок и состоящая из логистических операций и функций, включая экспедирование, грузопереработку, упаковку, передачу прав и собственности на груз, страхование рисков, таможенные процедуры и т. п. [3, 7].

Перспективы формирования новейших транспортных проектов и модернизации существующей инфраструктур, в последние годы стали особенно актуальными, делая еще более значимой задачу организации эффективного менеджмента мультимодальными транспортными потоками.

Итак, мультимодальны грузоперевозки – это популярный способ перевозки на внутригосударственных и международных направлениях сборных и комплектных грузов, сформированный на последовательном использовании разных видов транспорта. Мультимодальные перевозки используют только тогда, когда доставить груз только одним транспортным средством нельзя. При смешанных перевозках важно оптимизировать цену и сроки доставки, сделать ее более качественной процесс доставки [5, с.36].

Мультимодальная перевозка может быть авиационной, морской, железнодорожной или автомобильной, в зависимости от того, какой транспорт доминирует. Морской транспорт из предложенных является доминирующим способом перевозки грузов. При этом, мультимодальные грузоперевозки условно можно поделить на транспортировку по территории одного государства, и на транспортировку по территории двух и большее государств.

Достоинства мультимодальных грузоперевозок:

– Транспортировка осуществляется одной фирмой, это уменьшает сроки проведения транспортных операций, позволяет использовать логистические технологии, способствует избавлению от проблем и лишних затрат при систематизации транспортного процесса;

– В значительной степени мультимодальные перевозки сокращают цену транспортных услуг, повышается безопасность транспортировки товаров;

– Эта разновидность перевозок позволяет выбрать эффективный вариант доставки товара на каждом этапе в зависимости от денежных возможностей, сроков получения заказа и других обстоятельств;

– Значимо и то, что мультимодальные грузоперевозки позволяют выбрать разновидность доставки для каждого индивидуального случая, заказа, компании. Так же, на всех этапах проводится полный контроль следования товара, его погрузки, разгрузки, складирования.

Мультимодальная перевозка осуществляется на основании договора смешанной перевозки, из места в одной стране, где грузы поступают в ведение оператора смешанной перевозки, до обусловленного места доставки в другой стране. При этом оператор смешанной перевозки, который организует перевозку, берет на себя ответственность за всю перевозку и выдает документ мультимодальной перевозки. Безопасность смешанной перевозки опасных грузов может быть обеспечена, если рассматривать смешанную перевозку как единый процесс. Следовательно, организовывать и нести ответственность за перевозку должна одна организация. В качестве такой организации выступает оператор мультимодальной перевозки. [2]



Рисунок – Схема организации мультимодальных перевозок

В мультимодальной системе перевозок благодаря эмергентному эффекту результат деятельности системы оказывается больше, чем сложение частных результатов. Значимым принципом оптимальным взаимодействия всех звеньев транспортной цепи является желание партнеров к взаимодействию на базе понимания своего места в логистической транспортной системе. Возможность применения современных технологий транспортного процесса определяется степенью развития транспортной системы страны, которую можно разделить на два главных элемента - терминалы и транспортные сети.

При отдельных транспортировках, обычно, большое внимание уделяется совершенствованию инфраструктурных перевозчиков. В логистической транспортной системе особое внимание от-

водиться логистическим хамам, так как эффективность этой системы и сама возможность ее функционирования (из-за различной мощности грузопотоков и скорости доставки) зависит от наличия места в транспортной системе и функций терминалов, обеспечивающих обработку материальных потоков. Комплексное развитие транспортной инфраструктуры базируется на стандартизации комплектов грузов (таре), транспортных средств, погрузочно-разгрузочных машин и оборудования.

Можно выделить три пути развития мультимодального транспорта: технологический, экологический и экономический.

Экономический путь развития – рост объемов мировой торговли, формирование мирового рынка, рост конкуренции на рынке транспортных услуг, обусловивший стремление транспортных компаний к сокращению издержек на перевозку и их ориентацию на комплексное решение проблем потребителя.

Технологический путь развития – отставание технологического уровня транспортных отраслей от уровня промышленного производства, долго препятствовавшее стандартизации процессов транспортного обслуживания (включая саму перевозку, а также погрузочно-разгрузочные операции), было преодолено в рамках так называемой контейнерной революции, результатом которой стала стандартизация транспортной инфраструктуры и оборудования.

Экологический путь развития – автомобильный транспорт, который является основной альтернативой мультимодальных перевозок на небольших расстояниях, является основной причиной загрязнения окружающей среды в экономически развитых странах. Мультимодальная перевозка, выполняемая с помощью железнодорожного или водного транспорта, является более «чистой» и, следовательно, предпочтительной с точки зрения органов власти, которые в рамках экономической политики предусматривают меры регулирования, нацеленные на развитие экологически чистых видов транспорта.

Развитию мультимодальных перевозок во многом способствовала так называемая теория Хинтерланда, которая в настоящее время является общепринятой в Европе концепцией развития транспортной системы страны. Краеугольным камнем этой теории является концепция главного порта, которая предполагает сосредоточение усилий государства и частных инвесторов на развитии инфраструктуры и прилегающих коммуникаций порта, через который проходят основные товаропотоки как в экспортном, так и в импортном направлении.

Информационно-компьютерное оснащение транспортного процесса оказывает огромное влияние на мультимодальные перевозки. Для интеграции России в мировое информационное пространство (в том числе и в транспортной сфере) нельзя обойтись без использования в логистике передовых международных стандартов электронного обмена данными EDI (электронный обмен данными), EDIFACT (система стандартов электронного обмена данными), совершенствования безбумажного электронного документооборота.

Исходя из огромного значения экспорта и необходимость поэтапного повышения грузооборота в рамках транснациональных транспортных коридоров, задачи эффективной организации транспортировки товаров в международном направлении становятся особенно значимым, как в рамках определенного промышленного объекта, так и в масштабе страны.

Ввиду вступления в силу федерального закона РФ №115 «О концессионных соглашениях» и усердной работой государства в направлении привлечения частных инвестиций в проекты концессий, в транспортной сфере, задачи эффективной оценки, расчета и стандартизации схем мультимодальных грузоперевозок выходят на ведущую роль.

На сегодняшний день рынок международных транспортировок в РФ шаг за шагом изменяет свою структуру. Стабильное увлечение показывают позиции мультимодальной транспортировки продукции. Однако, для реального прогресса в этой сферы транспортных услуг необходимо масштабное строительство логистических терминалов по всей России и их постоянное финансирование. Наряду с этим, первостепенное значение нужно уделять интеграции деятельности таких центров в мировую транспортную систему, поскольку эта мера сделает возможным использование транспортных ресурсы и сами логистические методики более эффективными.

Не так давно была утверждена транспортная стратегия России до 2020 года, которая предусматривает совершенствование государственно-частного партнерства в сфере внутренних и международных грузоперевозок. При этом государство берет под свою опеку дорожное строительство и развитие дорожной инфраструктуры, а частный бизнес – сооружение складских помещений, логистических транспортно-грузовых центров [1].

Исходя из вышеизложенного, можно дать следующие рекомендации для совершенствования мультимодальной системы перевозок в Российской Федерации:

– Необходимо дать оценки конкурентной позиции на основе методов логистического маркетинга путем организации комплексного подхода в условиях активно развивающихся потребностей клиентов в многообразии и качестве логистических услуг;

– Разработать логистические методы оценки эффективности организации мультимодальных грузоперевозок;

– Улучшить методы анализа использования материально-технической базы и капиталов, необходимых для организации мультимодальных грузоперевозок с участием железнодорожного, автомобильного и морского транспорта.

– Разработать формы кооперации с различными участниками перевозки и рассчитать инвестиционный ресурс для данных форм взаимодействия

Подводя итог, на сегодняшний день поставлена задача в научной разработке методов эффективной организации деятельности предприятия при планировании и реализации мультимодальных логистических проектов.

Список литературы

1 Распоряжение Правительства РФ от 22 ноября 2008 г. №1734(ред. от 11.06.2014) «Транспортная стратегия РФ на период до 2030 года».

2 Анненков, А.В. Организация производства и управление транспортной компанией в условиях конкуренции на транспортном рынке / А.В. Анненков. - М.: РГОУПС, 2013. - 245 с.

3 Гаджинский, А.М. Основы логистики: Учеб. пособие./ А.М. Гаджинский. - М.: ГАУ, 2003.- 170 с.

4 Джонсонс, Дж. Современная логистика: пер. с англ. / Дж. Джонсонс. – 7-е изд. – М.: Вильямс, 2010. – 109 с.

5 Клепиков, В.В. Проблемы и задачи, стоящие перед российскими транспортными предприятиями при организации экспортных грузопотоков /В.В.Клепиков. // Наука транспорта. – 2012. – № 24. – С. 34-45.

6 Лимонов, Э.Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки/ Э.Л. Лимонов, - СПб.: Наука, 2011. – 210 с.

7 Земцова Е. М., Макарова Е. В. Возвратная логистика: понятие, объекты, организационные ошибки Российских компаний //Актуальные вопросы развития России в исследованиях студентов: управленческий, правовой и социально-экономический аспекты: Материалы XIII Всероссийской студенче. – 2015. – С. 115.

ШЕЛОНЦЕВА Е.С., МАЗУНИНА Т.А.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Пермский институт (филиал)

SHELONTSEVA E.S., MAZUNINA T.A.

Plekhanov Russian University of Economics
Perm branch

К ВОПРОСУ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКСПЕРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

TO A QUESTION OF DEVELOPMENT AND INTRODUCTION INNOVATION IN THE ACTIVITIES OF EXPERT ORGANIZATIONS

Аннотация

Инновации в сфере услуг — это будущее постиндустриального общества. В статье предложено внедрение инноваций в деятельность экспертных организаций на примере разработки и регистрации информационной базы данных по товарной экспертизе обуви. В нее будут занесены нормативные и правовые документы, описание дефектов обуви, причины их образования и т.д.

Abstract

Innovation in the services sector - is the future of post-industrial society. The article prompted innovation in the activities of expert organizations, namely the creation of a database of footwear. It will be included regulatory and legal documents (eg, GOST, technical regulations of the Customs Union), a description of the defects of shoes and the reasons for their education, etc.

Ключевые слова: инновация, экспертная организация.

Keywords: innovation, expert organization.

Инновации, что это? Одни считают, что инновации – это новые технические и технологические решения, в результате которых появляются новые продукты или новые технологии, т.е. то, что связано с промышленным производством.

Другие, наоборот, к ним относят любые нововведения, которые связаны с развитием промышленного производства (внедрение новой техники и технологии; методы организации производства, управления предприятием), т.е. все те новые решения, которые повышают экономическую эффективность и способствуют решению социальных задач и, что особенно важно в условиях рынка, обеспечивают финансовую устойчивость предприятия [6].

По нашему мнению, наиболее правильным подходом к определению инноваций является вторая точка зрения. В этом случае к инновациям можно отнести и другие виды новшеств: продуктовые инновации (это могут быть принципиально новые и улучшенные виды продукции); инновационные услуги (новые виды услуг в здравоохранении, образовании); социальные, кадровые инновации; инновации в производственных системах.

Безусловно, все рассмотренные виды инноваций на предприятиях действуют не изолированно, а во взаимосвязи друг с другом.

Внедрение инноваций в организацию требует творческого подхода и обладает высокой степенью риска. Оно позволяет получать экономическую, социальную и хозяйственную выгоду, что связано с проникновением на инновационный рынок, использованием новшества на предприятии в первый раз, даже если оно использовалось где-то ранее [2].

Инновационная деятельность включает стратегический анализ ретроспективы и перспективы инноваций, разработку инновационной политики, составление плана инноваций, материальное стимулирование творчества персонала.

В качестве инновации в сфере услуг выступает результат деятельности (сервисный продукт, технология или ее отдельные элементы, новая организация сервисной деятельности и т.д.), который способен более эффективно удовлетворять потребности потребителей.

Современный подход к инновациям в сфере услуг все в большей степени базируется на рассмотрении инноваций как некоторого процесса. Основной акцент делается на процесс обновления и постоянного улучшения. Инновации в области процессов – необходимый элемент развития компании, работающей в сфере услуг [3].

Инновационная деятельность, как правило, характеризуется достаточно высокой степенью неопределенности и риска, поэтому важными принципами системы финансирования инноваций являются множественность источников, гибкость и адаптивность к быстро меняющейся, турбулентной среде инновационных процессов.

Можно утверждать, что инновационная деятельность в сфере услуг по своей направленности должна не только охватывать сферу производства товаров и сферу их потребления в целом, но и отслеживать особенности конкретных потребителей, что, в конечном счете, обуславливает необходимость программного подхода, предусматривающего прогнозирование, избирательность и адресность, рациональность использования всех типов ресурсов [4].

Инновационная деятельность в сфере услуг должна быть связана с прогнозируемым результатом, который приводит к изменениям как внутри предприятия-товаропроизводителя, так и во внешней среде. Например, рост платежеспособного спроса сопровождается повышением требований к потребительским свойствам выпускаемой продукции, что вынуждает предприятия расширять и обновлять ее номенклатуру, вносить соответствующие изменения в конструкцию и дизайн товаров, перестраивать маркетинговые сети, разнообразить ассортимент услуг на потребительском рынке. Расширение потребностей в сфере услуг обуславливает трансформации в производственном процессе товаропроизводителей, в информационных системах. Развитие сферы услуг формирует новую конкурентную среду и новые потребности в товарах и услугах [5].

Практически, любому юридическому лицу независимо от его организационно-правовой формы или индивидуальному предпринимателю, осуществляющему торговые операции или деятельность в сфере услуг, приходится сталкиваться с ситуациями, когда покупатель или заказчик остался недоволен проданным ему товаром или оказанной услугой и заявил о своих претензиях. В связи с чем возникает необходимость обращения в экспертную организацию.

Научно-исследовательская лаборатория товарных экспертиз (далее по тексту НИЛ ТЭ) является такой экспертной организацией. Она входит в структуру Пермского института (филиала) госу-

дарственного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова» и была создана на базе Бюро товарных экспертиз, которое действует с апреля 2006 года.

Деятельность НИЛ ТЭ осуществляется в соответствии с Конституцией РФ, статьями 23, 55, 82-87 Арбитражного процессуального кодекса РФ, статьями 79, 80-87, 168, 171, 187 Гражданского процессуального кодекса РФ, статьями 195, 197, 199-207, 282-283 Уголовно-процессуального кодекса РФ, статьями 102, 137-144 Таможенный кодекс Таможенного союза, статьями 25.9, 26.4, 26.5 Кодекса РФ об административных правонарушениях и другими нормативными актами, регулирующими экспертную деятельность, а также на основании положений, специальной литературы по предмету экспертизы.

НИЛ ТЭ оказывает следующие услуги:

- оказывает информационно-консультационную поддержку субъектов потребительского рынка по вопросам качества и безопасности товаров, по вопросам организации предприятий легкой промышленности и предприятий, оказывающих услуги потребителям;
- принимает участие в приемке товаров по качеству в предприятиях оптовой и розничной торговли;
- проводит экспертизу качества различных товаров по признакам внешнего вида, физико-механическим показателям и на соответствие нормативной документации;
- принимает участие в рассмотрении споров по защите прав потребителей;
- проводит экспертизу качества ремонтно-строительных работ, услуг проектно-сметной документации.

В НИЛ товарных экспертиз имеется свыше 700 различных ГОСТов на самые разнообразные потребительские товары. Заказчиками экспертизы являются потребители, индивидуальные предприниматели, ООО, ЗАО, ОАО, органы МВД, госструктуры, общественные организации, судебные органы (мировой, районный, арбитражный, краевой и городской суды). В проведении экспертных исследований участвуют эксперты, имеющие соответствующее образование и специальную подготовку по определенным группам товаров, как продовольственных, так и непродовольственных.

В лабораторию постоянно обращаются судебные органы как г. Перми, так и суды Пермского края: Кунгура, Лысьвы, Краснокамска, Кизела, Чайковского, Добрянки, Березовки, Губахи, Чернушки, Березников; Удмуртии и др.

Сотрудниками научно-исследовательской лаборатории товарных экспертиз ведется активная работа по развитию и совершенствованию своей деятельности. Они принимают участие в законодательных проектах и других конкурсах.

Данной экспертной организации необходимо внедрение инноваций, а именно создание информационных баз. В них будут занесены нормативные и правовые документы (например, ГОСТ, Технические регламенты Таможенного союза), описание дефектов и причины их образования и т.д.

Разработка данных информационных баз, во-первых, позволит уменьшить сроки проведения экспертизы, т.к. вся необходимая информация будет систематизирована. Во-вторых, это будет содействовать повышению качества и количеству написанных заключений.

Согласно статьи 1333 ГК РФ, изготовителем базы данных является лицо, организовавшее создание базы данных и работу по сбору, обработке и расположению составляющих ее материалов. При отсутствии доказательств иного изготовителем базы данных признается гражданин или юридическое лицо, имя или наименование которых указано обычным образом на экземпляре базы данных и (или) его упаковке.

Изготовителю базы данных принадлежат:

- исключительное право изготовителя базы данных;
- право на указание на экземплярах базы данных и (или) их упаковках своего имени или наименования;
- право на обнародование базы данных, то есть на осуществление действия, которое впервые делает базу данных доступной для всеобщего сведения путем ее опубликования, доведения до всеобщего сведения, сообщения в эфир или по кабелю либо иным способом.

При этом опубликованием (выпуском в свет) является выпуск в обращение экземпляров базы данных с согласия изготовителя в количестве, достаточном для удовлетворения разумных потребностей публики [1].

Данное нововведение приведет к стимулированию и повышению конкурентоспособности организации среди других экспертных предприятий.

Рассмотрим проведение экспертизы на примере обуви. Обычная экспертиза обуви происходит следующим образом: клиент приносит объект экспертизы и ожидает своей очереди приблизительно 7-10 дней, т.к. на данный момент происходит экспертиза других пар обуви, принесенных ранее.

Для написания экспертного заключения нужно внимательно изучить дефект изделия, найти причину его образования, выяснить какой он носит характер: эксплуатационный или производственный.

Для подтверждения выводов экспертов нужно нормативное подтверждение, т.е. ссылки на ГОСТы и Технические регламенты, в которых прописаны обязательные требования к качеству и безопасности изделий. Поиск нормативной документации, а также методов исследований занимает много времени, следовательно, написание заключения длится долго.

Внедрение информационной базы данных по обуви позволит существенно ускорить проведение экспертных исследований.

Например, при запросе на определенный дефект обуви данная информационная база будет выдавать сразу всю необходимую информацию: нужные стандарты, виды и причины образования дефектов, основные требования к качеству обуви, а также методы исследования.

К каждому определению вида обуви или ее дефекту будет прилагаться изображение, что также способствует упрощению проведения экспертизы. Больше не нужно будет тратить время на поиск нужной информации.

Кроме того, данной разработкой смогут пользоваться студенты без опыта работы экспертом, что позволит им эффективнее формировать компетенции эксперта.

Внедрение данного инновационного продукта для экспертной организации позволит укрепить позиции предприятия на рынке услуг, повысит его финансовую устойчивость и конкурентоспособность.

Список литературы

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации №230-ФЗ от 18.12.2006 (в действующей редакции);
- 2 Вилкова С.А. Экспертиза потребительских товаров/ С.А. Вилкова – М.: Дашков и К, 2011.- 252 с.
- 3 Бовин А.А. Управление инновациями в организации: Учеб.пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Черднякова, В.А. Якимович – М.: Омега-Л, 2013г. – 415 с.
- 4 Казакова Р.П. Инновации и их роль в организации деятельности предприятия // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова.- 2015.- №3. – С. 56-62.
- 5 Зурин М.В. Инновационные процессы: проблемы и поиск их решения // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова.- 2013. №9. – С. 91-95.
- 6 Власова А.Е. Инновационная деятельность как фактор конкурентоспособности организации // Сборник научных статей. Саратов: Саратов. ин-т РГТЭУ, 2111. – с.78-82.