

Финансово-экономическое регулирование и развитие отраслей, комплексов, предприятий

Екатеринбург

I Международная научно-практическая конференция

Сборник научных трудов по материалам конференции



НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

Финансово-экономическое регулирование и развитие отраслей, комплексов, предприятий

Сборник научных трудов по материалам I международной научно-практической конференции

30 апреля 2017 г.

www.scipro.ru Екатеринбург, 2017 Главный редактор: Н.А. Краснова Технический редактор: Ю.С. Андреева

Финансово-экономическое регулирование и развитие отраслей, комплексов, предприятий: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-парактической конференции, 30 апреля 2017 г. Екатеринбург: НОО «Профессиональная наука», 2017. 319 с.

ISBN 978-5-00-007731-8

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы инноваций и инвестиций, экономики труда, экономики предприятий, отраслей, менеджмента, ценообразования, туризма по материалам Международной научно-практической конференции «Финансово-экономическое регулирование и развитие отраслей, комплексов, предприятий» (30 апреля 2017 г.).

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования — **РИНЦ** по договору No 2819-10/2015К от 14.10.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте www.scipro.ru.

УДК 33 ББК 65



- © Редактор Н.А. Краснова, 2017
- © Коллектив авторов, 2017
- © НОО Профессиональная наука, 2017

Содержание

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ
Зайберт И.А., Шарафундинова У.Ф., Корепанова Д.С. Проблемы аутсорсинга в Казахстане
Рагузина Е.А. Мотивация персонала как способ повышения эффективности использования трудовых ресурсов9
Романова Л.Г., Азовцева Ю.Н. Роль финансовой устойчивости в управлении деятельностью организации14
Трещалина А.И. Современные подходы к оценке эффективности деятельности подразделений предприятия24
СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И КОМПЛЕКСОВ29
Денисова С.Ю. Сущность эффективности производства молока в Кудымкарском районе Пермского края29
Коновалова Л.В., Ушакова Т.Н. Трансакционные издержки в образовательном процессе40
Цигвинцева А.П. Рынок хлеба и хлебобулочных изделий в России и Пермском крае, и какие существуют проблемы47
Чебатаева Ю.А. Оценка эффективности формирования структуры капитала компаний энергетической отрасли53
СЕКЦИЯ 3. ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ62
Горбунова А.С. Институциональные аспекты инвестиционной деятельности в экономике России62
Кралюк К.С., Иорганская Е.Ю., Гривастова В.Д., Чурбанова Е.В. Инвестиционный аспект в развитии Приморского края70
Самохвалова Е.К., Шарапова Т.Н. К вопросу о выборе методов оценки рисков инвестиционных проектов79
Спиридонова Е.А., Сарибекян А.Ю. Коммерциализация интеллектуальной собственности малым инновационным предприятием в рамках различных инфраструктурных образований90
СЕКЦИЯ 4. ЛОГИСТИКА И МАРКЕТИНГ99
Додорина И.В. Страхование логистических рисков99
СЕКЦИЯ 5. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ109
Рагузина Е.А. Теория трудовых ресурсов
СЕКЦИЯ 6. ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ115
Бирюков В.В., Смажнова Д.В., Бирюкова Е.В. Рынок труда и его влияние на социально-экономическую безопасность
СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА122
Гемаева И.Д. Анализ динамики развития малого и среднего предпринимательства в Новгородской области
Муратова Λ.В. Проблемы ценообразования и их влияние на эффективность

субъекта малого предпринимательства133
Потылицин А.А. Проблемы государственной поддержки российского малого и среднего бизнеса
СЕКЦИЯ 8. МЕНЕДЖМЕНТ151
Алиева И.В. Стратегическое планирование с позиции целевого подхода к управлению сельскохозяйственными предприятиями151
Егорова А.В. Преодоление сопротивления изменениям на предприятии 159
Епинина В.С., Апарина О.П. Состояние и перспективы развития системы управления персоналом на российских предприятиях
Левицкая Н.И. Проблемы философии российского менеджмента177
Сокирко Е.Д. Матрица как метод оценки конкурентоспособности предприятия187
Фатхутдинова Т.Ф. Проблема мотивации менеджеров195
СЕКЦИЯ 9. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ202
Паньшин Р.С., Шайбакова Л.Ф. Совершенствование законодательства Российской Федерации в сфере государственного регулирования цен на НИОКР промышленного предприятия при выполнении государственного оборонного заказа
СЕКЦИЯ 10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ212
Крючкова П.Д. Выявление роли таможенных процедур в регулировании экспорта и импорта товаров как фактор эффективного управления экономической безопасностью России
Патлусова А.И. Информационно-аналитические проблемы обеспечения деятельности ОБЭП по борьбе с коррупцией и направления развития аналитической деятельности в механизме управления экономической безопасностью
Сухоплясова Ю.Н. Экономическая безопасность предприятий АПК225
Томилов А.А. Отраслевые особенности и проблемы обеспечения экономической безопасности предприятий промышленности строительных материалов
СЕКЦИЯ 11. РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ238
Жукова С.С. Особенности взаимодействия персонала ресторанной службы с другими подразделениями гостиницы
Ушанова С.С. Производственный туризм в Новгородской области как инструмент развития региона246
СЕКЦИЯ 12. УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ250
Бадалова А.З. Роль налогового контроля в системе государственного финансового контроля
Бадалова А.З. Анализ эффективности новых форм налогового контроля в РФ 258
Кукс А.В. О некоторых современных проблемах СНС
Муравьева С.А., Красицкая А.В. Финансовая устойчивость организации в

условиях кризиса	280
СЕКЦИЯ 13. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И ПОДДЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
Мишина В., Чехлова Т. Еврорегионы как форма социально-экономич трансграничной интеграции	
СЕКЦИЯ 14. ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИЙ СЕКТОР	292
Останина Е.И. Рентабельность коммерческих банков в совреме условиях экономического кризиса	
СЕКЦИЯ 15. ЭКОНОМИКА И ПРАВО	297
Бабич Т.А. Особенности межгосударственного сотрудничества таможе органов России в рамках ЕАЭС	
Белолипецкая Г.С. Правоприменительная практика приватиз государственного сектора экономики в развитых странах, как фентлобальной экономической политики	номен
Орлова А.В. Актуальные особенности привлечения иностранных граж административной ответственности	

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 334.02

Зайберт И.А., Шарафундинова У.Ф., Корепанова Д.С. Проблемы аутсорсинга в Казахстане

Problems of outsourcing in Kazakhstan

Зайберт Ирина Альфредовна,

магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры «Менеджмент и бизнес» Zaybert Irina,

Master of Economic Sciences, Senior lecturer of the department "Management and Business"

Шарафутдинова Ульяна Филаретовна, студентка специальности «Учет и аудит» Sharafutdinova Uliana, Student of the specialty "Accounting and Audit"

he specialty. Accounting and Addit

Корепанова Дарья Сергеевна,

студентка специальности «Учет и аудит» Карагандинский государственный индустриальный университет

Korepanova Darya,

Student of the specialty "Accounting and Audit" Karaganda State Industrial University

Аннотация: в статье описаны проблемы аутсорсинга в Казахстане **Ключевые слова:** аутсорсинг, консалтинг, бизнес-профессы, Казахстан **Abstract:** The article describes the problems of outsourcing in Kazakhstan **Keywords:** Outsourcing, consulting, business-professors, Kazakhstan

В современном мире компании сталкиваются с беспрецедентным давлением со стороны рынка. Выживают и добиваются успеха лишь те организации, которые ведут бизнес наиболее эффективным способом, добиваясь снижения операционных издержек при сохранении высокого качества товаров и услуг. Одной из наиболее современных и успешных бизнес-моделей, которая позволяет добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг.

Аутсорсинг переводится как «внешние ресурсы». Основой данного управленческого метода является именно привлечение внешних ресурсов. Аутсорсинг - это передача внешней организации ряда непрофильных функций, необходимых для полноценного функционирования бизнеса. Отличием аутсорсинга является то, что заказчик ставит перед аутсорсером конечные цели, а методы, средства и пути достижения этих целей зависят исключительно от исполнителя. При этом на аутсорсера возлагается и вся ответственность за получение требуемых результатов, что всегда четко прописано в договоре.

На сегодняшний день в мировой практике существует несколько видов аутсорсинга:[1]

1. ІТ-аутсорсинг:

- a) Application Service Providing (ASP)
- б) Обшорное программирование
- в) Тестирование программного обеспечения
- г) Электронный бизнес (е-бизнес)

2. Аутсорсинг функций управления (бизнес-процессов)

- а) бухгалтерский учет и финансы
- б) управление персоналом
- в) маркетинг
- г) реклама
- д) логистика

3. Аутсорсинг в сфере услуг:

- а) деловые услуги (лизинговые; строительно-архитектурные; охрана помещения)
- б) торговые услуги, гостиничные и услуги общественного питания
- в) транспортные услуги и услуги связи, в т.ч. почтовые и коммуникационные
- г) услуги госсектора, включая и социальные

д) услуги населению, социальные и частные

4. Производственный аутсорсинг

- а) аутсорсинг основного производства
- б) аутсорсинг вспомогательного производства

В зависимости от объема передаваемых стороннему исполнителю функций каждый из видов аутсорсинга можно классифицировать как полный (комплексный) или частичный (функциональный).

Главные принципы аутсорсинга:

- «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других»;
- сделать организацию более конкурентоспособной путем сохранения фокуса на ключевой компетенции;
 - достичь снижения себестоимости и эффективности;
 - получить доступа к специальным ресурсам или возможностям;
 - простимулировать предпринимательство в небольших организациях.

Основные достоинства и недостатки аутсорсинга с позиции заказчика представлены в таблице 1.[1]

Таблица 1 Преимущества и недостатки аутсорсинга с позиции заказчика

Преимущества	Недостатки
1.Снижение затрат	1.Угроза утечки важной информации
2.Концентрация руководства и	2.Опасность передачи слишком важных
персонала на основном бизнесе	функций
3.Повышение качества и надежности	3.Угроза отрыва руководящего звена от
обслуживания (аутсорсинговые	бизнес-практики (если все вопросы решают
компании дают гарантии качества	за менеджеров, то зачем они нужны?).
работы	

4. Внедрение передовых технологий	4.Обучение чужих специалистов вместо
(аутсорсинговая компания гораздо	своих
раньше любой отраслевой фирмы	
знакомится с новыми	
разработчиками)	
5.Использование положительного	5.Зависимость от одного источника
чужого опыта (аутсорсинговые	снабжения
компании обладают большим	
опытом в решении проблем)	
6. Улучшение управляемости	
(аутсорсинговая компания обычно	
использует современные принципы и	
формы управления)	

Среди преимуществ аутсорсинга выделяют оптимизацию и ускорение процессов, экономию собственных ресурсов, возможности для повышения эффективности бизнеса, экономия рабочего места.

Основной причиной низкой популярности служит отсутствие нужных поставщиков данных услуг на рынке.[2]

Проблемы применения аутсорсинга.

Проблема № 1.Одной из основных причин, которые препятствуют применению аутсорсинга, является угроза утечки важной информации.

Решить данную проблему можно с помощью подбора исполнителя с достойной репутацией, имеющего опыт подобной работы и положительные отзывы от партнеров, а также способного выполнять широкий спектр работ. Мировая практика показывает, что таким исполнителем- подрядчиком становятся мультипрофильные консалтинговые компании, способные поддержать бизнеса-клиента во всех направлениях: маркетинг, право, кадровое и информационное обеспечение, финансы.

Проблема № 2. Определение оптимального числа поставщиков товаров и услуг. Возможно два варианта:

- 1) заказчик работает с двумя-тремя поставщиками. В этом случае практически не допускаются перебои в поставке продукции, исключается зависимость от одного поставщика, между поставщиками рождается конкуренция;
- 2) заказчик выбирает одного поставщика, который рассматривается как партнер по бизнесу.

На каждом этапе процесса продаж может возникнуть необходимость сторонней помощи: от организации складских помещений до разработки новой рекламной стратегии по продвижению торговой марки или осуществления, например, мерчандайзинговой политики. Основная задача мерчандайзинговой политики — интенсификация мерчандайзинга, т.е. быстрое, качественное насыщение розницы самим продуктом и рекламными материалами, особенно если этот продукт попадает под категорию кратко-срочных брэндов и у самой компании отсутствуют реальные действующие механизмы выполнения мерчандайзинговых задач. С задачей необходимо справиться в короткие сроки — от 2 до 4 недель.

Единственное препятствие для широкомасштабного использования аутсорсинговых компаний в Казахстане — специфика отечественного менталитета, т.е. желание сконцентрировать компанию на определенной управляющей группе или человеке, отсутствие доверия к партнерам по бизнесу. Постепенно эти барьеры сглаживаются, и уже сейчас абсолютное большинство предпринимателей оценили преимущества, которые дают услуги специалистов, пусть и не принадлежащих непосредственно компании заказчика.[4]

Максимальный экономический эффект обычно достигается за счет концентрации усилий компаний на основном виде бизнеса. Все остальное должно быть выведено за баланс. Именно поэтому в развитых экономиках

процветает сегмент бизнес-услуг: маркетинговые и PR-агентства, юридические и адвокатские конторы, аудиторы и прочие консультанты, в том числе и аутсорсеры.

Таким образом, в заключении данной статьи, следует отметить, что желание компаний сократить свои издержки привело их к осознанию того, что сегодня дешевле нанять стороннюю организацию для ведения бухгалтерского учета и решения сопутствующих вопросов. Перспективы развития рынка аутсорсинговых услуг в Казахстане есть. И спрос на эти услуги постоянно растет. Специализированные компании перенимают нововведения и опыт Запада, сферы деятельности постоянно расширяются.

По прогнозам казахстанских экспертов в области консалтинга, развитие аутсорсинга будет происходить вместе с ростом общей культуры бизнеса, когда компании станут доверять друг другу, верить в порядочность и профессионализм партнеров.

Библиографический список:

- 1. https://articlekz.com/article/5463
- 2. https://kapital.kz/gazeta/9631/konkurenciya-na-rynke-autsorsinga-v-kazahstane-rastet.html
- 3. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. М.: Баланс Бизнес Букс, 2007.
 - 4. http://b-a.kz/Autsorsing-buxuslug

УДК 330

Рагузина Е.А. Мотивация персонала как способ повышения эффективности использования трудовых ресурсов

Motivation of personnel as a way to increase the efficiency of the use of labor resources

Рагузина Екатерина Александровна,

Магистр экономики, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»

Raguzina Ekaterina,

Master of Economics, Mining University

Аннотация: В статье проведен анализ мотивационной составляющей и эффективности использования трудовых ресурсов на предприятия. Определена сущность и виды мотивации, описано её влияние на деятельность организации.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, трудовые ресурсы, управление персоналом, эффективность управления, менеджмент персонала, заработная плата, оплата труда.

Abstract: The article analyzes the motivational component and efficiency of using labor resources for enterprises. The essence and types of motivation are defined, its influence on the activity of the organization is described.

Keywords: motivation, incentives, labor resources, personnel management, management effectiveness, personnel management, wages, remuneration.

Вся совокупность трудового процесса неразрывно связана со стимулированием персонала и мотивацией труда. Стимулирование это процесс внешний, а мотивация — внутренний. Также можно отметить, что мотивация это эффективное стимулирование.

Мотивация подразумевает процесс побуждения работников к деятельности для достижения целей предприятия и собственных.

Методы и техники стимулирования — это лишь одна из управленческих технологий, у которой есть свое место и сфера эффективного применения. Место стимулирования в системе управленческих воздействий можно обозначить следующим образом. Результаты труда отдельного работника или целого коллектива зависят от трех базовых составляющих:

- 1) готовности выполнить работу (мотивации);
- 2) способности выполнить работу (квалификации и компетенций);
- 3) возможности выполнить работу (организационных условий).

Любой анализ причин недостижения запланированных результатов или поиск потенциала для повышения результативности надо вести только в контексте всех трех факторов.

К большинству работников, имеющих профессиональный, патриотический или хозяйский типы мотивации, вполне применимы нематериальные формы стимулирования. Они не несут в себе риск создания и усиления мотивационного пробела, так как реализуются чаще в опережающих, перспективных и общих формах, что разрывает связь между предоставлением стимула и конкретной задачей, имеющей собственную мотивационную привлекательность. В процессе управления не следует преувеличивать роль стимулирования в формировании желаемого поведения работников.

При подборе любой категории персонала следует обращать внимание на уровень избегательности. В этом все профессии похожи. Различия заключаются в основном только в пороговых значениях. Для руководителей максимально допустимый уровень избегательности самый низкий, а для рабочих — самый высокий. Также для рабочих профессий и продавцов есть небольшое исключение — если работа носит исключительно пассивный характер (не предполагает активных действий сотрудника), то высокий уровень избегательности можно будет проигнорировать.

Работники с избегательной мотивацией в принципе не продуктивны. И решить эту проблему с помощью методов стимулирования не представляется возможным. В этой связи целесообразно подходить к формированию кадрового

состава сразу с учетом структуры мотивации работников или формировать желаемую мотивационную структуру в коллективе.

При подборе рабочих также следует обращать внимание на уровень патриотической мотивации, если сотрудник не наделен правом самоорганизации своего рабочего дня, а текущие задания постоянно определяются линейным руководителем. Также на рабочих профессиях важна профессиональная мотивация, если работа связана с взаимодействием со сложной техникой (станки, аппараты, машины, электроника). Инструментальный и хозяйский типы не сказываются на результативности труда рабочих. Этот факт особенно интересен на фоне того, что инструментальный тип мотивации в среднем имеет самую высокую степень выраженности среди рабочих ручного труда.

Одна из функций оплаты труда - мотивация к дальнейшему труду. Денежное стимулирование является сильным стимулом к работе, поэтому достойная оплата труда будет побуждать человека работать в своей отрасли и при этом совершенствоваться.

Заработная плата - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Премиальные вознаграждения — это единовременные денежные начисления работникам с целью мотивации их дальнейшей деятельности за особые успехи в работе. Некоторые предприниматели устанавливают систематическое начисление премий за особые успехи в работе, денежная мотивация обычно очень хорошо срабатывает и поднимает производительность труда на предприятии.

Сверхурочные вознаграждения – это денежные начисления, которые наниматель переводит нанимающемуся за совершенствование выполняемой

работы. Сверхурочные могут, как прописываться в трудовом договоре, так и не указываться, начисляться по желанию работодателя. Приведем пример. Допустим, специалист по маркетингу подписал договор с компанией об изменении внешнего вида товаров. Согласно условиям договора, принципы ведения бизнеса, которые будут применены по технологии специалиста, должны будут поднять продажи фирмы на определенное число процентов. Если специалист выполнит это условие, он получит заработную плату, если перевыполнит условие (проценты продаж поднимутся значительнее, чем планировалось) специалист может получить сверхурочное вознаграждение. Предприниматель будет заинтересован в поддержании повышенного объема продаж, поэтому может назначить сверхурочную ставку, согласно которой, при сохранении процента повышения продаж или его дальнейшем повышении, маркетинговый специалист будет получать денежное вознаграждение в определенном размере.

Структура мотивации работника является критически важным фактором, влияющим на результативность труда. Однако подбор и расстановка персонала не всегда являются возможным и легко реализуемым решением (в условиях дефицита квалифицированных кадров и т.д.). Можно предположить, что для ключевых должностей в организации целесообразнее подбирать людей с «правильной» мотивацией, а для массовых позиций в некоторых ситуациях более оправдано формирование желаемой структуры трудовой мотивации. Ряд исследований убедительно показывает, что эта задача вполне относится к классу реализуемых.

Разница в результативности работы между сотрудниками, соответствующими идеальному мотивационному профилю должности, и теми, кто имел отклонения от выявленной «идеальной» мотивационной структуры,

составила в среднем 20–25%. Это тот выигрыш, который может получить организация, организовав подбор и расстановку персонала с учетом его структуры трудовой мотивации.

Библиографический список:

- 1. Мотивация основа управления человеческими ресурсами (теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и создания единой системы мотивации компании): Монография / Боковня А.Е. М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. 144 с.
- 2. Мотивация и организация эффективной работы (теория и практика): Монография / Б.М. Генкин. 2-е изд. М.: Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2016. 352 с.
- 3. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник / Минева О К., Арутюнян С.А.и др. М.: Альфа-М:НИЦ ИНФРА-М, 2015. 272 с.
- 4. Ребров А.В. Мотивация и оплата труда. Современные модели и технологии : учеб. пособие / А.В. Ребров. М. : ИНФРА-М, 2016. 346 с.

УДК 330

Романова Л.Г., Азовцева Ю.Н. Роль финансовой устойчивости в управлении деятельностью организации

The role of financial sustainability in the management of the organization

Романова Любовь Геннадьевна,

Магистрант,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Калужский филиал

Lyubov Romanova

Graduate student,

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

Азовцева Юлия Николаевна,

Магистрант,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Калужский филиал Yuliya Azovtseva,

Graduate student.

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

Аннотация: В настоящее время в любой современной экономике залогом эффективного функционирования любого хозяйствующего субъекта является рациональное и адекватное планирование результатов, грамотное управление финансами, денежными потоками, а также проведение их качественного и количественного анализа, выявление положительных и негативных тенденций. Особое место в системе оценки эффективности функционирования занимает анализ финансовой устойчивости организации

Ключевые слова: организация, планирование, финансы, финансовая устойчивость.

Abstract: At present, the key of the effective functioning of any economic subject is rational and adequate planning results, the competent management of finances, cash flow, and conducting qualitative and quantitative analysis, identifying positive and negative trends in any modern economy. A special place in the system of evaluation of efficiency of functioning is the analysis of financial sustainability of the organization.

Keywords: organization, planning, finance, financial sustainability.

Критерием успешной работы коммерческой организации является стабильное получение прибыли. Все задачи, поставленные управленческим персоналом, направлены на достижение данной цели. Одной из таких задач является достижение экономической устойчивости функционирования организации. Понятие «устойчивость» было заимствовано экономистами из теории систем в тот момент, когда организации как объекты начали

рассматриваться в качестве сложных и разнообразных хозяйственных систем. В теории систем под устойчивостью понимается способность системы сохранять текущее состояние при наличии внешних воздействий. Существует множество смежных понятий в экономике, которые, по сути, с разных сторон описывают устойчивость экономических систем: экономическая и финансовая стабильность; платежеспособность организации; равновесие экономической системы; стабильное экономическое развитие; стабильность экономики; жизнеспособность, адаптивность. Все это близкие по смыслу, но не однородные понятия.

В большинстве литературных источников устойчивость организации характеризуется только устойчивостью ее финансовой и производственной деятельности, при этом не рассматриваются другие не менее важные стороны ее деятельности. Для более детального и точного определения экономической устойчивости организации необходимо рассмотреть ee по нескольким направлениям деятельности, как: финансовая, производственная, таким социально-управленческая. Использование всех приведенных выше сторон деятельности организации дает более точное представление об экономической устойчивости и позволяет более детально планировать дальнейшую ее деятельность.

Бурмистрова Л.М. выделяет следующие виды устойчивости организации:

- 1) Внутренняя устойчивость общее финансовое состояние организации, при котором обеспечивается стабильно высокий результат ее функционирования. В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменение внешних и внутренних факторов.
- 2) Внешняя устойчивость обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность организации.

- 3) Общая устойчивость такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение доходов над расходами.
- 4) Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Именно финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным звеном общей устойчивости организации.

Финансовая устойчивость организации является одной из ключевых характеристик финансового состояния, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в эту организацию. Это свойство финансового состояния, которое характеризует финансовую состоятельность организации. Управление финансовой устойчивостью является важной задачей менеджмента на всем протяжении существования организации с целью обеспечить независимость от внешних контрагентов (внешняя финансовая устойчивость - способность отвечать по своим долгам и обязательствам) и рациональность покрытия активов источниками их финансирования (внутренняя финансовая устойчивость).

Для успешного управления финансовой устойчивостью необходимо четко представлять ее сущность, которая, по нашему мнению, заключается в обеспечении стабильной платежеспособности за счет достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования. Это делает организацию независимой от внешних негативных воздействий, в том числе обеспечивается независимость от кредиторов и тем самым снижается возможный риск банкротства.

По мнению таких авторов, как Рогова Е.М., Ткаченко Е.А., финансовая устойчивость организации — «...это такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает бесперебойную деятельность организации, способствует ее развитию, благодаря росту прибыли и капитала, гарантирует стабильную платежеспособность в рамках определенного уровня риска». Кроме того, финансовая устойчивость - внутренняя сторона финансового состояния организации, которая отражает сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Родионова В.М. и Федотова М.А. утверждают: «...финансовая устойчивость - комплексное понятие, это такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска» (рис. 1).

Бурмистрова Л.М. под финансовой устойчивостью организации понимает «...составную часть общей устойчивости организации, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию».



Рисунок 1. Составляющие финансовой устойчивости организации

Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития организации, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести К неплатежеспособности и отсутствию средств для развития производства, а избыточная - препятствовать развитию, «отягощая» затраты организации излишними запасами и резервами.

Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Чтобы обеспечить «выживание» организации в условиях рынка, управленческому персоналу требуется оценивать возможные и целесообразные темпы ее развития с позиции финансового обеспечения, выявлять доступные источники средств, способствуя тем самым устойчивому положению и развитию хозяйствующих субъектов.

Определение устойчивости развития коммерческих отношений необходимо не только для самих организаций, но и для их партнеров, которые справедливо желают обладать информацией о стабильности, финансовом благополучии и надежности своего заказчика или клиента. [30, 64] Поэтому все большее количество контрагентов начинает вовлекаться в исследования и оценку устойчивости конкретной организации.

Организация, обладающая финансовой устойчивостью, имеет преимущества перед другими организациями той же специализации, в области привлечений инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, она не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату - рабочим и служащим,

дивиденды - акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

В преобразования отношений условиях системы экономических происходят коренные изменения деятельности организаций, и согласно целям реформирования они должны привести к созданию хозяйствующих субъектов, обязанных обеспечить реальную финансовую устойчивость. Для этого руководству организации следует быстро реагировать на ограничения, создаваемые системой экономических отношений, маневрируя финансовыми ресурсами и производственными программами. Необходимо «выработать иммунитет» к воздействию внешних и внутренних факторов, нарушающих воспроизводственную деятельность организации. Таким образом, финансовая любой собой деятельность организации представляет комплекс взаимосвязанных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов.

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации, делятся на внешние и внутренние. Причинами неблагополучного положения организации, в первую очередь, являются системные макроэкономические причины, особенно в условиях нестабильной экономики, при которой практически невозможно использовать количественный метод оценки, позволяющий упорядочить изучаемые внешние факторы и приводить их в сопоставимый вид. Отсюда сделать какие-либо точные прогнозы по поводу формирования финансовой устойчивости организации (с учетом изучения внешних факторов) практически невозможно. Поэтому их следует отнести к разряду неуправляемых. При этом, внешние факторы влияют на внутренние, как бы проявляют себя через них, изменяя количественное выражение последних. Конечно, бороться со многими внешними факторами отдельным организациям не по силам, но в создавшихся

условиях, им остается проводить такую собственную стратегию, которая позволила бы смягчить негативные последствия общего спада производства.

Внешние факторы, неподвластные организации, и внутренние, зависящие от ее функционирования, классифицируются по месту возникновения (рис. 2).



Рисунок 2. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость организации

Для рыночной экономики характерно и необходимо активное реагирование управления организации на изменение внешних и внутренних факторов.

В целом, можно сказать, что финансовая устойчивость - это комплексное понятие, обладающее внешними формами проявления, формирующееся в процессе всей финансово-хозяйственной деятельности, находящееся под влиянием множества различных факторов.

На финансовую устойчивость субъекта хозяйствования, даже на отдельно взятый показатель, могут влиять многочисленные и разнообразные причины. Необходимо установить наиболее существенные причины, решающим образом оказавшие воздействие на изменение показателей. В связи с тем, что показатели между собой связаны, нельзя их брать изолированно. Однако это обстоятельство не исключает возможности и необходимости их логического обособления в процессе экономических расчетов.

Наличие достаточного запаса финансовой прочности служит важной предпосылкой финансовой устойчивости организации, но не гарантирует ее достижения. Огромную роль играет состав активов и пассивов, обеспеченность активов надежными источниками их формирования и др.

Между тем, высшим проявлением финансовой устойчивости является способность организации развиваться в основном за счет собственных средств.

Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором - величина запасов, то основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансового состояний будут: пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов.

Более того, этого можно достичь следующими способами:

- увеличение реального собственного капитала за счет увеличения размера уставного капитала (фонда), а также за счет накопления нераспределенной прибыли (применимо в том случае, если организация не несет непокрытые убытки за анализируемый период, иначе особых результатов дать не может);
- разработка грамотной финансовой стратегии организации, которая бы позволила организации привлекать, как краткосрочные, так и долгосрочные

заемные средства, при этом поддерживая оптимальные пропорции между собственным и заемным капиталом;

• пересмотр средневзвешенных величин запасов продукции на складах на день, неделю, месяц. Снижение уровня запасов происходит в результате планирования остатков запасов, а также реализации неиспользованных товарноматериальных ценностей. Завышенный размер запасов, влияет на кредиторскую задолженность, что соответственно неблагоприятно для организации.

Также положительное влияние на улучшение финансовой устойчивости организации может оказать усиление работы по взысканию дебиторской задолженности, в результате которой происходит повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами; ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и как следствие - более ритмичные поступления средств от дебиторов, увеличение «запаса прочности» по показателям платежеспособности и т.д.

Таким образом, для повышения финансовой устойчивости организации необходимо изыскивать резервы по увеличению темпов накопления собственных источников, обеспечению материальных оборотных средств собственными источниками. Кроме того, необходимо находить наиболее оптимальное соотношение финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по ее расширению и обновлению.

Библиографический список:

- 1. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): Учеб. Пособие. М.: Инфра-М, 2013.-592с.
- 2. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Основы управления финансами и финансовое планирование: Учебное пособие СПб.: Издательство Вернера Регена, 2013. 256с.
- 3. Родионова В. М Финансы: Учебник. М.: «Финансы и статистика», 2013. 410с.

УДК 330

Трещалина А.И. Современные подходы к оценке эффективности деятельности подразделений предприятия

Modern approaches to assessing the effectiveness of the activities of business units

Трещалина Анна Игоревна,

Студентка 1 курса магистратуры факультета маркетинга РЭУ им. Г.В. Плеханова

Treschalina Anna Igorevna,

The student of 1 course of magistracy Faculty of marketing Plekhanov Russian University of Economics

Аннотация: В статье рассмотрены подходы к оценке эффективности работы подразделений предприятия. Проанализированы существующие подходы и проиллюстрирован пример применения их в компании.

Ключевые слова: подразделение предприятия, оценка эффективности деятельности, подходы к оценке работы.

Abstract: It is necessary to constantly improve and apply approaches to evaluating the effectiveness of the company's work to identify any problems in the department, and in the organization itself.

Keywords: enterprise unit, performance evaluation, approaches to evaluation work.

Как известно, разделение предприятия на структурные подразделения отражает один из аспектов организационного процесса. Наряду с ним существует другой аспект — взаимоотношения полномочий, которые связывают различные уровни управления предприятием.

Средством, с помощью которого устанавливаются взаимоотношения между уровнями полномочий, является делегирование. Согласно теории менеджмента делегирование понимается как передача задач и полномочий лицу, которое принимает на себя ответственность за их выполнение. Делегирование возникает только в случае принятия полномочий, которые представляют собой ограниченное право использовать ресурсы предприятия и направлять

деятельность определенных его работников на выполнение установленных задач. Ответственность означает обязательства подчиненного выполнять установленные задачи и обеспечивать их положительное решение. Она не может быть делегирована. Линейный руководитель высшего уровня управления, который делегировал полномочия линейному руководителю низшего уровня управления, в любом случае остается ответственным за положительное решение проблемы.

Традиционно, во всех компаниях, отличают линейные и аппаратные (штабные) полномочия. Линейные полномочия передаются непосредственно от руководителя подчиненному и образуют иерархию уровней управления предприятием. Аппаратные полномочия связаны с исполнением консультирующих и обслуживающих функций. Особым видом аппаратных полномочий являются функциональные полномочия, которые наделяют аппарат с такими полномочиями правом предложить или запретить определенные действия, которые находятся в его компетенции.

Линейные взаимоотношения полномочий формируют линейную структуру, а функциональные — соответственно функциональную структуру управления. Основой линейной структуры является производственная структура предприятия, ее элементы, а именно, коллективы рабочих цехов и производственных отделений являются объектами управленческого воздействия со стороны линейных руководителей.

Разработка показателей и оценка деятельности отдельных подразделений и их руководителей является центральной проблемой управленческого контроля. От ее решения зависит эффективность управления вообще.

Деятельность центра ответственности и его руководителя может определяться ее результативностью и эффективностью.

Результативность – это показатель того, как выполняет свои задания центр ответственности, насколько он достигает желаемых или запланированных результатов (по объему деятельности, временем, качеству продукции и т. д.).

Эффективность — это отношение результата деятельности к использованию ресурсов (затрат), то есть достижение максимума продукции при минимальных затратах, или минимума затрат на единицу деятельности.

В настоящее время в экономической науке существует два подхода к оценке эффективности деятельности структурных подразделений предприятия:

- 1) Экономический, в процессе которого на основе использования соответствующих формул определяется эффективность работы каждого отдельного центра ответственности;
- 2) Экспертный, когда группе экспертов предлагается определить эффективность работы структурного подразделения предприятия на основе выделенных параметров и критериев, оцениваемых, как правило, в баллах. Данный метод имеет явно выраженную субъективную составляющую, в связи с чем его рекомендуется использовать в качестве дополнительного метода, применяемого после экономической оценки.

При выборе метода и подхода для оценки эффективности деятельности необходимо понимать, о какой компании идет речь. Было проведено исследование предприятия с линейно-функциональной организационной структурой, которая состоит из трех уровней управления. На высшем уровне находится директор предприятия, на низших уровнях располагаются его заместители и начальники отделов. Такая структура управления позволяет эффективно осуществлять управление данной организацией и структурировать отдельные подразделения предприятия по признакам «центра ответственности».

В результате проведенной оценки, с помощью показателей эффективности функционирования центров дохода и через общую эффективность центров ответственности, было выявлено, что эффективность работы подразделений исследуемого предприятия снижается, причем наблюдается равенство в темпах падения эффективности как центров доходов, так и центров инвестиций.

Нами было предложено обратить наибольшее внимание на использование экспертного опроса специалистов, руководящих работников, а также производственного персонала, которым нужно оценить деятельность выделенных центров ответственности по пятибалльной шкале по следующим параметрам:

- 1) Эффективность управления затратами центра ответственности, экономии ресурсов, энергии, расходных материалов, комплектующих и т. д.;
- 2) Эффективность использование рабочего времени, загрузка оборудования, специалистов, руководящего персонала;
- 3) Эффективность управления персоналом центра ответственности;
- 4) Эффективность общего выполнения функций, возложенных на центр ответственности.

Итак, на данный момент система оценки эффективности центров ответственности на предприятии является недостаточно эффективной из-за своей неполноты, но при условии введения предложенных корректив уже в ближайшем будущем предприятие сможет объективно оценивать деятельность центров ответственности, их эффективность и будет иметь возможность внести необходимые изменения для оптимизации результатов деятельности, как отдельного центра, так и организации в целом.

Библиографический список:

- 1. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. М.: Дашков и К, 2013. 372 с.
- 2. Грибов, В.Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2013. 448 с.
- 3. Казанцева С.Ю. Учет эластичности в процессе управления экономическими системами // Достижения и перспективы экономического развития. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна", 2014.
- 4. Калита К. А., Бочкова Т. А. Современные тенденции, проблемы и перспективы развития экономики России // Молодой ученый. 2016. N_0 8.8. С. 14-16.
- Постникова Д.Д. Организация учета затрат по центрам ответственности / Современные наукоемкие технологии. 2014. №1. с. 34-39
- 6. Шарова И.В. Снижение предпринимательских рисков производственных компаний путем бюджетирования логистических издержек. Инновации и инвестиции. 2014. №12. С. 215-219.

СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И КОМПЛЕКСОВ

УДК 332

Денисова С.Ю. Сущность эффективности производства молока в Кудымкарском районе Пермского края

The essence of efficiency of milk production in Kudymkarskiy district Perm region

Денисова Снежана Юрьевна,

Пермская Государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н.Прянишникова

> Denisova Snezhana Yuryevna, Perm State Agricultural Academy named after academician D.N. Pryanishnikova

Аннотация: В данной статье анализируется вопрос эффективности производства молока, определяется сущность понятия «эффект» и «эффективность», рассматриваются основные виды экономической эффективности в молочной отрасли. Состояние молочной отрасли в Кудымкарском районе Пермского края.

Ключевые слова: эффект, эффективность, результативность, молоко, молочное скотоводство, продуктивность, затраты.

Abstract: This article examines the issue of efficiency of milk production is determined by the essence of the concept "effect" and "efficiency", examines the main types of economic efficiency in the dairy industry. The state of the dairy industry in Kudymkarskiy district Perm region.

Keywords: effect, efficiency, performance, milk, dairy cattle, productivity, costs.

Экономика Кудымкарского района Пермского края имеет многоотраслевую структуру, в составе которой большую роль играет агропромышленный комплекс.

Сельское хозяйство — одна из важнейших составляющих как экономики района, как в социальном плане, так и в плане экономического потенциала района. На развитие сельского хозяйства в бюджете Кудымкарского района на 2017 год выделяется 22,3 млн. руб. (в 2016 году -25,2 млн. руб.), в том числе 14,7 млн. руб. (в 2016 году -15,6 млн. руб.) на развитие молочного животноводства.

Поголовье крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях Кудымкарского района на 1 января 2017 года составляет 4621 голов, из него

поголовье коров - 2235 голов или 102,8% к аналогичному периоду прошлого года. Произведено молока в сельскохозяйственных организациях Кудымкарского района на 1 января 2017 года - 9581 тонн, что на 3,1% больше аналогичного периода прошлого года, надой молока от одной коровы составляет 4484 килограмм. [6].

Необходимо отметить, что из 7 муниципальных образований (6-муниципальных районов, 1-городской округ) Коми-Пермяцкого округа Пермского края Кудымкарский район по развитию сельскохозяйственного производства занимает второе место.

Пермский край в рейтинге регионов Приволжского федерального округа по производству продукции животноводства (молока) занимает 8 место, по продуктивности коров сельскохозяйственных организаций (надоено молока на корову, килограмм) занимает 4 место с надоем 5315 кг. [9].

Важнейшая задача сельского хозяйства состоит в обеспечении населения продовольствием. Именно уровень экономической эффективности сельскохозяйственного производства предопределяет степень обеспеченности населения продовольственными товарами, а перерабатывающих предприятий - сырьем.

В основе экономического прогресса любого общества лежит повышение эффективности общественного производства. Специфическое содержание эффективности производства в каждой системе хозяйства определяется: общественной формой производства, целевой направленностью производства, своеобразием присущих данной системе факторов и результатов производства [7].

Эффективность производства - объективная экономическая категория, которая характеризует степень достижения общих и отдельных результатов от

оптимального использования всех ресурсов предприятия (материальных, трудовых, финансовых, информационных).

Высшим критерием эффективности является полное удовлетворение общественных и личных потребностей при наиболее рациональном использовании имеющихся ресурсов.

При характеристике конечного результата следует различать понятие «эффект» и «экономическая эффективность».

Эффект — это результат, полученный в ходе реализации процесса или выполнения операции, который может быть или положительным, или отрицательным.

Например, *ресурсный эффект* характеризует экономию материальных, энергетических, трудовых, финансовых затрат; *технический эффект* — внедрение новой, более долговечной и надежной техники, инновационной технологии и т.д.; *социальный эффект* — улучшение условий труда и техники безопасности, облегчение тяжелого ручного труда, повышение культуры на производстве; *экономический эффект* — величина, характеризующая снижение себестоимости, прибыль от реализации продукции; *экологический эффект* — снижение (ликвидация) выброса вредных веществ в атмосферу, водный бассейн и др. [5].

Экономический эффект – величина абсолютная, она зависит от удельной экономии затрат и объемов производства продукции.

Экономическая эффективность производства - величина относительная. Экономическая эффективность показывает конечный полезный эффект от применения средств производства и живого труда, в сельском хозяйстве это получение максимального количества продукции при наименьших затратах.

Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства характеризуется системой натуральных и стоимостных показателей. К натуральным относят урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных. Натуральные показатели являются базой для расчета стоимостных показателей: валовой и товарной продукции, валового и чистого дохода, прибыли и рентабельности производства.

Экономическая эффективность производства молока характеризуется системой показателей, основными из которых являются:

- надой молока на одну корову;
- выход телят на 100 коров;
- расход кормов на 1 ц. молока;
- затраты труда на 1 ц. продукции;
- прибыль от реализации молока;
- уровень рентабельности производства.

Среди факторов, формирующих результативные показатели животноводства, ведущую роль играет система кормления скота, важнейший элемент которой – расход корма на голову животного.

В таблице 1 рассчитан резерв увеличения производства молока за счет эффективности использования кормов. Для этого необходимо возможное сокращение кормов на единицу продукции умножить на фактический объем производства и полеченный результат разделить на плановую норму расходов.

Таблица 1 Резерв увеличения производства молока за счет эффективности использования кормов на сельскохозяйственных предприятиях Кудымкарского район

Показатель	Молоко
Расход кормов на производство 1 ц. молока, ц. к.ед.:	
- по норме	1,2
- фактически	1,6
Перерасход кормов на 1 ц. продукции ц. к.ед.	+0,4
Объем производства молока в 2016 году, ц.	102128
Перерасход кормов на весь объем производства	40851
продукции, ц. к. ед.	
Резерв увеличения производства молока, ц.	34043

В ходе анализа эффективности использования кормов при сокращении кормов на единицу продукции можно достичь увеличения производства молока на 34043 центнеров.

Одним из важнейших элементов в повышении экономической эффективности производства молока является реализация (рынок сбыта) молочной продукции.

Для решения этой проблемы на территории Кудымкарского района реализуется Муниципальная программа «Развитие сельского хозяйства и устойчивое развитие сельских территорий Кудымкарского муниципального района на 20142017 годы и на период до 2020 года», Подпрограмма «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства». Общий объем муниципальной программы в 2016 году составлял 44,2 млн. руб. Муниципальная программа реализуется на территории Кудымкарского муниципального района с участием привлечения средств из федерального и регионального бюджета [8].

Основная цель Подпрограммы является освоение внутреннего рынка сбыта за счет развития ресурсного потенциала отрасли животноводства, обеспечивающего рост инвестиционной привлекательности отрасли, повышение конкурентоспособности продукции животноводства и сохранение рабочих мест.

Для реализации настоящей цели перед исполнителями программ поставлена задача - увеличение объемов производства и переработки основных счет видов продукции животноводства за наращивания поголовья, совершенствования племенных и продуктивных качеств сельскохозяйственных Участниками животных реализации инвестиционных проектов. И Подпрограммы являются - сельскохозяйственные товаропроизводители.

В результате реализации Подпрограммы в животноводческой отрасли производство молока увеличится к 2020 году до 21600 тонн в год (+12,7 % к уровню 2012 года) и основная его доля 51 % будет производиться в сельскохозяйственных организациях. Достижению таких объемов производства будет способствовать увеличение уровня надоев 1 на сельскохозяйственных организациях района – более 5,2 тыс. кг на 1 голову. Рост уровня надоев будет обеспечен обновлением молочного стада и применением инноваций в производственном цикле, таких как внедрение и соблюдение высоких стандартов кормления и содержания животных (развитие кормовой базы и повышение качества объемистых кормов).

Подпрограмма предполагает реализацию основного мероприятия - поддержка развития молочного скотоводства. Финансовое обеспечение данного мероприятия в 2016 году составило - 15,6 млн. руб.

Цель мероприятия: увеличение производства молока и повышение инвестиционной привлекательности молочного скотоводства, выравнивание

сезонности производства молока, рост поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров, стимулирование повышения товарности молока.

Механизм реализации - предоставление субсидий на возмещение части затрат сельскохозяйственным товаропроизводителям (кроме граждан, ведущих личное подсобное хозяйство):

- на производство и реализацию молока из расчета за 1 килограмм реализованного (товарного) молока не ниже первого сорта. В расчет определения ставки субсидии принимается объем реализованного молока сельскохозяйственными товаропроизводителями за предшествующий год;
 - на приобретение семени племенных быков-производителей;
- по приобретению комплектов линейного доильного оборудования. Размер субсидий 50% от стоимости приобретения оборудования;
 - по проектированию строительства молочно-товарных ферм.

Субсидии в рамках реализации Подпрограммы выделены 20 сельскохозяйственным товаропроизводителям Кудымкарского района из них трем хозяйствам, которые относятся к категории «бизнес» - это СХПК «Россия» - 42% от общей суммы субсидий, СПК «Колхоз имени Кирова» - 38% общей суммы субсидий, ООО «Урал» - 9% общей суммы субсидий [8].

При рассмотрении эффективности агропромышленного производства принято различать следующие ее виды: производственно-технологическую, производственно-экономическую, социально-экономическую и эколого-экономическую.

Производственно-технологическая эффективность отражает эффективность использования производственных ресурсов. Она характеризуется системой показателей, отражающих степень использования земельных, материальных и трудовых ресурсов в процессе производства.

Основными показателями в данном случае являются землеотдача, фондоотдача, материалоемкость, трудоемкость и др.Обобщающим показателем производственно-технологической эффективности сельскохозяйственных животных является продуктивность, также сюда относится величина расчетной себестоимости.

Производственно-экономическая эффективность характеризует совокупное влияние производственно-технологической эффективности и экономического механизма. Определяет экономические взаимоотношения предприятия и государства, предприятий, подразделений предприятия и т.п. Она измеряется стоимостными показателями, такими, как себестоимость продукции, валовой и чистый доход, прибыль и т.д.

Социально-экономическая эффективность, будучи производной от производственно-экономической, отражает реализацию экономических интересов и характеризует эффективность работы предприятия в целом. С этой целью используется следующая система показателей: стоимость продукции на единицу земельной площади, норма прибыли, уровень рентабельности, фонд потребления в расчете на одного работника.

Эколого-экономическая эффективность характеризует совокупную экономическую результативность процесса производства сельскохозяйственной продукции с учетом его влияния на окружающую природную среду. При этом обязательно учитывают наряду с материальными и трудовыми затратами издержки, связанные с ликвидацией или предупреждением негативных последствий для природной среды, вызванных сельскохозяйственной деятельностью, а также потери продукции, возникающие по той же причине.

Некоторые специалисты при определении эффективности производства выделяют только два ее вида: экономическую и социальную.

Социальная эффективность развития АПК проявляется, прежде всего, в том, что создаются лучшие условия для воспроизводства рабочей силы и повышения благосостояния народа. Другими словами, эффективность производства оценивается не только с экономических позиций, но с учетом его социального результата (улучшение условий труда и социально-культурного обслуживания на селе, повышение реальной заработной платы и т. д.). Такая оценка может быть выявлена посредством экспертных оценок и расчетным методом [3].

В работах российских авторов чаще всего встречаются два основных определения экономической эффективности:

- достижение наибольших результатов при наименьших затратах на единицу продукции или выполненной работы (услуги) затратная эффективность;
- соотношение между результатами (товарами, услугами) и затратами труда и средств производства (ресурсами) ресурсная эффективность.

В свою очередь, можно заметить разновидности различных трактовок эффективности в той и другой группе.

По мнению приверженцев первого определения В. Н. Бабаева, В. К. Буги, А. Г. Зельднера, И. Я. Карлюка, Г. Г. Котова и др., экономическая эффективность всегда выражается отношением между эффектом (результатом) производства и средствами его создания. Ее рост заключается в сокращении затрат на единицу результата или в увеличении эффекта при прежней величине затрат [4].

К сторонникам второго определения эффективности можно отнести В. Г. Андрийчука, И. Н. Буздалова, В. А. Добрынина, А. С. Либкинда, П. А. Шулейкина, Г. С. Тарасенко, А. Д. Шафронова и др., которые считают, что экономическая эффективность показывает конечный полезный эффект от

применения средств производства и живого труда, отдачу совокупных вложений.

В сельском хозяйстве - это получение максимального количества продукции с каждого гектара земли, от каждой головы скота при наименьших затратах живого и овеществленного труда [4].

Повышение экономической эффективности отраслей АПК позволяет увеличить производство конечного продукта при том же ресурсном потенциале, снизить трудовые и материальные затраты на единицу продукции.

Библиографический список:

- 1. Водяников, В.Т. Организация и управление производством на сельскохозяйственных предприятиях [Текст] / В.Т.Водянников, А.И.Лысюк, н.Е.Земин [и др.]. М.: Изд-во «КолосС, Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2008. 506 с.
- 2. Дугин, П.И. Экономическая эффективность зооветеринарных мероприятий в молочном скотоводстве [Текст] / П.И.Дугин. М.: Ярославль, ФГОУ ВПО ЯГСХА, 2008 г. 168 с.
- 3. Жиделева, В.В. Экономика Предприятия [Текст] / В.В.Жиделева. М.: ИНФРА-М, 2005 г. 133 с.
- Калеев, Н.В. Сущность эффективности производства молока [Текст]
 // Вестник НГИЭИ. 2011. № 2 (3). С 52-58.
- 5. Коваленко, Н.Я. Экономика сельского хозяйства [Текст] / Н. Я. Коваленко М.: КолосС, 2010. 431 с.

- 6. Социально-экономическое положение Кудымкарского муниципального района январь-декабрь 2016 года/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. Пермь, 2016.- С.7-8.
- 7. Стерлигов, Б. И. Экономика мясной и молочной промышленности [Текст] / Б.И. Стерлигов. – М.: КолосС, 2009.- 335 с.
- 8. Постановление администрации Кудымкарского муниципального района от 02.04.2014 № 193-01-06 (в ред. от 28.03.2017 № 163-0260-01-06) «Об утверждении муниципальной программы "Развитие сельского хозяйства и устойчивое развитие сельских территорий Кудымкарского муниципального района на 2014-2017 годы и на период до 2020 года".
- 9. Сайт Министерства сельского хозяйства Пермского края http://agro.permkrai.ru

УДК 330

Коновалова Л.В., Ушакова Т.Н. Трансакционные издержки в образовательном процессе

Transaction costs in the educational process

Коновалова Людмила Владимировна,

кандидат экономических наук, доцент факультет экономики и управления ФГБОУ ВО Северный государственный медицинский университет г. Архангельск

Lyudmila Konovalova,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Faculty of Economics and Management Northern State Medical University Arkhangelsk

Ушакова Татьяна Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент факультет экономики и управления ФГБОУ ВО Северный государственный медицинский университет г. Архангельск

Ushakova Tatiana Nikolaevna,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Faculty of Economics and Management Northern State Medical University Arkhangelsk

Аннотация: В статье рассматриваются особенности трансакционных издержек в образовательной сфере. Анализируются причины их возникновения и возможные пути снижения.

Ключевые слова: The article deals with the peculiarities of transaction costs in the educational sphere. The causes of their occurrence and possible ways of reduction are analyzed.

Abstract: трансакционные издержки, оппортунистическое поведение, образовательный процесс, образовательная услуга, высшие учебные заведения.

Keywords: transaction costs, opportunistic behavior, educational process, educational service, higher education institutions.

В современной постиндустриальной экономике необходимо использовать новые подходы для оценки рациональности поведения агентов в сфере образования. В качестве одного из направлений повышения эффективности деятельности образовательных организаций можно назвать оптимизацию

издержек, которые являются результатом трансакций, совершаемых в образовательном процессе.

Понятие трансакционных издержек было введено Рональдом Коузом в работе «Природа фирмы» (1937), где он определил их как «затраты использования рыночного механизма» [1].

Неоинституционалист Оливер Уильямсон дал более широкую оценку данному понятию, и трансакционными издержками стали называть любые виды затрат, возникающих в процессе взаимодействия экономических субъектов. Также он разделил эти издержки на предшествующие заключению договора (ех ante), и (ех post) - связанные с корректировкой договора в процессе его выполнения. О. Уильямсон предложил использовать понятие «оппортунистическое поведение», то есть поведение, возникающее в результате несовпадения интересов экономических агентов, неопределенности, связанной с недостоверностью или ограниченностью информации [4].

В настоящее время данное понятие трансформировалось и приобрело более широкий смысл. Под трансакционными издержками стали понимать любые виды затрат, которые сопровождают взаимодействие экономических агентов независимо от того, какое это взаимодействие - рыночное или внутрифирменное [3].

Трансакционные издержки в образовательном процессе - это и моральные и материальные затраты, которые возникают у субъектов рынка образовательных услуг в ходе осуществления ими своих функций. Наиболее важными причинами возникновения этих издержек являются: информационная асимметрия, ограниченность, а зачастую и недоступность информации; невозможность разделения образовательной услуги и субъекта, который ее

производит; оппортунистическое поведение партнеров образовательных взаимоотношений; трудность измерения и учета данных затрат.

В экономической литературе существует множество классификаций и типологий трансакционных издержек. Наиболее распространенной является следующая, включающая пять типов трансакционных издержек: издержки поиска информации. издержки ведения переговоров и заключения контракта, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения

- 1. Издержками поиска информации ДЛЯ абитуриентов ΜΟΓΥΤ служить затраты времени ресурсов, И связанные с получением и обработкой информации о стоимости обучения; специально стях и направлениях подготовки в вузе; наличии квалифицированных преподавателей т т.п. Для вуза - это затраты, связанные с выявлением качества подготовки абитуриентов, так как низкий уровень негативно сказывается на дальнейшем процессе обучения, приводит к снижению числа студентов в результате отчисления неуспевающих. качество выпускников снижает рейтинг вуза как на рынке образовательных услуг, так и на рынке труда. Поэтому некоторые вузы вводят свой дополнительный экзамен по профилирующему предмету.
- 2. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов в образовательной организации представляют собой затраты на содержание контрактного отдела, занимающегося заключением и оформлением договоров на оказание образовательных услуг, затраты, связанные с заключением партнерских соглашений с потенциальными работодателями на проведение научно-исследовательских работ, на прохождение студентами

производственной практики и т.п. Основным инструментом сокращения таких затрат является разработка стандартных типовых договоров.

- 3. Издержки измерения. Образовательная услуга доверительное благо. Поэтому практически невозможно дать достоверную качественную и количественную оценку данному благу. Успешная карьера выпускника может зависеть от его индивидуальных способностей, наличия коммуникационных навыков и мотивации, от ситуации на рынке труда. Издержки измерения для вуза складываются из затрат на оценку качества деятельности профессорскопреподавательского состава, потерь вуза, связанных с отчислением неуспевающих студентов, затрат на поддержание и поднятие престижа и имиджа вуза и т.п.
- 4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В первую очередь это затраты на получение и продление лицензии и свидетельства о государственной аккредитации. Также сюда относятся затраты на юридические, аудиторские и охранные услуги, судебные издержки, потери времени и ресурсов, связанные с восстановлением нарушенных прав и т.п.

Научно-исследовательская деятельность является основой конкурентоспособности вузов. Поэтому расходы на получение и регистрацию патентов на изобретения тоже можно включить в данный вид издержек. Также к издержкам спецификации и защиты прав собственности можно отнести затраты, связанные с защитой интеллектуальной собственности, таких как составление лицензионных договоров, регистрация объектов интеллектуальной собственности, штрафные санкции и т.д.

5. Издержки оппортунистического поведения. Формой предконтрактного оппортунизма является неблагоприятный или ухудшающий условия обмена отбор. Это явление очень часто встречается на рынке труда. Если размер

заработной платы установлен на среднем уровне, то он не удовлетворяет высокоэффективных работников, и они предпочитают искать работу с более высокими ставками оплаты труда в других организациях. Зато менее эффективные работники охотно соглашаются на данную зарплату. образовательной сфере ЭТО приводит К снижению количества высокопрофессиональных преподавателей.

Постконтрактное оппортунистическое поведение имеет две формы. Первая форма - "моральный риск" возникает в тех случаях, когда очень сложно, или практически невозможно получить достоверную информацию деятельности партнеров по контракту. Самая распространенная разновидность такого поведения – отлынивание, то есть работа партнеров с меньшей отдачей, требуется Другая чем ПО договору. форма постконтрактного оппортунистического поведения - вымогательство. Оно возможно в том случае, если в трансакции используются специфичные активы, имеющие особо высокую ценность именно в данной организации. Если активы обеих сторон специфичны, вымогательство носит двухсторонний характер. Так, работник, имеющий важные для вуза навыки и знания, может шантажировать угрозой ухода в то время, как вуз – единственная сфера применения данных навыков и знаний – угрозой увольнения.

Отлынивание со стороны некоторых студентов проявляется в том, что они заинтересованы в высоких оценках своей успеваемости при минимуме усилий со своей стороны. Они склонны прогуливать занятия, не тратить личное время и силы на изучение учебного материала, списывать на аттестационных мероприятиях и т.д. Поэтому важным элементом образовательного процесса должен быть контроль знаний и умений студентов. Минимизировать

студенческий оппортунизм можно с помощью ежегодного анкетирования студентов и учёта их пожеланий в преобразовании учебного процесса.

Отлынивание со стороны преподавателей связано с высокой степенью их учебной, научной, учебнозагрузки различными видами деятельности методической, общественной и далее. Уровень так оплаты педагогического труда в вузах не может конкурировать с доходами, получаемыми в коммерческом экономики. Это означает, что секторе значительная часть преподавателей молодого и среднего возраста вынуждена или покидать образовательную сферу, или осуществлять вторичную занятость в других структурах. В итоге - происходит снижение научной активности и эффективности.

В качестве возможных направлений решения этой проблемы можно предложить пересмотр параметров базового контракта в сторону уменьшения объема обязательной нагрузки при сохранении прежней ставки почасовой оплаты. В эффективном контракте необходимо предусмотреть уровень оплаты труда, позволяющий заниматься академической деятельностью и не отвлекаться на дополнительные заработки. Для этого надо обеспечить опережающий рост стимулирующих надбавок. Снижение обязательной нагрузки должно привести к перераспределению усилий и времени в пользу научно-исследовательской деятельности.

Для реализации принципов фундаментальности и связи образования с наукой чрезвычайно важно, чтобы учебный процесс осуществляли педагоги, обладающие высоким профессионализмом. Мотивированные преподаватели, имеющие необходимое сочетание квалификации и инструментария, действующие в условиях, способствующих постоянному развитию, являются ключевыми компонентами повышения конкурентоспособности вуза. Качество и

эффективность образования в значительной степени зависят от уровня инфраструктурной поддержки педагогической и научной деятельности [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что трансакционные издержки в образовательном процессе являются довольно существенной и очень важной частью затрат вуза. Поэтому оптимизация трансакционных издержек может привести к значительному повышению эффективности и конкурентоспособности образовательной организации.

Библиографический список:

- 1. Coase, Ronald. The Nature of the Firm // Economica, Vol. 4, No. 16, November 1937, C. 389
- 2. Коновалова Л.В. Внедрение сбалансированной системы показателей в практику управления вузом (на материалах ГОУ ВПО «Северный государственный медицинский университет») Автореф. дис. ... канд. экон. наук: СПб., 2011. 20 с.
- 3. Коновалова Л.В. Трансакционные издержки в аутсорсинге/Точки роста в Евразийском экономическом союзе: бизнес, инвестиции и инновации: сборник материалов международной научно-практической конференции, 26-27 марта 2015г., г. Архангельск. В 2 ч. Ч 1: Секции 1-4. -Институт управления, 2015. -288 с. С. 66-69.
- 4. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. С. 55-59.

УДК 330

Цигвинцева А.П. Рынок хлеба и хлебобулочных изделий в России и **Пермском крае, и какие существуют проблемы**

The market of bread and bakery products in Russia and the Perm region, and what challenges exist

Цигвинцева Анастасия Павловна Бакалавр, ПГСХ

Tsigvintseva Anastasia Pavlovna Bachelor, Perm State Agricultural Academy

Аннотация: Хлеб и хлебобулочные изделия традиционно присутствуют в питании каждого человека, поэтому рынок хлеба является стабильным в отношении производства, однако изменяется по структуре потребления, предпочтениям потребителей. В связи с чем изучение и анализ рынка хлеба и хлебобулочных изделий в России и в Пермском крае становится актуально

Ключевые слова: рынок хлеба, потребительский спрос, Пермский край

Abstract: Bread and bakery products are traditionally present in everyone's food, so the bread market is stable in terms of production, however, it changes in the structure of consumption, consumer preferences. In connection with this, the study and analysis of the market of bread and bakery products in Russia and in the Perm region becomes topical

Keywords: Bread market, consumer demand, Perm Region

Хлеб и хлебобулочные изделия традиционно присутствуют в питании каждого человека, поэтому рынок хлеба является стабильным в отношении производства, однако изменяется по структуре потребления, предпочтениям потребителей. В связи с чем изучение и анализ рынка хлеба и хлебобулочных изделий в России и в Пермском крае становится актуально.

Рынок хлеба и хлебобулочных изделий можно разделить на два сегмента: традиционные и нетрадиционные виды хлеба. К традиционным видам хлеба относится продукция известная потребителям на протяжении многих лет, изготовленная по традиционным рецептурам — хлеб из пшеничной или ржаной муки, хлеб «Дарницкий» и др. К нетрадиционным видам хлеба относят хлеб и хлебобулочные изделия с улучшенным составом, с добавками пророщенных

зерен, ореха, изюма, использованием нетрадиционной муки. Нетрадиционным является хлеб приготовленные по оригинальным рецептурам.

Годовой объем производства хлеба и хлебобулочных изделий в России составляет 9,4 млн. т, из них на долю традиционного хлеба приходится примерно 80% от объёма рынка. В 2016 году в России средняя стоимость единицы традиционного хлеба в магазинах сетевого формата составила 35-55 руб./кг (в зависимости от региона), а стоимость нетрадиционных видов хлеба и хлебобулочных изделий – 80-190 за единицу изделия. Стоимость хлеба и хлебобулочных изделий растет, цена зависит от используемого сырья, затрат на производство, транспортирование, хранение, реализацию. Согласно официальным данным Росстата инфляция цен на хлеб и хлебобулочные изделий в 2016 году достигла 21,9%. При этом стоимость нетрадиционных видов хлеба увеличивается также в связи с тем, что данные виды хлеба в настоящее время наиболее популярны среди населения с высоким доходом, нетрадиционные виды хлеба и хлебобулочных изделий рассчитаны на VIPсегмент рынка.

В 2016 году в России товарооборот хлеба превысил 675 млрд руб., при этом наблюдается стагнация потребления традиционных видов хлеба, рост потребления хлеба экономичного сегмента, падение спроса на сдобные изделия, в пользу изделий с более низкой сырьевой себестоимостью, рост потребления нетрадиционных видов хлеба. Таким образом, можно сделать вывод, что потребителей хлеба также можно разделить на два сегмента: население с низким и средним доходом — выбирают традиционный хлеб и хлеб более дешевый, население с доходом выше среднего и высоким выбирают хлеб нетрадиционных видов, улучшенного по составу.

В 2016 году наблюдается резкое снижение импорта, в связи с введением санкций и поддержкой отечественных производителей, ранее импорт хлеба в России занимал небольшой сегмент, в настоящее время он стремится к нулю.

Таким образом, в настоящее время основную долю рынка занимают традиционные виды хлеба и хлебобулочных изделий, однако наблюдается значительный интерес к хлебу изготовленному по оригинальным рецептам. Наблюдается повышенный спрос на продукцию улучшенного качества, с добавками, низкокалорийную, что связано с интересом к здоровому образу жизни. При этом покупатели готовы приобретать нетрадиционные виды хлеба по более высокой стоимости. В связи с политикой импортозамещения на рынке представлена продукцию отечественных производителей. Производители, в свою очередь, стремятся заменить импортное сырье на отечественное, что повысит качество и снизит себестоимость продукции. К основным проблемам можно отнести нестабильный курс рубля и увеличение расходов на производство в связи с ростом стоимости используемого сырья.

Хлеб и хлебобулочные изделия являются скоропортящимся товаром, поэтому в магазинах, как правило, реализуют хлеб региональных производителей, в связи с чем каждый регион имеет свои особенности рынка. Подробнее рассмотрим рынок хлеба в Пермском крае.

Основные производители хлеба и хлебобулочных изделий в Перми и Пермском крае:

- Хлебозавод «Покровский хлеб» (Пермь);
- ООО «Первый хлеб» (Пермь);
- ООО «Закамск–Хлеб» (Пермь);
- ОАО «Хлеб» (Пермь);
- ОАО «Пермский мукомольный завод» (Пермь);

- ООО «Чусовская мельница» (Чусовой);
- ООО «Хлеб» (Чусовой);
- Березниковский хлебокомбинат (Березники);
- ООО «Хлеб Соликамска» (Соликамск);
- Березники хлеб мелькомбинат (Березники);
- Эльф финансовая группа (Пермь);
- Мукомольный завод «Валерия» (Пермь) [3].

Лидерами рынка являются компании ООО «Покровский хлеб» и ООО «Первый хлеб».

Хлебокомбинат ОАО «Покровский хлеб» в целом выпускает около 80 наименований хлебобулочных и кондитерских изделий, принесших нашему предприятию широкую известность далеко за пределами Перми. Объемы производства на конец 2015 года составили свыше 90 тонн продукции в сутки [1].

Компания ООО «Первый хлеб» - одна из ведущих производителей хлеба, хлебобулочной и кондитерской продукции в г. Перми и Пермском крае [2].

Компани «Первый хлеб» производит широкий ассортимент продукции - 18 наименований хлеба, 31 наименование булочной и сдобной продукции, 8 наименований слоеных изделий, 19 наименований кондитерских изделий, 13 наименований пирогов и сдоб, 3 вида теста. Ассортимент постоянно совершенствуется и пополняется новыми изделиями.

Емкость рынка хлеба и хлебопродуктов в Перми и Пермском крае составляет порядка 80 тыс. тонн ежегодно, это около 25% объемов продаж товаров этой группы по Пермскому краю в целом. Для сравнения: в Перми, как в краевом центре, проживает около 35% населения региона. Данная ситуация объясняется тем, что население краевого центра и края имеют различный доход.

Жители края, при более низком доходе, потребляют значительно больше хлеба, а также использованием хлеба для откорма домашней птицы и скота.

В качестве основной особенности рынка хлеба и хлебобулочных изделий Пермского края следует назвать стабильный уровень спроса. Хлеб является неэластичным по цене товаром - спрос на данный продукт крайне слабо зависит от изменения цен. Хлеб и хлебобулочные изделия относят к категории «товаров Гиффена» — при общем повышении цен на продукты, в том числе и хлеб, потребление последнего не падает, как в случае с обычными товарами, а растет. Таким образом, в ситуации роста доходов населения спрос на хлеб падает, в случае их снижения — растет. Так, прирост потребления хлеба в Пермском крае в кризисном 2015 году составил 7% в сопоставимых ценах, в 2014 году — 4%, а в благополучном 2016 году — лишь 1,1%.

Структура пермского рынка остается в значительной мере традиционной. Значительная доля реализуемой продукции приходится на ржаной и пшеничный хлеб, на нетрадиционные виды хлеба и хлебобулочных изделий приходится в сумме лишь 25,5%.

В настоящее время в Перми и крае выпускаются диетические и диабетические хлебобулочные изделия (что, в общем, понятно), а также хлеб из муки низших сортов и сухари выпускаются в небольшом количестве, однако, в связи с ростом спроса на данные виды хлеба, объем производства постепенно наращивается. В настоящее время нетрадиционные виды продукции производятся лишь двумя основными хлебокомбинатами: ООО «Первый хлеб» и ОАО «Покровский хлеб». Бараночные изделия производит только ОАО «Хлеб» [4]. В связи со сложившейся ситуация в Перми активно открываются небольшие хлебопекарни. Хлебопекарни, расположенные в спальных районах города, выпускают различные виды нетрадиционного хлеба и хлебобулочных

изделий, реализуют свежую продукцию, упаковывают в крафтовые пакеты, часто предоставляют скидку 20-25% на продукцию после 20:00. Небольшие хлебопекарни – тренд г. Перми, набирающий обороты по объемам реализации, но продукция в хлебопекарнях выше по стоимости, чем стоимость хлеба традиционных видов в торговых сетях, поэтому в городах Пермского края хлебопекарни еще не открываются.

Торговые сети в г. Перми реализуют хлеб и хлебобулочные изделия собственного производства нетрадиционных видов, что также привлекает покупателей, продукция собственного производства в торговых сетях пользуется высоким спросом.

Таким образом, рынок традиционных видов хлеба и хлебобулочных изделий Перми насыщен, однако у производителей имеется резерв расширения объема производства (как в натуральном, так и в стоимостном выражении) за счет разработки новых видов продукции. Практика показывает, что пермяки реагируют на появление непривычных хлебных продуктов ростом спроса.

Таким образом, рынок хлеба и хлебобулочных изделий характеризуется стабильностью, так как хлеб является продуктом ежедневного употребления. Особенностью рынка является насыщение его традиционными видами хлеба и смещение спроса в сторону изделий приготовленным по оригинальным, улучшенным рецептам.

Библиографический список:

- 1. Электронный ресурс: Официальный сайт компании «Покровский хлеб» http://покровский-хлеб.рф/
- 2. Электронный ресурс: Официальный сайт компании ООО «Первый хлеб» http://1hleb.perm.ru/
- 3. Журнал «Российский рынок продовольственных товаров», статья «Рынок хлеба и хлебобулочных изделий», автор Денис Дьяконов, (№ 3 / 2017

УДК 336

Чебатаева Ю.А. Оценка эффективности формирования структуры капитала компаний энергетической отрасли

Evaluation of the effectiveness of the formation of the capital structure of energy companies

Чебатаева Юлия Алексеевна,

студентка 3 курса факультета Корпоративной экономики и предпринимательства, Новосибирский государственный университет экономики и управления

Chebataeva Julia Alexeevna,

3-year student of the Faculty of Corporate Economics and Entrepreneurship, Novosibirsk State University of Economics and Management

Аннотация: В данной статье ставится задача оценить рациональную структуру капитала на примере энергетической отрасли. При соблюдении определенных методов достигается эффективное управление капиталом.

Ключевые слова: модели, рационализация, структура капитала, финансовый левередж **Abstract:**In this article, the task is to assess the rational structure of capital by the example of the energy industry. If certain methods are followed, effective capital management is achieved.

Keywords: models, rationalization, capital structure, financial leverage

Формирование оптимальной структуры капитала компании является Одной из серьезных важным направлением ее финансового менеджмента. является проблем управления капиталом установление необходимых структурных пропорций между собственным и заемным капиталом. Они в значительной степени определяют условия эффективного функционирования компании и конечные результаты ее деятельности. Как показывает практика, компании претерпевают убытки и даже процедуры банкротства в результате неправильного формирования структуры капитала. Путем оптимизации соотношения собственного и заемного капитала обеспечивается необходимый уровень финансовой рентабельности, устойчивое финансовое равновесие компании в процессе ее развития, максимизируется ее рыночная стоимость.

Формирование рациональной структуры капитала неразрывно связано с принятием управленческих решений, направленных на успешную реализацию миссии и общей стратегии экономического развития компании.

В рамках данного исследования были изучены различные подходы к рационализации структуры капитала, представленные в литературе. Они приведены в таблице 1.

Таблица 1 Модели структуры капитала [4, с.271]

Модоли оприделить	Описания молони
Модели структуры	Описание модели
капитала	т ∨
Статические:	Данный подход предполагает, что предприятие, привлекающие
- Традиционный	заемные средства (до определенного уровня), выше оценивается
подход	рынком, нежели предприятие без заемного капитала
	долгосрочного финансирования
- Теория Модильяни-	- при отсутствии налогов - цена фирмы не зависит от величины
Миллера (модель с	заемных средств и может рассчитываться по величине
учетом налогов и без	операционной прибыли (до уплаты процентов и налогов (EBIT)) и
учета налогов)	требуемой доходности акционерного капитала при нулевом
	финансовом рычаге;
	- с учетом налогов - проценты по заемному капиталу
	выплачиваются до уплаты налога на прибыль, использование
	финансового рычага даёт возможность компании получить
	экономию на этом налоге. Это позволяет повысить чистые
	денежные потоки компании и, соответственно, повышает
	рыночную стоимость самой компании как приведенную стоимость
	её денежных потоков
- Компромиссный	Соотношение выгод от налогового щита (возможности включения
подход (между	платы за заемный капитал в себестоимость) и убытков от воз-
издержками	можного банкротства. Введение в рассмотрение затрат по
банкротства и	организации дополнительного привлечение заемного капитала и
выгодами	издержек возможного банкротства меняет поведение кривых
привлечения заемного	стоимости капитала при увеличении заемного финансирования. С
-	± *
,	
Динамические:	
, ,	1 17 71
	* *
	<u> </u>
	1
капитала) Динамические: Сигнальные модели: - Росса	1

- Модель Майерса -	Структура капитала определяется потребностями в
Майлуфа	финансировании новых проектов. Менеджеры представляют
	интересы существующих акционеров и не будут выпускать
	недооцененные акции. В результате возможен отказ от
	эффективных инвестиционных проектов или выбор высокого
	значения финансового рычага
- Модель Миллера и	Выплаты владельцам капитала в любом виде (выкуп акций,
Рока	дивиденды) показывают, что компания в состоянии генерировать
	значительные денежные потоки
- Модель Рока	Метод максимальных усилий сигнализирует о большом риске,
	недооцененность акций выше, чтобы обеспечить инвесторам
	большую доходность. Вероятность получить отрицательную
	доходность при таком методе ниже
- Модель Уэлша	Величина недооценки при первичном размещении – сигнал
	инвесторам на рынке. Перспективные компании дают сигнал,
	который недоступен неперспективным компаниям из-за
	дороговизны

Наибольший интерес и значимость представляет теория компромисса. Данная концепция говорит о существовании рациональной структуры капитала, которая является такой комбинацией соотношения доли собственного и заемного капитала, при которой достигается наименьшая стоимость капитала и наибольшая стоимость компании.

Одну из главных задач управления капиталом — максимизацию уровня рентабельности собственного капитала при заданном уровне финансового риска — реализуют разными методами. Основной механизм ее решения — расчет эффективности использования заемного капитала, измеряемой эффектом финансового рычага [3, c.38].

Финансовый рычаг — это приращение к рентабельности собственного капитала, получаемое благодаря использованию заемного капитала, несмотря на платность последнего.

Все показатели финансового рычага строятся на сравнении показателей ROE и ROA в их различных вариантах. Индекс финансового рычага:

$$I_{FLEV} = \frac{ROE}{ROA},\tag{1}$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

ROA – рентабельность активов.

Основные концепции финансового левереджа:

1. Концепция финансового левереджа, основанная на определении уровня эффекта финансового левереджа:

$$U_{FLEV} = (ROA - COD) * \frac{D}{F}, \qquad (2)$$

где (ROA - COD) — спрэд (разницы между рентабельностью активов и стоимостью долга);

 $\frac{D}{E}$ - структура капитала — показатель соотношения заемных и собственных средств (плечо рычага).

2. Концепция финансового левереджа, основанная на определении силы воздействия финансового рычага:

$$S_{FLEV} = 1 + \frac{i^t}{NI} , \qquad (3)$$

где i^t - процентные расходы за вычетом налогового эффекта – i ' = i х (1-t); NI – чистая прибыль.

Эта концепция определяет финансовый риск, которому подвержено предприятие. Чем больше проценты и чем меньше прибыль, тем больше сила финансового рычага и тем выше финансовый риск.

Определенный интерес для цели данного исследования представляет анализ эффективности рациональной структуры капитала, так как только достаточный объем собственных средств может обеспечивать развитие компании и укреплять ее независимость. В формировании рациональной структуры источников средств исходят обычно из самой общей целевой

установки: найти такое соотношение между заемными и собственными средствами, при котором стоимость акции компании будет наивысшей.

Для анализа оценки эффективности структуры капитала были взяты 15 компаний энергетической отрасли, так как энергетическая отрасль является одним из устойчиво работающих сегментов российской экономики. Вместе с тем здесь действует ряд негативных факторов, сдерживающих функционирование и развитие, и главный из них — высокая степень износа основных фондов. Результаты расчетов показателей рентабельности представлены в таблице 2.

Таблица 2 Анализ показателей ROE и ROA

No	Компания		ROE,	%		ROA, %			
		2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
1	Интер РАО	-4,11	-15,03	0,13	1,12	-3,20	-13,40	0,26	1,18
2	ПАО «РусГидро»	2,61	5,80	4,58	4,11	2,54	5,10	4,26	4,19
3	ПАО «ФСК ЕЭС»	-2,88	-3,06	0,61	2,05	-2,27	-2,12	0,78	1,97
4	ПАО «Россети»	-2,36	-150,73	-31,01	-12,12	-2,11	-141,67	-30,77	-10,25
5	Юнипро	11,84	15,68	14,84	13,66	10,99	14,51	13,61	12,39
6	ПАО «Мосэнерго»	4,27	4,27	0,73	3,30	3,70	3,69	1,45	3,24
7	Иркутскэнерго	15,25	11,48	10,87	12,40	12,81	9,91	9,22	10,73
8	ТГК-1	4,47	4,13	4,30	3,22	3,88	3,95	4,05	3,66
9	ОГК 2	5,16	4,80	5,31	2,73	4,37	4,05	4,41	2,39
10	ПАО «МОЭК»	10,53	6,76	4,59	4,93	4,91	3,30	1,74	1,64
11	Энел Россия	8,11	5,71	-4,62	-3,04	3,12	2,09	-3,55	-2,84
12	Кубаньэнерго	-12,53	-9,95	-11,55	4,69	-7,73	-6,90	-8,04	-0,57

HOO «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (СС BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru

13	Группа	108,25	63,43	34,33	18,33	22,23	16,48	8,89	3,11
	компаний								
	«ТНС энерго»								
14	МРСК Центра	6,63	0,55	6,09	1,62	2,32	-1,37	1,22	-2,13
15	ПАО «МРСК	4,16	5,29	2,79	1,89	0,49	1,00	-0,28	-1,01
	Центра и								
	Приволжья»								

На основе проведенного анализа можно сделать выводы, что из 15 компаний, попавших в выборку, 5 компаний из-за отрицательного значения финансового результата имеют отрицательные значения рентабельности. Это может свидетельствовать о финансовом кризисе в компаниях.

Наблюдается очень низкая эффективность формирования структуры капитала всех компаний, попавших в выборку. Только у одной компании — Группа компаний «ТНС энерго», рентабельность собственного капитала в 2014 году составляла 34,33%, но в 2015 году этот показатель снизился почти в 2 раза. Пять компаний имеют отрицательное значение рентабельности собственного капитала, т.е. компании работают в убыток.

Рентабельность активов также находится на очень низком уровне, что говорит о неэффективности использования всех ресурсов компаний. Среди исследуемых компаний только у одной, ПАО «Юнипро», рентабельность активов имела наибольшее значение (12,39%).

Чем больше показатели ROA и ROE, тем больше отдача (прибыль) на рубль авансированного капитала и тем эффективнее управление этим капиталом.

Эффект финансового рычага способствует формированию рациональной структуры источников средств предприятия в целях финансирования необходимых вложений и получения желаемого уровня рентабельности собственного капитала, при которой финансовая устойчивость предприятия не нарушается.

Компании, не попавшие в таблицу 3, имели отрицательную рентабельность – рентабельность активов ниже процентной ставки по долгосрочным заемным средствам. В следствии этого нет смысла этим компаниям использовать финансовый рычаг. Финансовый рычаг начинает работать против собственников – повышает финансовый риск и снижает финансовую устойчивость компании.

Таблица 3 Индекс финансового рычага

Компания		ный сал, %	I_{FLE}	_V ,%	$\frac{L}{E} \ge \frac{i^t}{NI}$					
	2014	2015	2014	2015		20	14		20)15
Интер РАО	6,4	5,7	0,50	0,95	0,06	<	1,10	0,06	<	0,12
ПАО «РусГидро»	32,7	34,6	1,08	0,98	0,24	>	0,16	0,88	>	0,22
ПАО «ФСК ЕЭС»	38,7	37,7	0,77	1,04	0,44	<	0,86	0,44	>	0,38
Юнипро	8,6	11,5	1,09	1,10	0,09	>	0	0,11	>	0,01
ПАО «Мосэнерго»	28,8	28,4	0,51	1,02	0,33	<	1,62	0,40	>	0,38
Иркутскэнерго	34,5	34,4	1,18	1,16	0,46	>	0,24	0,53	>	0,32
ТГК-1	31,5	30,0	1,06	0,88	0,56	>	0,40	0,44	<	0,64
ОГК 2	37,2	43,1	1,20	1,14	0,52	>	0,26	0,68	>	0,47
ПАО «МОЭК»	45,4	42,6	2,64	3,00	0,73	>	-0,34	0,81	>	-0,41
ГК «ТНС энерго»	56,3	54,1	3,86	5,90	1,55	>	-0,34	1,23	>	-0,62

На основе расчетов можно сказать, что влияние финансового левереджа на результаты деятельности компаний — положительно, а это значит, что привлечение заемных средств превышает плату (проценты) за пользование кредитом. Эффект финансового рычага (с положительным знаком) дает возможность фирме применять не только свои финансовые, но и прочие источники (заемные средства).

Только две компании — ТГК-1 и Интер РАО имеют отрицательный эффект финансового левереджа, это говорит о том, что приобретенные за счет получения

кредита активы не окупаются, а прибыль либо отсутствует, либо ниже перечисленных процентов.

В связи с тем, что имеет место внешнее финансирование, различают такое понятие как «финансовый рычаг» или «финансовый леверидж», т.е. предел до которого может быть улучшена деятельность предприятия за счет использования внешних источников финансирования. Расчеты финансового рычага представлены в таблице 4.

Таблица 4 Эффект финансового рычага

Компания	Финансовый рычаг							
	Спрэд (ROA	A-COD),	Структура	капитала	Эффект рычага, %			
	%		(D/	E)	-			
	2014	2015	2014	2015	2014	2015		
Интер РАО	-2,20	-0,87	0,06	0,06	-0,13	-0,06		
ПАО «РусГидро»	1,31	3,16	0,24	0,88	0,32	2,79		
ПАО «ФСК ЕЭС»	-0,40	0,19	0,44	0,44	-0,18	0,08		
ПАО «Россети»	-30,77	-15,07	0,01	0,12	-0,24	-1,87		
Юнипро	13,57	11,53	0,09	0,11	1,19	1,29		
ПАО «Мосэнерго»	-2,18	0,13	0,33	0,40	-0,72	0,05		
Иркутскэнерго	3,61	3,17	0,46	0,53	1,65	1,67		
ТГК-1	0,96	-0,99	0,56	0,44	0,54	-0,44		
ОГК 2	1,76	0,51	0,52	0,68	0,92	0,35		
ПАО «МОЭК»	3,85	4,17	0,73	0,81	2,83	3,37		
Энел Россия	-1,37	-0,21	0,78	0,93	-1,07	-0,19		
Кубаньэнерго	-3,49	5,08	1,01	1,03	-3,52	5,25		
ГК «ТНС энерго»	16,43	12,39	1,55	1,23	25,43	15,22		
МРСК Центра	4,96	3,62	0,98	1,04	4,87	3,75		
ПАО «МРСК Центра								
и Приволжья»	3,59	3,41	0,85	0,85	3,07	2,90		

Результаты вычислений на примере компании ГК «ТНС энерго» показывают, что посредством привлечения заемного капитала компания получила возможность увеличения рентабельности собственного капитала на 15,22%.

Чем выше плечо финансового левереджа, тем больше влияние на изменение ROE оказывает ROA, то есть тем больше эффект финансового рычага.

Таким образом, организация, использующая заемный капитал, имеет больший потенциал развития и более высокий уровень рентабельности собственного капитала за счет эффекта финансового рычага, с одной стороны, но это ведет к повышению финансового риска и снижению финансовой устойчивости организации (вплоть до его банкротства) — с другой.

Считается, что структура капитала рациональна, если ROA=ROE, то есть эффект финансового левереджа равен нулю (за счет нулевого значения спрэда, нулевого плеча рычага). В нашем случае структура капитала не рациональна.

На основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что все компании имеют очень низкую эффективность формирования капитала.

Библиографический список:

- 1. Брусов, П.Н. Современные корпоративные финансы / П.Н. Брусов. Москва: Изд-во КноРус, 2017. 338 с.
- 2. Коява, Л.В. Финансовый рычаг и возможности заемного финансирования в условиях спада в экономике / Материалы VI I международной научно-практической конференции "Фундаментальная наука и технологии перспективные разработки", 1-2 декабря 2015 г. North Charleston, USA, Том.1.- С.237-239
- 3. Лукасевич, И.Я. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учебное пособие / И.Я. Лукасевич. М.: Вузовский учебник, 2008. 288 с.
- 4. Толмачева, И.В. Теоретические основы управления структурой капитала предприятия / И.В. Толмачева. М.: Молодой ученый, 2017. 579 с.

СЕКЦИЯ 3. ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 33

Горбунова А.С. Институциональные аспекты инвестиционной деятельности в экономике России

Institutional aspects of investment activities in the economy of Russia

Горбунова Анастасия Сергеевна, Студент, Челябинский государственный университет

> Gorbunova Anastasia Sergeevna, Student, Chelyabinsk State University

Аннотация: В условиях значимости институциональных факторов анализ состояния и динамики институциональной среды становится неотъемлемой частью формирования инвестиционной деятельности. Рассмотрены научные подходы к понятию «институциональная среда», а также роль институциональных условий определяющих инвестиционную активность.

Ключевые слова: институциональная среда, институциональные условия, институциональная среда инвестиционной деятельности, институциональные факторы инвестиционной деятельности.

Abstract: In the context of the importance of institutional factors, the analysis of the state and dynamics of the institutional environment becomes an integral part of the formation of investment activities. Scientific approaches to the concept of "institutional environment", as well as the role of institutional conditions determining investment activity are considered.

Keywords: institutional environment, institutional conditions, institutional environment of investment activity, institutional factors of investment activity.

Важнейшим фактором активизации инвестиционного процесса является наличие необходимых институциональных условий.

Согласно теории глобализации инвестиции в стране не зависят от внутренних сбережений, международный капитал становится абсолютно мобильным и устремляется туда, где имеется высокий уровень доходности, и низкий — рискованности вложений.

В современной экономической науке общепризнано, что на экономическую динамику в целом и на инвестиционную активность в частности влияют не только чисто экономические факторы, но и институциональные условия. Как правило, выделяют три группы институциональных условий, формирующих институциональную среду высокого качества, способствующую экономическому росту и развитию:

- высокий уровень защиты прав собственности, предполагающий как четкое закрепление, фиксацию прав, так и их защиту от посягательств;
- наличие результативных механизмов защиты прав сторон контракта (договора), позволяющих обеспечить его исполнение;
- наличие правил и механизмов контроля и надзора общества за деятельностью государственного аппарата и его представителей, подотчетность государства обществу, исключение рентоориентированного поведения государственных служащих [1].

В условиях значимости институциональных факторов анализ состояния и динамики институциональной среды становится неотъемлемой частью формирования инвестиционной деятельности.

Понятие «институциональная среда» в специальной литературе трактуется различно. Основные определения понятия приведены в таблице 1.

Таблица 1 Научные подходы к понятию «институциональная среда»

Содержание понятия «институциональная среда»	Автор
Институциональная среда – это множество фундаментальных политических,	Д. Норт и Л.
социальных и юридических основополагающих правил, которые регулируют	Девис [2]
экономическую и политическую деятельность	
Институциональная среда – основные политические, социальные и правовые	O Vyyry gyraayy
тиституциональная среда — основные политические, социальные и правовые	О.Уильямсон
нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления	(3)
	(3) А.Н.Олейник

среды, значимые для экономической деятельности, совокупность ценностей, формальных и неформальных норм, которые влияют на соотношение стимулов в	
деятельности и обуславливают достижение минимального согласия между	
людьми	
Институциональная среда – совокупность основополагающих социальных,	А.А. Аузан [5]
политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки	
человеческого поведения	
Институциональная среда – это один из важнейших компонентов	А.Е.Шаститко
институциональной матрицы, которая обрамляет процесс размещения	[6]
ограниченных ресурсов, а также выявление новых возможностей использования	
существующих ресурсов и создания новых ресурсов	
Институциональная среда – это элементарные конституционные и	Э.Фуруботн, Р.
операциональные правила экономики, составляющие ее структуру, которые	Рихтер [7]
направляют индивидуальное поведение. Конституционные правила базируются	_
на принципах неприкосновенности частной собственности. Операциональные –	
правила общего характера, основное назначение которых заключается в	
снижении трансакционных издержек	
Институциональная среда – набор политических, экономических, социальных и	Дж. Оксли [8]
юридических (законных) соглашений, устанавливающих основу для	
производства и обмена	
Институциональная среда – свод формальных (документальных) законов и	М.И. Лугачев
правил, которые регулируют поведение физических (граждан) и юридических	[9]
(организаций) лиц в обществе, законотворчество и контроль исполнения законов	
и правил, а также институты (органы власти различного уровня), которые	
создают законы и правила, исполняют их, а также контролируют их исполнение	
Институциональная среда – совокупность правил игры и институтов	Т. Андерсон
регулирования, создающих рамки для основных экономических игроков	[14]
(акторов)	

Как видно из данных таблицы, институциональная среда трактуется как система условий, правил, форм, определяющих поведение экономических субъектов.

Развитие региональных инвестиционных процессов на современном этапе зависит от системы различных факторов, одним из которых является активность государственных и региональных органов власти в управлении инвестиционной привлекательностью региональной хозяйственной системы посредством формирования благоприятной институциональной среды. Процесс привлечения инвестиций зависит от государства в исполнение его основных функций: создания рыночных «правил игры» и жестким контролем за их реализацией.

В России существует множество институциональных проблем, отталкивающих потенциальных инвесторов, которые могут быть решены за счет взаимодействия государства с инвесторами, в первую очередь, иностранными, поскольку именно они обычно указывают в качестве главного ограничителя взаимодействия «враждебные» действия властей. Такой институт имеет ряд преимуществ для иностранных инвесторов, поскольку позволяет определять политические и административные риски, служащие основным препятствием для финансирования проектов в России [2].

На наш взгляд, под институциональной средой следует понимать совокупность формальных и неформальных институтов, определяющих «правила игра», которые образуют экономические, политические и социальные рамки взаимодействия между людьми. Институциональная среда оказывает действия на поведение экономических субъектов, и размещение ресурсов в том числе капитала и, следовательно, на объёмы и направления инвестиций.

Институциональная среда накладывает определенные ограничения на деятельность хозяйствующих субъектов и одновременно стимулирует их к тем или иным действиям.

Как отмечает В. Вольчик, «институциональная среда имеет свои исторические и социальные предпосылки, она определяет направление и быстроту институциональных изменений. Она создает условия и ориентиры отбора эффективных элементов институциональной структуры из альтернативных форм экономической координации» [10].

Таким образом, институциональная среда инвестиционной деятельности — это совокупность формальных и неформальных институтов, определяющих правила инвестиционной деятельности.

Институциональные условия - форма влияния институтов на экономическую систему посредством глубинных, исторических устойчивых и постоянно воспроизводящихся социально-экономических факторов и отношений в форме возможностей и ограничений, обеспечивающих характер существования и взаимодействия разных элементов экономики [11].

В научной литературе под «условием» понимается «обстоятельство, от которого что-нибудь зависит», или «данные, требования, из которых следует исходить»; под «фактором» – «момент, существенное обстоятельство в какомнибудь процессе, явлении» [12].

Следовательно, под институциональными условиями инвестиционной деятельности мы предполагаем понимать обстоятельства институционального характера, от которых зависит инвестиционная деятельность. Институциональные факторы — это причины, порождающими институциональными условиями.

Существенное влияние на инвестиционную активность России оказывает низкий субиндекс институциональной среды. Он плох из-за целого ряда составляющих его факторов, которые представлены в таблице 2 [13].

Таблица 2 Глобальный субиндекс институциональной среды 2014—2015 гг. России

Фактор	Место
Права собственности	120
Защита интеллектуальной собственности	107
Необоснованное расходование государственных средств	102
Общественное доверие политикам	74
Поборы и коррупция	102
Независимость суда	109
Фаворитизм в решениях чиновников	87
Расточительность государственных расходов	87
Обременительность государственного регулирования	111
Эффективность законов в урегулировании споров	110

Эффективность законов в оспаривании административного регулирования	99
Прозрачность государственной политики	68
Издержки бизнеса, связанные с терроризмом	104
Издержки бизнеса, связанные с преступностью	70
Организованная преступность	101
Надежность полицейской службы	114
Этичность поведения фирм	72
Строгость стандартов аудита и отчетности	106
Эффективность корпоративных советов директоров	64
Защита интересов миноритарных акционеров	118
Уровень защиты инвесторов	9

Можно сделать вывод, что институциональные факторы препятствующие инвестиционной активности в России следует отнести: высокий уровень криминализации экономики; слабую защищенность прав собственности; недоверие инвесторов к российской судебной системе; низкий уровень корпоративного управления; недостаточную прозрачность деятельности компаний и неразвитость банковского сектора.

Таким образом, институциональными условиями активизации инвестиционного процесса должны стать защита его участников, как в части отношений собственности, так и в части исполнения обязательств. Кроме того, необходимо исключить злоупотребления государственных служащих.

Библиографический список:

- 1. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко. М. : Фонд «Начала», 1997. 180 с.
- 2. Уильямсон О. И. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО, 1993, №5

- 3. Олейник, А. Н. Конституция российского рынка // Институциональная экономика : учебник / под общ. ред. А. Олейника. М. : Инфра-М, 2005. 704 с.
- 4. Институциональная экономика: новая экономическая теория / под общ. ред. А. А. Аузана. М.: Инфра-М, 2006. 416 с.
- 5. Шаститко А.Е.Институциональная среда хозяйствования в России: основные характеристики//Куда идет Россия?... Кризис институциональных систем: Век, десятилетие, год / под общ. ред. Т.И.Заславской. М.: Логос,1999.464 с.
- 6. Фуруботн, Э. Г. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер / пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. СПб. : Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. 702 с.
- 7. Oxley, J. E. Institutional environment and the mechanism of governance: The impact of intellectual property protection on the structure of inter-firm alliances // J. of Economic Behavior & Organization. 1999. № 38. P. 283-309
- 8. Вольчик, В. В. Лекции по институциональной экономике [Электронный ресурс]. Ростов н/Д : Изд-во РГУ, 2000. URL: http://sbiblio.com/biblio/ archive/volchik_kurs/00.aspx.
- 9. Цакулова О.С. Роль институциональных условий в формировании постиндустриальной экономики: Автореф. дис. к.э.н. –Владикавказ, 2008. –24 с.
- 10. Ожегов , С. И. Словарь русского языка: 70 000 слов / С. И. Ожегов ;
 под ред. Н. Ю. Шведовой. 23-е изд., испр. Москва : Русский язык, 1991.
 915 с.

- 11. Россия в зеркале международных рейтингов. Информационно справочное издание/ отв.ред. В.И.Суслов; ИЭОПП СО РАН. Новосибирск, 2015. –Автограф, 2015. –115 с.
- 12. Andersen B. (2006). Intellectual Property Rights: Innovation, Governance and the Institutional Environment, Northampton, Edward Elgar Publishing.

УДК 65.9-56 (2Р55)

Кралюк К.С., Иорганская Е.Ю., Гривастова В.Д., Чурбанова Е.В. Инвестиционный аспект в развитии Приморского края

Investments into development of Primorye Territory

Кралюк К.С., Иорганская Е.Ю., Гривастова В.Д., Чурбанова Е.В., Студенты 2 курса направления 38.03.03 Управление персоналом, Дальневосточный федеральный университет (ДВФУ)

Kralyuk K. S., Iorganskaya E. Y., Grivastova V. D., Churbanova E. V., Students 2 courses of the Human resource management direction 38.03.03, Far Eastern Federal University (FEFU)

Аннотация: Рассмотрен инвестиционный климат в Приморском крае. Представлены особенности инвестиционной деятельности на территории региона. Рассмотрены факторы, повышающие привлекательность края для иностранных инвесторов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная политика, инвестиционный потенциал, Приморский край

Abstract: The investment climate in Primorye Territory is considered. Features of investment activity in the territory of the region are presented. The factors increasing appeal of edge to foreign investors are considered.

Keywords: investments, investment climate, investment policy, investment potential, Primorye Territory

Один из наиболее значимых элементов в эконмической политике страны является инвестиционный процесс. Именно он обеспечивает благоприятную атмосферу в экономической деятельности государства. Также инвестиционный процесс способствует возникновению долгосрочных положительных результатов на всех уровнях производственной системы.

Основной фактор, обеспечивающий долгосрочные инвестиционные отношения в регионе — инвестиционный климат. В свою очередь, инвестиционный климат (Iinvestment climate) представляет систему правовых и экономических условий осуществления инвестиционной деятельности в стране, существенно влияющих на уровень доходности и риски инвестиционных операций.

Активная деятельность инвесторов способствует благоприятному инвестиционному климату. Благоприятный инвестиционный климат самый важный фактор социально-экономического развития региона. Инвестиционный климат включает в себя экономические, политические, социально-культурные и юридические факторы, которые определяют уровень эффективности инвестирования и степень риска инвестиций [7].

Наиболее значимым индикатором привлекательности регионов Российской Федерации для вложения инвестиций является благоприятный инвестиционный климат, а инвестиционные риски и инвестиционные потенциалы в этом случае являются компонентами, которые в целом составляют инвестиционный климат в регионе.

Приморский край — устойчивый регион с высоким потенциалом инвестиционного роста. В сбалансированной экономике инвестиции являются основным условием экономического развития, а в настоящее время инвестиционная активность выступает главным условием экономического возрождения [5].

В настоящее время для реализации инвестиционной политики Администрация Приморского края применяет различные инструменты взаимодействия с инвестором по созданию благоприятного инвестиционного климата, среди которых можно назвать следующие:

– создание и использование ресурсов Инвестиционного портала Приморского края для максимального информирования потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях Приморского края, его инвестиционной стратегии и инфраструктуре, направлениях инвестиций;

- единая технологическая среда по сопровождению инвестиционных проектов для принятия решения о государственной поддержке инвестиционного проекта;
- взаимодействие органов исполнительной власти в ходе согласования, реализации и контроля инвестиционных проектов с поэтапным переходом на согласование документов в электронном виде и отказом от бумажных носителей[7].

С точки зрения привлекательности для инвестиций Приморский край имеет как сильные, так и слабые стороны. К положительным факторам можно отнести природно-географические преимущества (трансграничное положение региона, наличие минерально-сырьевых ресурсов), высокий научноинновационный потенциал, сравнительно высокий уровень жизни населения, относительно высокий уровень активности населения, образованности и квалифицированности рабочей силы, конструктивный диалог власти, бизнеса и гражданского общества. Отрицательными с точки зрения инвестиционной привлекательности факторами можно считать следующие: высокая степень основных фондов, недостаточно развитая автодорожная недостаточное количество современных объектов транспортно-логистической инфраструктуры, недостаточно развитая инженерная инфраструктура[7].

С каждым годом доля инвестиционного потенциала Приморского края по отношению к общероссийскому потенциалу других регионов увеличивается и на сегодняшний день составляет 1,192%. Наконец 2015 года край занимает 20 место в рейтинге инвестиционного потенциала из 83 регионов Российской Федерации, по данным ведущего рейтингового агентства «Эксперт РА». Экономическая интеграция, снижение уровня правительственного вмешательства в экономику, введение налоговых льгот, технологические и

экономические изменения способствовали поступлению большого объема иностранных инвестиций [1].

Таблица 1 Анализ инвестиционного потенциала Приморского края

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Ранг потенциала	21	22	20	20	20
Доля в общероссийском потенциале, %	1,183	1,150	1,154	1,165	1,192
Изменение доли в потенциале, п.п.	0,014	0,010	0,003	0,018	0,027

Туристическая и институциональная сферы это самые привлекательные сферы для инвестирования в Приморский край. После рассмотрения привлекательности туристической сферы в период с 2010 года по 2015 год замечается ее рост в 1,2 раза, а институциональной сферы в 1,4 раза. Сфера природных ресурсов не смотря ни на что, занимает одно из лидирующих мест среди составляющих инвестиционного потенциала Приморского края.

Вследствие стремительного развития региона, Приморский край привлекает к себе все больше иностранных инвесторов. По сравнению с 2014 годом, в 2015 году количество поступающих внешних инвестиций выросло в 4,1 раза.

Самое большое количество инвестиций в Приморский край были направлены в сферу транспорта и связи, что составило 26%, государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование составили 20%, обрабатывающие производства заняли третье место, что составляет 15%. Таким образом, на долю этих отраслей приходится 97,3% всех прямых зарубежных инвестиций [1].

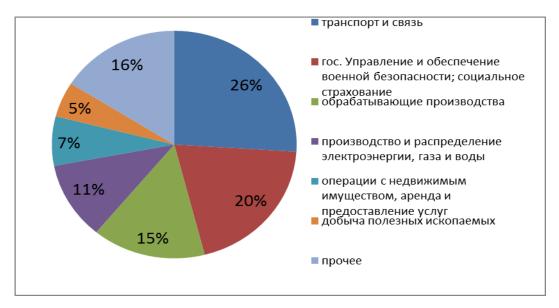


Рисунок 1. Процентное соотношение инвестирования отраслей Приморского края в 2014 г.

Большинство инвестиций распределены на таких предприятиях, как: ЗАО «Кока-кола Владивосток Боттлерс», ЗАО «Саммит Моторс», ООО «Тойота Центр Восток Авто», ООО «Владивостокский бизнес-центр», ЗАО «Востоктелеком», ОАО «Ростелеком», ОАО «Тернейлес». Таким образом, эти организации берут на себя основной процент иностранных инвестиций в Приморье [6].

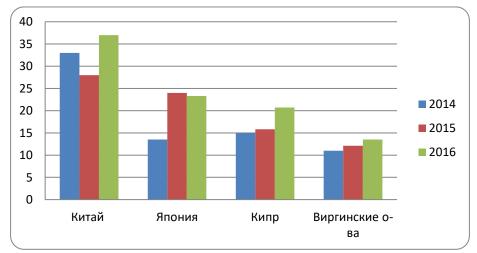


Рисунок 2. Инвестирование зарубежьем в Приморский край. В млн.\$ США

Одними из главных преимуществ края являются географическая близость к экономическим центрам Азиатско-Тихоокеанского региона, и равным образом повышающийся интерес компаний России к функционированию в АТР. В радиусе 1000 км от административного центра региона — Владивостока — проживает более 410 млн. человек, при этом более 300 млн. человек городского населения. Приморский край является единственным в стране регионом, который вмещает в себя такое большое количество ресурсного окружения. В пределах Приморского края ежегодно производится товаров и услуг на сумму более 6,7 триллионов долларов США, что составляет более 9% ежегодного мирового производства.

Основные страны-инвесторы, осуществляющие значительные инвестиционные вложения в Приморский край (Рисунок 2). Из диаграммы видно, что основная сумма инвестиций в край поступает из Китая. С 2014 по 2016 года наблюдается преимущественный рост объема инвестиций, вложенных вышеперечисленными странами-инвесторами.

Рассмотрим другую составляющую инвестиционной привлекательности региона – региональные инвестиционные риски.

Таблица 2 Анализ рангов, составляющих инвестиционный риск Приморского края

Инвестиционные	2010	2011	2012	2013	2014	2015
риски						
Ранг риска	62	50	30	34	35	36
Социальный	72	37	46	47	53	54
Экономический	14	18	20	17	9	8
Финансовый	29	48	51	44	47	49
Криминальный	55	64	17	35	61	60
Экологический	67	60	61	59	58	59
Управленческий	67	71	36	38	34	32

Экономическая деятельность является наиболее рисковой в Приморском крае. На сегодняшний день край занимает 9 место среди регионов России в сфере экономических рисков. Так как риск поднялся на 5 ступеней с 2010 по 2015 год. Основными препятствиями для развития бизнеса в крае являются: инфраструктурные проблемы и административные барьеры, а также нехватка финансовых ресурсов.

Факторы, которые способствуют уменьшению поступления инвестиций в регион, включают в себя региональные инвестиционные риски. возникнуть вероятность недостаточно полного применения инвестиционного потенциала региона при существовании различных региональных инвестиционных рисков. Финансовые, политические, законодательные, экологические, криминальные И социальные являются основными инвестиционными рисками.

Приморский край занимает 56 место по критерию инвестиционного риска субъектов страны, согласно данным агентства рейтинга «Эксперт РА». Он показывает инвестиционную привлекательность региона. Приморский край смог улучшить свои позиции, таким образом, он перешёл в класс регионов с пониженным потенциалом и умеренным риском из класса регионов с пониженным потенциалом и высоким риском. Также произошло снижение управленческого риска – с 66 до 23 места и социального – с 50 до 34[1].

По оценке экспертов, инвестиционные риски в Приморском крае, составляют 60%. Криминальные риск стоит на первом месте, к нему относится деятельность организованной преступности, угроза терроризму и активности экстремистских организаций, проблема коррупции высокопоставленных чиновников, возможность возникновения межнациональных конфликтов. Политический риск, включающий в себя конфликт между субъектами власти на

различных уровнях, противостоянии между администрациями и структурными подразделениями политических партий, проблему нестабильности власти, враждебное отношение со стороны медиа-сообщества или отсутствия в нём необходимой поддержки и этот риск стоит на втором месте.

Достижения Приморского края в экономической сфере, стали возможны благодаря реализации крупных инвестиционных проектов. Например, в 2012 году был проведён саммит АТЭС, где были представлены инвестиционные проекты региона. Что также повысило приход иностранных инвестиций в край.

Динамичное развитие Приморского края повышает его инвестиционную привлекательность, на базе чего происходит развитие основных отраслевых сфер региона.

Библиографический список:

- 1. «Эксперт РА» Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов РФ/ [Электронный ресурс] Режим доступа. URL: http://raexpert.ru/
- 2. Аюшеев В.И., Филиппов А.А. Инвестиции: учеб. пособие. М.: Экономика, 2011.-352 с.
- 3. Бланк И.А., Инвестиционный менеджмент: учеб. пособие. М.: Менеджмент, 2006. 255 с.
- 4. Википедия. Инвестиции/ [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Инвестиции
- 5. Википедия. Приморский край / [Электронный ресурс]. Режим доступа:https://ru.wikipedia.org/wiki/Приморский край
- 6. Манина Е.А., Огай Н.А., Овчинникова Е.К. Анализ инвестиционного климата Приморского края / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://sibac.info/archive/economy/

- 7. Официальный сайт Администрации Приморского края / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.primorsky.ru
- 8. Приморкстат: Главная / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://primstat.gks.ru

УДК 330.142.211

Самохвалова Е.К., Шарапова Т.Н. К вопросу о выборе методов оценки рисков инвестиционных проектов

On the issue of choosing methods for assessing the risks of investment projects

Самохвалова Евгения Константиновна, Шарапова Татьяна Николаевна, студентки экономического факультета, Кубанский государственный аграрный университет

> Samokhvalova Yevgeniya Konstantinovna, Sharapova Tatyana Nikolaevna, students of economic faculty, Kuban state agrarian University

Аннотация: в данной статье рассматривается проблема учета риска и неопределенности при принятии решения об инвестировании. При этом проводится сравнительный анализ наиболее часто используемых методов оценки риска инвестиционных проектов.

Ключевые слова: экономика предприятия, корпоративные финансы, инвестиции, проектные риски, оценка рисков

Abstract: In this article the problem of risk and vagueness calculation by taking a decision of investing is considered. For this comparative analysis of existing methods of investment project's risks estimation is carried out.

Keywords: business economics, corporate finances, investment, project risks, risk estimation

Любая инвестиционная деятельность во всех видах находится в сопряженности с рисками. Оценка рисков для такого рода проектов играет ключевую роль. Это объясняется тем, что решение принимается в условиях некой неопределенности, неизвестности того, каковы будут значения цен, спроса, а также многих других факторов рынка. Поэтому остается неизвестным, какой результат от инвестиций будет получен. В нынешних условиях кризиса и нестабильной внешней среды неопределенность резко увеличивается, поэтому возрастает и вероятность отклонения результатов от ожидаемых. Следовательно,

обретает особое значение анализ и оценка рисков в деятельности инвестиционного предпринимательства.

Инвестиции — относительно новый для нашей экономики термин. Он происходит от латинского слова invest, что означает «вкладывать». В широком смысле инвестиции означают вложение разнообразных ресурсов, чтобы получить большие выгоды в будущем. При этом прирост капитала должен быть достаточным, чтобы компенсировать инвестору отказ от использования имеющихся средств на потребление в текущем периоде, вознаградить его за риск, возместить потери от инфляции в предстоящем периоде[7].

Для любого вида инвестиционного проекта учет факторов неопределенности результата и контроль уровня риска являются весьма важными. Это связано с тем, что каждый проект для начала своей конкурентоспособной деятельности требует больших вложений.

Анализ многочисленных определений понятия «риск» позволил выявить существенное разнообразие трактовок и показал, что на сегодняшний день нет однозначного понимания его сути[3].

Однако в экономической сфере риск понимается немного по-другому. Выделяют два основных подхода к определению понятия риска с экономической точки зрения. Исходя из первого подхода, риск определяется как изменчивость доходностей, где большая изменчивость указывает на больший риск. В общем смысле, в данном определении понятие «риск» означает отклонение от ожидаемого результата. Причем это отклонение может произойти как в хорошую (доходы выше ожидаемых), так и в плохую сторону (доходы ниже ожидаемых). На практике первый вид риска можно назвать риском повышения (upside risk), а второй вид — риском снижения (downside risk), и при измерении риска учитываются оба этих вида[1].

Исходя из второго подхода понятие риска определяется единственно как возможность наступления негативного результата. Предполагается, что под риском следует понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной или финансовой деятельности. Под понятием риск, в частных случаях, понимается возможная опасность потерь, вытекающая из тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества.

В вопросе об оценке риска инвестиционного проекта также нет методологической однозначности. Хотя большинство авторов обычно выделяют два основных подхода – качественный и количественный методы оценки.

Метод качественной оценки рисков проекта внешне кажется очень простой, она представляет описательный характер — это выявление рисков проекта и порождающих их причин, анализ возможных последствий. Однако в действительности должна привести аналитика к количественному результату, к стоимостной оценке выявленных (финансовых) рисков, всех возможных последствий и к системе мероприятий по их снижению.

В количественном подходе к оценке рисков инвестиционного проекта предполагается численное определение отдельных рисков и риска проекта в целом, основанное на информации, которая была получена в ходе качественного анализа. Также на этом этапе осуществляется количественная оценка степени риска, определяются численные значения вероятности наступления рисковых событий. Среди всех инструментов количественной оценки проектных рисков в качестве наиболее распространенных выделяют:

- Анализ чувствительности критериев эффективности проекта;
- Анализ сценариев;

- Метод дерева решений;
- Имитационное моделирование (Метод Монте-Карло);

Метод анализа чувствительности является простейшим и поэтому наиболее часто используемым количественным методом исследования рисков. Анализ чувствительности критериев эффективности проекта используется для изучения влияния отдельных факторов на значение интегральных показателей эффективности: каждый раз только одна из переменных меняет свое значение (остальные сохраняются на неизменном уровне). Значение переменного меняют на прогнозное число процентов и на этой основе пересчитывают новое значение используемого критерия. Это позволяет ранжировать факторы по степени влияния на изменение критерия, благодаря чему можно выявить наиболее опасные для проекта.

Сделав ранжирование показателей эластичности - чувствительности по каждому из параметров или отношения процентного изменения результирующего показателя к изменению значения исследуемого параметра на один процент, можно оценить подверженность проекта соответствующему виду риск.

Анализ чувствительности критериев эффективности широко используется при срочном анализе (экспресс-анализе), так как он позволяет оперативно обозначить ключевые риски проекта. Преимущество же данного метода в простоте интерпретации результатов, полученных в ходе анализа, и выявлении факторов, на которые следует обратить наибольшее внимание при проведении дальнейшей оценки. Угол наклона прямой чувствительности определяет уровень риска: чем шире угол наклона, тем больше влияет изменение фактора на основной показатель эффективности проекта.

Одной из разновидностей данного метода является стресс-тестирование (stress-testing). В стресс-тестировании подразумевается, что изменение одного или нескольких параметров носят «кризисный» характер, т.е. имеют вид шоков. При помощи данного анализа проводят изучение устойчивости бизнеса к возможным шокам, прежде всего к невыгодным изменениям экономической ситуации (в том числе и кризисным). В рамках этого метода производят расчеты критических значений основных показателей инвестиционного проекта.

Несмотря на все свои преимущества метод анализа чувствительности обладает существенными недостатками. Основным среди них является однофакторность. Данный метод ориентирован на изменения только одного фактора без учета возможной связи между отдельными факторами или их корреляции. Поэтому аналитик должен рассматривать взаимосвязь между переменными, что привод к необходимости анализа сценариев.

Метод анализа сценариев представляет собой развитие метода анализа чувствительности проекта, поскольку он предполагает, что одновременному изменению подвергается сразу вся группа переменных, которые проверяются на риск.

Сценарный анализ является хорошим инструментом стратегического планирования, широко используемый как в коммерческих, так и некоммерческих организациях. Чаще всего рассматривают три варианта развития событий: оптимистический, пессимистический и реалистический (наиболее вероятный).

Выбор подходящего сценария обычно основывается на решении эксперта. Каждый сценарий может включать в себя экстремальные изменения факторов риска, использование сценариев, стремящихся учесть влияние многих факторов риска при экстремальных исторических событиях, а также

гипотетических единовременных событий, которые определяются предполагаемым будущим развитием.

Главным преимуществом метода анализа сценариев является то, что он показывает уязвимость к различным событиям, а также выявляет те факторы риска, на которые следует уделить особое внимание. Однако этот метод не способен показать, насколько высока вероятность наступления конкретного события.

Метод «дерева решений» используется для таких случаев, когда существуют два или более последовательных множества решений, где последующие решения принимаются исходя из результатов предыдущих, а также два или более множества состояний среды (т.е. появляется цепочка решений, которые вытекают один из другого, причем у каждого события существует некоторая известная или заданная вероятность). Этим методом часто пользуются для оценки рисков по проектам, инвестирование средств в которые происходит в течение длительного периода времени.

На начальном этапе определяются все возможные варианты распределения финансовых потоков в каждом временном промежутке, а затем формируется генеральный финансовый поток в виде «дерева», по каждому периоду показывающий все альтернативные направления финансовых потоков.

«Дерево решений» имеет вид графа. Его вершины представляют частные состояния, в которых необходимо сделать выбор, а ветви (или дуги) представляют различные события, которые могут произойти в каждом состоянии. Каждой ветви присваиваются определенные числовые значения, к примеру, величина платежа и вероятность его осуществления (Рисунок 1).

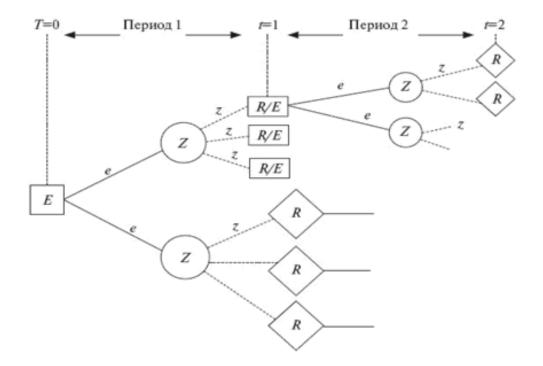


Рисунок 1. Формальная структура «дерева решений» [5]

Где, Е – узел, характеризующий момент принятия решения;

е – линия альтернативного решения;

Z – узел, обозначающий случайное событие;

z – линия следствия наступления случайного события;

R — узел результата;

R/E – узел, показывающий наличие результата и необходимость принятия решения.

В результате построения «дерева решений» производятся расчеты вероятностей каждого сценария, NPV по каждому сценарию, а также другие принципиально важные показатели.

Данный метод становится затруднительным для вычисления оптимального решения, если у проекта имеется большое количество вариантов развития.

Для проекта с неопределенными значениями параметров можно построить математическую модель, используя **имитационное моделирование по методу Monte-Carlo**. Если иметь данные о вероятностных распределениях параметров проекта, а также корреляцию между ними, то можно получить распределение доходности проекта.

Проведение анализа рисков с использованием метода Monte-Carlo не исключает осуществления на предыдущем этапе стандартных инвестиционных расчетов.

Данный метод является весьма сложным, но довольно эффективным и гибким подходом к оценке рисков, поскольку дает наиболее полную характеристику всей гаммы неопределенностей и позволяет проектному аналитику использовать всю доступную информацию.

Алгоритм выполнения имитационного моделирования можно представить таким образом:

- 1) Определение всех факторов риска, играющих значимую роль;
- 2) На основе статистических данных или экспертным методом определяются максимальное, минимальное значение и распределение вероятностей по каждому фактору;
- 3) Случайным образом многократно проводится имитация ключевых факторов в рамках выбранного распределения, рассчитываются значения NPV;
- 4) Анализируется распределение вероятностей результирующего показателя по проекту (математическое ожидание NPV, дисперсия, среднеквадратическое отклонение и др.).

В данном методе важно, чтобы аналитик умел правильно выявлять факторы риска и оценивать параметры распределения этих факторов. Для

выполнения первого можно осуществить первоначальный анализ чувствительности и стресс-тестирование изменяя основные параметры с целью выявления ключевых факторов риска. После, смоделировать необходимые параметры распределения в зависимости от вероятностного наступления типа события (оптимистического, пессимистического или реалистического), с использованием метода сценариев.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что не существует универсального метода, позволяющего провести полный анализ и дать оценку риска инвестиционного проекта. Каждый из рассмотренных выше методов обладает своими достоинствами и недостатками.

Качественные методы позволяют рассмотреть все возможные рисковые ситуации и описать все многообразие рисков рассматриваемого инвестиционного проекта, но получаемые при этом результаты оценки часто обладают не очень высокой объективностью и точностью.

Использование количественных методов дает возможность получить численную оценку рискованности проекта, определить степень влияния факторов риска на его эффективность. К числу недостатков этих методов можно отнести необходимость наличия большого объема исходной информации за длительный период времени; сложности при определении законов распределения исследуемых параметров (факторов) и результирующих показателей; изолированное рассмотрение изменения одного фактора без учета влияния других.

Библиографический список:

1. Дьяков, С.А. Инвестиционная стратегия и инновационные решения развития Крымского района / С.А. Дьяков, Е.С. Шалагинова // В

сборнике: Актуальные вопросы современной науки сборник научных трудов по материалам международных конкурсов: "Лучший научно-исследовательский проект 2016", "Лучшее научное эссе 2016". Научный центр "Олимп". 2016. С. 117-126.

- 2. Рысьмятов, А.З. Сложившиеся детерминанты эффективности воспроизводственных процессов в плодоводстве Краснодарского края / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.О. Кириченко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 88. С. 205-218.
- 3. Дьяков, С.А. Методологические аспекты инновационноориентированной реструктуризации растениеводства / С.А. Дьяков, А.А. Дьяков // В сборнике: Сборник научных трудов КРИА ДПО ФГБОУ ВПО Кубанский ГАУ. Краснодар, 2015. С. 197-203.
- 4. Рысьмятов, А.З. Методологические аспекты синергетики гибких и адаптивных структур воспроизводства / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.М. Шитухин // Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-2 (79-2). С. 56-60.
- 5. Моисеев, В.В. Современное состояние и совершенствование методики мониторинга конкурентоспособности и устойчивости аграрного предприятия / В.В. Моисеев, А.А. Набока, А.В. Погибелев, С.А. Дьяков, С.В. Гермоленко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2005. № 10. С. 97-112.
- 6. Рысьмятов, А.З. Инновации как новая научно-организованная комбинация производственных факторов / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков // Сборник научных трудов Всероссийского научно-исследовательского института овцеводства и козоводства. 2015. Т. 1. № 8. С. 973-976.

- 7. Рысьмятов, А.З. Теоретические основы инновационноориентированной реструктуризации в растениеводстве / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5-1 (58-1). С. 639-645.
- 8. Рысьмятов, А.З. Инновации как основная детерминанта эффективности воспроизводственного процесса в АПК / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.О. Кириченко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 80. С. 552-568.

УДК 33

Спиридонова Е.А., Сарибекян А.Ю. Коммерциализация интеллектуальной собственности малым инновационным предприятием в рамках различных инфраструктурных образований

Commercialization of intellectual property to small innovative enterprises within the framework of various infrastructure formations

Спиридонова Екатерина Анатольевна,

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика исследований и разработок»,

Экономический факультет, Санкт-Петербургский государственный университет Spiridonova Ekaterina Anatolyevna,

Cand. of Ec. Sc., Associate Professor, Department of Economics research and development,

Faculty of Economics, St. Petersburg State University

Сарибекян Аревик Юриковна

Магистрант кафедры «Экономика фирмы и управление инновациями», Экономический факультет, Санкт-Петербургский государственный университет

Saribekyan Arevik Yurikovna,

Graduate Student of Economics and Management of Innovation, Faculty of Economics, St.Petersburg State University

Аннотация: Малые инновационные предприятия служат источником нововведений, генератором новых решений, которые в свою очередь могут стать толчком для развития экономики страны. В статье рассматриваются ключевые проблемы развития малых инновационных предприятий, а также пути повышения эффективности процесса коммерциализации интеллектуальной собственности.

Abstract: Small innovative enterprises are a source of innovation, a generator of new solutions, which in turn can be an impetus for the development of the country's economy. The article examines key problems in the development of small innovative enterprises, as well as ways to increase the effectiveness of the commercialization of intellectual property.

Ключевые слова: инновации, малые инновационные предприятия, коммерциализация интеллектуальной собственности, бизнес-инкубатор, технопарк, особые экономические зоны

Keywords: innovation, small innovative enterprises, commercialization of the intellectual property, business incubator, Technopark, special economic zones

В условиях инновационно-ориентированной экономики

коммерциализация прав интеллектуальной собственности (ИС) является ключевым процессом. Для его осуществления часто создаются малые инновационные предприятия (МИП). Данные структуры являются гибкими в силу небольших масштабов деятельности, реализуют стратегию фокусирования, концентрируясь на конкретных результатах интеллектуальной деятельности. При этом существуют аспекты, ограничивающие эффективное развитие МИП: ограниченный объем ресурсов, высокие риски, потенциальный бесприбыльный период на первых этапах функционирования (когда денежные поступления от реализации продукции не способны покрыть оттоки денежных средств), отсутствие предпринимательского опыта.

Авторами был проведен опрос руководителей 30 МИП в Санкт-Петербурге. Согласно полученным результатам анкетирования, условия развития малого бизнеса в России 44% опрошенных сочли неблагоприятными. Видение ключевых проблем в развитии МИП, с точки зрения респондентов, представлено на рис.1

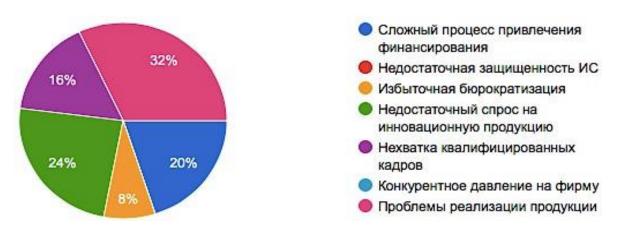


Рисунок 1. Ключевые проблемы, сдерживающие развитие МИП Для преодоления многих указанных барьеров целесообразно воспользоваться услугами инновационной инфраструктуры, что позволит повысить эффективность процесса коммерциализации ИС.

С нормативно-правовой точки зрения, инновационная инфраструктура определяется как «совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг» [1].

Объектами инновационной инфраструктуры, которые способны оптимизировать процесс коммерциализации ИС малым инновационным предприятием, прежде всего, выступают: бизнес-инкубаторы, технопарки, особые экономические зоны, инфраструктура вуза.

Бизнес-инкубатор — это «организация, которая создает благоприятные условия для стартового развития малых предприятий путем предоставления комплекса услуг и ресурсов, включающего обеспечение предприятий площадью на льготных условиях, средствами связи, оргтехникой, необходимым оборудованием, проводит обучение персонала и т.д.» [2, стр.50].

Специфика бизнес-инкубаторов заключается в том, что они оказывают поддержку малым инновационным предприятиям только на ранних стадиях их существования. При этом они предоставляют МИП льготные условия аренды, консалтинговые услуги, оказывают помощь в реализации ИС, осуществляют информационное сопровождение.

Технопарк - «это форма территориальной интеграции коммерческих и некоммерческих организаций науки и образования, финансовых институтов, предприятий и предпринимателей, взаимодействующих между собой, с органами государственной власти и органами местного самоуправления, осуществляющих формирование современной технологической и организационной среды с целью инновационного предпринимательства и реализации венчурных проектов» [3]

Специфичной чертой технопарка является объединение науки,

образования и производства, поэтому для МИП участие в технопарках является выгодным, поскольку поддержка осуществляется от момента начала научных исследований и разработок наукоемкой инновационной продукции до момента запуска в производство и вывода на рынок.

Анализируя отличия технопарков от бизнес-инкубаторов, следует отметить, что технопарк всегда выполняет и функции бизнес-инкубатора, но только с более обширными возможностями, которые ориентированы как на бизнес, так и инновационную и производственную сферы. Бизнес-инкубатор может быть самостоятельной организаций, так и ядром технопарка.

Помимо услуг, предоставляемых бизнес-инкубатором, технопарк оказывает услуги по экспертизе инновационных программ, сертификации и патентованию, организации продвижения продукции на рынок, подготовки и переподготовки кадров сопровождению внешнеэкономической деятельности МИП.

Согласно Федеральному закону №116-ФЗ особая экономическая зона (ОЭЗ) — это «часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны» [4]. Специфика особых экономических зон (а для МИП в первую очередь интересны ОЭЗ техниковнедренческого типа) характерно преобладание методов косвенной государственной поддержки (табл.1).

Таблица 1 Систематизация методов косвенной поддержки в рамках ОЭЗ

Налог	Ставка для ОЭЗ	Срок действия
Налог на	0% - 13,5%	Устанавливается законом субъекта РФ (5-10 лет с
прибыль		момента получения статуса резидента или
		различные ставки по годам)
Налог на	0%	10 лет с момента постановки имущества на учет
имущество		(срок может быть продлен законом субъекта РФ)
организаций		
Земельный	0%	5 лет с момента возникновения собственности (для
налог		портовых ОЭЗ - 10 лет)
Транспортный	0%	Устанавливается законом субъекта РФ, где
налог		расположено ОЭЗ (срок может быть продлен
		законом субъекта РФ)

Кроме льгот, указанных в таблице 1, на территории ОЭЗ работы, связанные с инновационной деятельностью не облагаются НДС, а также действует режим свободной таможенной зоны, который позволяет импортировать оборудование и сырье без уплаты НДС и таможенных пошлин, а после переработки экспортировать на беспошлинных условиях. Однако, чтобы вывезти результаты ИС за пределы ОЭЗ на остальную территорию РФ, необходимо выплатить НДС и экспортную пошлину. Также необходимо отметить о льготе по страховым взносам, ставка по которым снижена до 14% до 2017 года, до 21% - в 2018 году, и до 28% в 2019.

Для инвесторов крайне важны такие преференции ОЭЗ как кредиты на льготных условиях, специальные тарифы на услуги и аренду земли. Одной из характерных черт ОЭЗ является система администрирования - упрощенная система регистрации, льготы по визовому режиму, меньшее количество проверок.

Отдельного внимания заслуживает коммерциализация **интеллектуальной собственности, созданной при вузе**. Основные преимущества от данной стратегии коммерциализации заключаются в

возможности пользоваться инфраструктурой вуза. С 2011 г. малым инновационным предприятиям при вузах можно применять упрощенную систему налогообложения. Также появилась возможность арендовать помещения у вуза или НИИ вне конкурса и аукциона на льготных условиях.

Тем не менее существование МИП при вузах по-прежнему наталкивается на ряд проблем: организационных — регистрация компании, заключение договоров, постановка ИС на бухгалтерский учет; материально-технических — поиск помещения и покупка оборудования; финансовых — образование стартового капитала, получение субсидий, грантов, кредитов. [6]

Важным барьером для избрания МИП такой формы коммерциализации интеллектуальной собственности остается требование вузом не менее трети в уставном капитале компании.

В таблице 2 рассмотрены преимущества и недостатки участия МИП в различных инфраструктурных образованиях в рамках коммерциализации интеллектуальной собственности. При этом, учитывая, что главным показателем эффективности выступает чистый дисконтированный доход, экономическая целесообразность избрания той или иной стратегии логично оценивать через параметры именно данного показателя – инвестиции, денежные потоки, уровень риска (ставка дисконтирования).

Таблица 2 Коммерциализация интеллектуальной собственности в рамках различных инфраструктурных образований

Стратегия	Влияние на	урных ооризовиний	
коммерциализац	эффективность	Комментарии	Недостатки
ии ИС	процесса коммерциализации ИС	_	
МИП в рамках	Рост денежных потоков	Инкубатор бизнеса может	-нехватка
бизнес-	за счет снижения	предоставлять ресурсы в	высококвалифициро
инкубатора	некоторых статей	пользование на льготной	ванных работников;
инкубатора	расходов	основе (например, аренда по	-нет права выбирать
	раслодов	пониженным тарифам)	помещение;
	Снижение ставки	Инкубатор бизнеса оказывает	-доступно только на
	дисконтирования	консалтинговые услуги, что	ранних стадиях
	дисконтирования	влияет на минимизацию	реализации проекта
		несистематических рисков	По
		бизнеса	коммерциализации
		onsheea	ИС
МИП в рамках	Увеличение денежных	Предоставление помещений и	- деятельность МИП
технопарка	потоков, минимизация	оборудования на льготных	должна
технопарка	стартовых инвестиций	условиях	соответствовать
	Снижение ставки	Минимизация	специфики
	дисконтирования	несистематических рисков за	деятельности
	Another impossing	счет обучения специалистов в	технопарка;
		области малого бизнеса в	-нехватка
		рамках структуры технопарка,	высококвалифициро
		а также предоставления	ванных работников;
		консультационных услуг (в	1 ,
		том числе и в составлении	
		бизнес-плана)	
МИП в рамках	Прирост денежных	Налоговые льготы для	- резиденты не могут
ОЭЗ 1	потоков за счет	резидентов ОЭЗ: налог на	иметь филиалы за
	сокращения расходов на	имущество – 0%; земельный	пределами ОЭЗ;
	налоговые выплаты и	налог 0%; транспортный налог	- сложная процедура
	таможенные пошлины.	− 0%; налог на прибыль − 0%-	получения статуса
		13,5%.	«резидента» ОЭЗ;
		Действует режим	-невозможность
		освобождения от таможенных	стать резидентом на
		пошлин и НДС	этапе создания
			МИП.

Создание МИП	Увеличение денежных	-возможность пользоваться	-несовершенства
при вузе	потоков за счет	опытно-экспериментальной	законодательной
	предоставления	базой;	базы;
	различных льгот МИП,	-вероятность отсрочки	-слабая
	существующему при	платежей за аренду и	инновационная
	вузе, что способствует	коммунальные услуги;	инфраструктура
	сокращению оттоков	- доступ к налаженным связям	вуза;
		вуза, а также использование	-ограниченность
		его бренда	финансовых
			источников

Как следует из таблицы 2, участие в инфраструктурных образованиях оказывает влияние на эффективность процесса коммерциализации ИС малым предприятием. Отметим, что большинство инновационным компанийреспондентов (65%), входят в состав бизнес-инкубаторов - это самая популярная форма. Тем не менее, 30% опрошенных МИП вообще не являются резидентами каких-либо объектов инновационной инфраструктуры. Поэтому следует проводить кампании по продвижению выгод от использования инновационной инфраструктуры.

Библиографический список:

- 1. Федеральный закон №127-ФЗ «О науке и государственной научнотехнической политике» от 23.08.1996 (ред от 23.05.2016))
- 2. Капранова Л.Д. Бизнес-инкубатор и их роль в развитии малого бизнеса в России // Экономика. Налоги. Право. 2015. №2.
- Распоряжение Правительства РФ от 10.03.2006 N 328-р (ред. от 29.11.2014)
 Со государственной программе "Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий"
- 4. Федеральный закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 (ред. от 13.07.2015)

 Обухова Е.А. Особенности создания малых инновационных предприятий при ВУЗах в современных российских условиях // Сибирская финансовая школа.
 №3 (110) С. 32

СЕКЦИЯ 4. ЛОГИСТИКА И МАРКЕТИНГ

УДК 36.368.8

Додорина И.В. Страхование логистических рисков

Insurance logistics risk

Додорина И.В.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и логистика на транспорте», Самарский государственный университет путей сообщения

Dodorina I.V.

Ph.D., Associate Professor, department of Management and logistic on a transport, Samara State Transport University

Аннотация: исследуются основные способы минимизации логистических рисков, рассматриваются виды рисков логистической системы, виды их страхования, а также наиболее эффективные способы их предотвращения.

Ключевые слова: логистические риски, оценка и минимизация рисков, страхование рисков.

Abstract: the article examines the main ways of minimization of logistic risks are considered risks of the logistic system, insurance, as well as the most effective ways of their prevention.

Keywords: logistic risks assessment and minimization of risks, insurance risks.

Рассматривая деятельность любого транспортного предприятия, необходимо понимать, что в основе неё лежат риски разного рода, поэтому важно попытаться их избежать. Для этого, требуется правильно и грамотно управлять рисками, в том числе и логистическими, которым уделяется недостаточно внимания.

Риск является возможностью проявления непредвиденной ситуации или неудачного исхода хозяйственной, финансовой или иной деятельности предприятия влекущее возникновение ущерба. Существуют три основных фактора влияния внешней и внутренней логистической среды (неопределенность, случайность, противодействие).

Итогом такого влияния в ряде случаев могут стать нарушение нормальной компонентов логистической системы И, как следствие, предприятия. Примерами могут быть: утрата перевозимого груза из-за неблагоприятных природных условий, хищение товарно-материальных ценностей, эксплуатацией аварии, связанные технических логистической системы, что приводит к срыву поставок, невыполнению финансовых обязательств перед клиентами и в конечном итоге к лишению доходов.

Для успешного функционирования логистической системы должны быть сведены к минимуму или полностью нейтрализованы любые риски. Страхование в логистике охватывает следующие риски (табл.1):

Таблица 1 Виды рисков логистической системы

Виды рисков логистической системы	Описание риска
1. Коммерческий риск.	Проявляется в срыве поставок также полного
	неполучения поставок или нарушения сроков
	поставки, утрате части возможного дохода из-за
	нерациональности закупок и т.д.
2. Риск потери имущества	Возникает из-за плохих природных условий,
	включающих стихийные бедствия.
3. Риск хищения и кражи	Возникает с хищением товаров, материальных
	ценностей, а также возможный угон
	автотранспортного средства.
4. Экологический риск	Представляет собой возможный ущерб для
	окружающей среды, который может возникнуть при
	транспортировке или хранении продукции.
5. Риск наступления гражданской	Возникает из-за нанесения ущерба юридическим
ответственности	или физическим лицам в процессе логистической
	деятельности.
6. Технический риск	Возникает в процессе эксплуатации технических
	средств в логистической системе.

Чтобы в полной мере обезопасить себя от различных рисков предприятия приходят к помощи страховых компаний.

Страхование - сбор незначительных страховых премий с большого количества клиентов и формирование страхового фонда для покрытия вероятного страхового случая. Нередко логистическая компания частично возлагает на себя функции страховщика, занимаясь также организацией страхования груза, как дополнительной услугой.

Страхование логистических рисков — это полный комплекс мер по защите бизнеса от любых вероятных убытков связанных с деятельностью транспортной компании, начиная, от страхования грузов и заканчивая страхованием автомобильного парка и сотрудников компании. Страхование логистических рисков включает различные виды страхования (табл.2):

Таблица 2 Виды страхования в логистической системе

1. Страхование грузов	это обеспечение товара, перевозимого всеми видами
	транспорта, максимальной защитой за минимальные
	вложения денежных средств
2. Страхование	это обеспечение страховой защитой предприятия
ответственности	транспортного сектора имеющего в собственности
перевозчика	транспорт
3. Страхование	оптимальное решение по защите интересов транспортной
ответственности	компании от неприятностей и опасностей, связанных с
экспедитора	повреждением или утратой принятого к экспедированию
	груза
4. Страхование	это защита интересов собственников складов от внешнего
ответственности складского	воздействия на доверенный им для ответственного
оператора	хранения товар
5. Страхование имущества	это защита интересов клиентов, хранящих свои товарные
на складе	запасы на складах или, использующие склады как места
	временного хранения перевозимых грузов
6. Страхование автопарка	это способ избежать затрат на ремонт транспортного
предприятия	средства, а так же получить возмещение полной его
	стоимости при его полной гибели или хищении
7. Страхование персонала	это максимальное проявление заботы предприятия о собственных сотрудниках

Главный вопрос, который встает перед специалистами, занимающиеся управлением логистических рисков, является обеспечение безопасности перевозимого груза. Статистика аварий с участием грузовых транспортных средств подтверждает актуальность данного вопроса (табл.3).

Таблица 3 Статистика дорожно-транспортных происшествий

Показатели	2015	2016
Число дорожно-транспортных происшествий (ДТП), тыс.	199,7	184,0
в том числе по вине индивидуальных владельцев		
транспортных средств	154,3	138,9
из них водителей в состоянии алкогольного опьянения	15,9	14,9
из-за нарушения правил дорожного движения		
водителями:		
грузовых автомобилей	11,6	11,1
по причинам:		
эксплуатации технически неисправных транспортных		
средств	1,9	2,6
неудовлетворительного состояния улиц и дорог	51,6	63,1
по видам:		
столкновения	83,6	75,3
опрокидывания	22,4	16,3
наезды на пешехода	56,9	56,9

Наибольшему риску груз подвергается именно процессе транспортировки: в интервале между приемом груза у отправителя и его передачей конечному получателю. Независимо от того, насколько надежным перевозчиком зарекомендовала себя компания на рынке, самые различные обстоятельства могут стать причиной утраты или порчи перевозимого груза. Далеко не все транспортно-экспедиционные компании используют собственный транспорт, а автопарк перевозчика может быть морально и технически устаревшим; не все компании имеют собственные транзитные сортировочные центры, а расстояния между пунктом отправления и назначения нередко очень велики. Наши дороги, в рейтинге качества среди других стран занимающие лишь 106 позицию; погодные и природные катаклизмы – всё перечисленное, а также некоторые другие факторы существенно снижают возможности логистических компаний по контролю безопасности перевозимого груза.

Другая серьезная проблема, возникающая в ходе транспортировки груза - существенное количество преступлений в отношении грузоперевозчиков. Статистика краж грузов на железнодорожном транспорте, показывает, что основными предметами хищения являются:

- в 39% происшествий штучные грузы (промтовары, продукты питания, ликеро водочные изделия),
 - в 26% части автотранспортной и сельскохозяйственной техники,
 - в 17% наливочные грузы (спирт, бензин, керосин, нефть, масло и т.д.),
 - в 12% насыпные грузы (зерно, уголь, щебень, камень и т.д.)
 - в 6% навалочные (пиломатериалы, сортовой прокат и т.д.).

По видам подвижного состава хищения происходят:

- в 47% из вагонов и контейнеров
- в 37% с платформ и полувагонов
- в 16% из цистерн

Хищения грузов из подвижного состава совершаются путем:

- тайного проникновения на железнодорожный транспорт 69,8%
- открытого проникновения 30,2 %

Места совершения хищений в 79% случаев не совпадают с местами его обнаружения. В 62,6% случаев кражи совершают сами работники железнодорожного транспорта.

Хищения груза совершаются в следующих местах:

• в 36,8% случаях на промежуточных станциях

- в 20,3% случаях на участках перегонов, постах, разъездах
- в 19,3% случаях на станциях погрузки, формирования (отправления) подвижного состава
 - в 17,9% случаях на станциях прибытия вагонов
 - в иных местах 5,7% случаев

Кражи грузов совершают:

- в 27,3% случаев одно лицо
- в 72,7% группа лиц

В настоящее время имеется тенденция к росту числа преступлений, совершаемых в отношении перевозчиков грузов (табл.4).

То есть, значительный риск неизбежно сопровождает груз с момента передачи его отправителем перевозчику и до момента получения его грузовладельцем. А между тем панацеей от подобных неприятностей является страхование грузов.

Страхование груза — это очень гибкая модель защиты. Грузовладелец или тот, кто несет за груз ответственность, может выбрать именно тот вариант страховой защиты, которая идеально подходит для конкретного груза, исходя из его свойств и особенностей его транспортировки.

К вопросу выбора страховой компании и конкретного страхового продукта следует подходить с большой тщательностью и осторожностью. Не учтенные в процессе выбора нюансы могут привести к тому, что после наступления страхового случая предприятие окажется в неблагоприятной для себя ситуации, которая не была спрогнозирована. Типовые рекомендации по выбору страховой компании выглядят следующим образом:

- проверка лицензии;
- ознакомление с рейтингом страховых компаний;
- сравнение условий страхования;
- оценка финансовой устойчивости страховой компании;
- просмотр количества офисов обслуживания на территории РФ;
- оценка тарифов, за предложенную услугу и сумму франшизы;
- оценка предлагаемого страхового покрытия;
- изучение правил страхования;
- изучение договора страхования;
- и, конечно же, как конкурентное преимущество сумма страховых выплат, произведенная страховщиком.

Проанализируем официальную статистику, опубликованную на сайте Центрального Банка РФ за 2015-2016 год. Рассмотрим только страхование грузов.

Таблица 4 Статистические данные по страхованию грузов

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
HORASAIGH	20131.	20101.	абсол.	относит.
Количество заключенных договоров страхования грузов	1371694	2153691	781997	157
Страховые премии (взносы) по договорам страхования, млн. руб.	20237,8	19829,2	- 4086	98
Сумма выплат по договорам страхования, млн. руб.	2992,1	3314,6	322,5	110,8
Страховая сумма по договорам страхования, заключенным в отчетном периоде, млн. руб.	29995228,9	87081708,5	57086479,6	290,3
Количество страховых случаев, ед заявленных - урегулированных	28281 27386	40194 36075	11913 8689	142,1 131,7
- отказов в страховой выплате	4893	3099	- 1794	63,3
Процент отказов в страховой выплате, %	17,3	7,71	-	-
сумма средней выплаты, произведенной страховыми компаниями, руб.	109258	91882	- 17376	84,1

Страхование грузов пользуется повышенным спросом у компанийперевозчиков, количество договоров страхования грузов в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилось на 57%. Растет количество страховых случаев и уровень выплат на 42,1% и 10,8% соответственно. Во многом виновата отечественная специфика - низкое качество автомобильных дорог, плохая их освещенность, отсутствие в нужном количестве на трассах оборудованных и охраняемых стоянок, а также общий уровень безопасности дорожного движения. Кроме этого, использование устаревшего парка грузовых автомобилей повышает риск гибели и повреждения грузов при перевозке.

Сведения о страховых премиях - это количество денежных средств, собранных страховыми компаниями.

Сведения о выплатах в разрезе страховщиков - это количество денежных средств, выплаченных страховыми компаниями по договорам страхования грузов.

При выборе страховой компании, предлагающей услуги по страхованию грузов, помимо стандартных и типовых рекомендаций, обязательно необходимо обратить внимание на:

- процент отказов страховой компанией в выплате;
- сумму средней выплаты страховой компанией.

Полученная информация по таким показателям, позволит с более высокой степенью предусмотрительности оценить страховую компанию и сделать выбор будущего поставщика страховых услуг, оценивая его не только по презентации отдела продаж и положению в рейтинговых агентствах.

Таким образом, страхование грузов - это универсальный, самый недорогой и эффективный способ обезопасить свой груз от самых разнообразных неприятностей. Безусловно, сам страховой полис непосредственно не сможет сохранить груз, но он гарантирует выплату денежного возмещения за все, что может с ним произойти.

Попытка снизить логистические риски с помощью страхования не может гарантировать надёжного функционирования всей логистической цепочки. Оценка, управление, предупреждение, минимизация и распределение рисков — задача для комплексного решения, которая может быть решена при помощи различных методик управления рисками.

Библиографический список:

- 1. Шахов В.В., Ахвледиани Ю.Т. Страхование М.: ЮНИТИ-ДАНА: 3- е изд., перераб. и доп., 2011г.
- 2. Синяева Л.П., Додорина И.В. Статистическое исследование мотивации к страхованию населения Самарской области Materials of the X International scientific and practical conference, «Conduct of modern science», -

- 2014. Volume 6. Economic science. Sheffield. Science and education LTD 112 ctp.
- 3. Додорина И.В. Аналитическое исследование мотивации к страхованию населения // Теоретические и прикладные аспекты современной науки : сборник научных трудов по материалам VIII Международной научнопрактической конференции 27 февраля 2015 г.: в 7 ч. / Под общ. ред. М.Г. Петровой. Белгород : ИП Петрова М.Г., 2015. Часть VII. 160 с.
- 4. Додорина И.В. Экономико-статистическое исследование страхования средств наземного транспорта Самарской области: анализ факторов и прогнозирование результатов // Анагенез управления экономическими системами как новый взгляд на экономическое развитие: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции, 28 февраля 2017 г. Санкт-Петербург: НОО «Профессиональная наука», 2017. 733 с.

СЕКЦИЯ 5. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

УДК 33

Рагузина Е.А. Теория трудовых ресурсов

The theory of labor resources

Рагузина Екатерина Александровна, Магистр экономики Санкт-Петербургский Горный Университет

> Raguzina Ekaterina, Master of Economics Mining Univercity

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические основы понятийного аппарата категории трудовых ресурсов. Автором в ходе исследования обозначены проблематичные вопросы методологии использования человеческого капитала. Определена разница категорий человеческого капитала и трудовых ресурсов. Обосновано значение качественной оценки эффективности использования трудовых ресурсов.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, человеческий капитал, использование ресурсов, оценка эффективности, занятость населения.

Abstract: The theoretical bases of the conceptual apparatus of the category of labor resources are considered in the article. The author during the research outlined the problematic issues of the methodology of using human capital. The difference in the categories of human capital and labor resources is determined. The significance of a qualitative assessment of the efficiency of the use of labor resources is substantiated.

Keywords: labor resources, human capital, use of resources, evaluation of efficiency, employment of the population.

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования особую актуальность приобретает вопрос эффективности использования трудовых ресурсов. Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, ИХ рациональное использование, высокий уровень производительности большое труда имеют значение ДЛЯ повышения эффективности функционирования любого предприятия. Вовремя получить информацию о недостатках в работе сотрудников, потери рабочего времени, ухудшение производительности труда, выявить причины и определить меры по их устранению позволяет система анализа теории трудовых ресурсов.

Вопрос проблематики понятийного аппарата трудовых ресурсов изучали такие ученые как:

Не смотря на обширность исследований, конкретизация определений категории трудовых ресурсов и качественная оценка эффективности их использования остается актуальным в условиях современного рынка.

Изложение основного материала. Основой производства товаров и услуг являются экономические ресурсы: природные и трудовые ресурсы, предпринимательские способности, знания. Главным экономическим ресурсом для производства являются трудовые ресурсы, поэтому без использования труда невозможно осуществление какой-либо полезной деятельности.

Современные ученые рассматривают понятие «трудовые ресурсы» не только с позиций количественного их выражения, но и ввиду того, что человек является носителем качественных характеристик (способность использовать полученные знания, способность к самосовершенствованию, наличие творческого потенциала) [2, с. 36].

По нашему мнению, термин «трудовые ресурсы» должен включать в себя количественные, качественные и структурные характеристики. Таким образом, трудовые ресурсы - это часть населения страны в трудоспособном возрасте, которая обладает необходимыми физическими и умственными способностями, имеет образование и квалификацию, способна производить материальные и духовные ценности, осуществлять общественно - полезную деятельность.

Главным критерием для отнесения населения к категории трудовых ресурсов является трудоспособный возраст. Понятие «трудоспособный возраст» определяется действующим законодательством, где работоспособными

считаются женщины от 16 до 54 лет, мужчины от 16 до 59 лет включительно [4, с. 19]. Нижняя граница трудоспособного возраста предусматривает приобретение определенного уровня физического и умственного развития, а верхняя - говорит о позиции общества по назначению социальной помощи по возрасту. Согласно видению перспектив реализации пенсионной реформы, верхний предел может быть увеличена до 65 лет [5].

Для некоторых видов трудовой деятельности, характеризующихся тяжелыми условиями труда или требующих от работников качеств, которые с возрастом заметно теряются (например, военное дело, спорт, балет), пенсионный возраст наступает на 5-10 лет раньше. Такие люди относятся ко льготным пенсионерам. Часто они работают дольше и фактически остаются в составе человеческих ресурсов, изменив вид деятельности [3, с. 41].

Все приведенное касается физически и психически здоровых лиц. Однако, существует группа лиц, которые часто болеют или имеют физические являются нетрудоспособными, хотя недостатки, есть трудоспособному возрасту [4, с. 46]. Количество и доля инвалидов среди зависят от экологической ситуации, уровня материального благосостояния, доступности И качества медицинского обслуживания, безопасности условий труда и тому подобное.

Улучшение условий труда, техники безопасности, охраны здоровья, способствует снижению смертности и инвалидности лиц трудоспособного возраста, уменьшение численности или сокращение срока службы в армии, ликвидация льгот для преждевременного выхода на пенсию является важным резервом увеличения трудовых ресурсов.

По данным Федеральной службы статистики уровень занятости населения за последние годы по округам составил следующие цифры (табл.1) [6].

Таблица 1 Уровень занятости населения по субъектам РФ, в среднем за год (по данным выборочных обследований рабочей силы, в процентах)

	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	64,9	64,8	65,3	65,3	65,7
Центральный федеральный округ	67,8	67,5	68,4	68,2	69,0
Северо-Западный федеральный округ	68,7	67,8	67,8	67,9	68,3
Южный федеральный округ	61,6	61,4	61,6	62,0	62,6
Северо-Кавказский федеральный округ	56,7	57,3	58,7	58,0	58,3
Приволжский федеральный округ	64,9	64,7	65,3	65,6	65,9
Уральский федеральный округ	65,9	66,0	66,0	66,0	65,8
Сибирский федеральный округ	61,9	62,0	62,6	62,5	62,5
Дальневосточный федеральный округ	65,0	65,2	65,6	65,8	66,3

На основании указанных данных, можно сделать вывод, что, не смотря на последствия экономического кризиса и сложную политическую ситуацию, уровень занятости в стране растет.

Трудовые ресурсы предприятия представляют совокупность работников различных профессионально-квалификационных уровней, занятых на предприятии, входящих в его списочный состав. Наличие на предприятии трудовых ресурсов достаточного количества и качества способно обеспечивать его эффективную работу. Именно поэтому эта категория ресурсов требует оценки его эффективного использования.

Экономическая эффективность - это категория, которая определяет соотношение полезного результата от деятельности и затрат факторов производственного процесса [2, с. 112]. Согласно экономической теории эффективность трудовых ресурсов определяется отношением материальных благ, которые они производят и затрат рабочей силы. Оценка эффективности использования трудовых ресурсов предусматривает изучение уровня, структуры и динамики затрат рабочей силы.

Проводя такую оценку имеющихся трудовых ресурсов, предприятие в случае снижения эффективности их использования, должно проанализировать факторы, повлиявшие на такую тенденцию. Определить факторы снижения эффективности использования трудовых ресурсов можно с помощью методов экономического и статистического анализа, которые широко применяются в практике на отечественных предприятиях.

Исходя из основных понятий теории трудовых ресурсов, их основу составляет человеческий капитал. Но тогда, когда мы понимаем под трудовыми ресурсами непосредственно людей — разного уровня образования, имеющих разный опыт и способности, то человеческий капитал — понятие гораздо более широкое и включает помимо трудовых ресурсов накопленные инвестиции (с учётом их амортизации) в образование, науку, здоровье, безопасность, в качество жизни, в инструментарий интеллектуального труда и в среду, обеспечивающую эффективное функционирование данного вида капитала [5].

В современных условиях проблема использования человеческого капитала становится все более актуальной. Решающая роль в развитии экономики страны принадлежит человеку как носителю богатства.

Современная теория человеческого капитала отражает переориентацию экономической науки по проблемам использования трудовых ресурсов на проблемы создания качественно новой рабочей силы в условиях научнотехнического прогресса.

Человеческий капитал является одним из основных факторов развития производства, влияя при этом на политическое, социально-культурное и экологическое состояние территории страны. Эффективное использование человеческого капитала в контексте трудовых ресурсов невозможно без государственного влияния на рынок труда в любом секторе экономики.

Вывод. Кардинальные изменения в экономике России требуют всестороннего анализа хозяйственного механизма управления, в частности, трудовыми ресурсами. Это связано так же с ростом их роли в условиях становления рыночных отношений. Сегодня нужны новые методы и формы регулирования трудового потенциала, адекватные современному экономического развития и использования рабочей силы, сложным процессам формирования действенного механизма стимулирования повышения производительности труда и экономии рабочей силы на основе прогнозной информации.

Библиографический список:

- 1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)
- 2. Белокрылова, О.С. Экономика труда: конспект лекций / О.С.Белокрылова, Е.В.Михалкина. Ростов н/Д: Феникс, 2012. 224 с.
- 3. ПерегудоваЛ.Н. Трудовые ресурсы как важнейшая часть ресурсного потенциала организации // Сибирский медицинский журнал. 2011. Том 26, № 2, Выпуск 2. С. 38-44
- 4. Управление персоналом: теория и практика. Социально-трудовые отношения, рынок труда и занятость персонала: учебно-практическое пособие / под ред. А.Я. Кибанова. М.: Проспект, 2014. 245 с.
- 5. Основные понятия о трудовых ресурсах. ¬ [Электронный ресурс]: Информационные научно-образовательные ресурсы ГАГУ. ¬ Режим доступа: http://e-lib.gasu.ru/eposobia/shvakova/R 2 1.html (Дата обращения: 18.04.2017)
- 6. Трудовые ресурсы. ¬ [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. ¬ Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labou r force (Дата обращения: 18.04.2017)

СЕКЦИЯ 6. ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

УДК 330

Бирюков В.В., Смажнова Д.В., Бирюкова Е.В. Рынок труда и его влияние на социально-экономическую безопасность

The labor market and its impact on social and economic security

Бирюков Валерий Викторович,

доктор экономических наук, доцент декан Экономического факультета Biryukov Valery, Doctor of Economics, Associate Professor Dean of the Faculty of Economics

Смажнова Дарья Васильевна, магистрант специальности «Экономика» Smazhnova Darya, Master of Science in Economics

Бирюкова Екатерина Викторовна,

студентка специальности «Экономика» Карагандинский государственный индустриальный университет Biryukova Ekaterina, Student of the specialty "Economics" Karaganda State Industrial University

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы рынка труда Казахстана — безработица, миграция. Выявлены факторы, препятствующие развитию рынка труда.

Ключевые слова: занятость, миграция, экономическая безопасность, безработица, рабочие места

Abstract: The article deals with the problems of the labor market in Kazakhstan - unemployment, migration. Factors that hamper the development of the labor market have been identified.

Keywords: employment, migration, economic security, unemployment, jobs.

В настоящее время возросла значимость проблем, связанных с обеспечением безопасности общества. Экономическая безопасность на рынке труда является составной частью экономической безопасности страны. В

наиболее общем виде под экономической безопасностью на рынке труда понимается способность экономики обеспечивать эффективное балансирование спроса и предложения рабочей силы на национальном и международном рынках труда при адекватной социальной защищенности.

Охарактеризуем главные угрозы безопасности на рынке труда на современном этапе социально-экономического развития стран СНГ:

Во-первых, несоответствие числа создаваемых рабочих мест численности контингента граждан, выходящих на рынок труда.

Во-вторых, нехватка квалифицированных кадров и ухудшение состояния научно-технического потенциала.

В-третьих, усиление миграционных процессов.

Главным индикатором экономической безопасности на рынке труда является уровень безработицы. В определении его критической величины имеются определенные разночтения. Так, по мнению ряда экспертов пороговый уровень безработицы должен составлять 5-8% по отношению к экономически активному населению, а другие исследователи поднимают порог до 8-10%. Мы придерживаемся последнего значения, поскольку если 3%-й уровень безработицы считается естественным, то показатель 5% ненамного превышает его и просто не может быть критическим, а показатель 10% действительно является пороговым, что и было доказано на практике в Казахстане.

Также в число индикаторов включают уровень занятости, но расчет его критической величины затруднен, так как на нее оказывает очень большое воздействие конкретная демографическая ситуация и сложно использовать опыт развитых стран. Например, в Центральной Азии преобладают многодетные семьи, соответственно занятость мужчин неизбежно должна быть выше, чем занятость женщин. С учетом этого, как нам представляется, следует

ориентироваться на показатели советского периода, то есть обобщенно для женщин – 60-65%, для мужчин – 70-75%.

Для анализа помимо основных индикаторов требуется учитывать динамику занятости и безработицы в разрезе регионов и отдельных местностей. Также необходимо осуществлять детализацию этих показателей. В частности, рассматривать уровень занятости и безработицы в разрезе половозрастных групп и по социальным группам населения (в том числе лица с ограниченными возможностями здоровья, женщины с малолетними детьми, освободившиеся из мест лишения свободы, внутренние мигранты и др.).

Для характеристики иммиграционных процессов в качестве критерия используют квоты. Но на наш взгляд, необходимо разработать и внедрить пороговый индикатор соотношения численности безвозвратного выбытия коренных жителей в связи с переездом в другие регионы страны или, как вариант, убытия во внешнюю трудовую миграцию к численности прибывающих в этот регион иностранных граждан. Считается, что при официальной доле иностранцев 10-15% происходит нарастание столкновений различных интересов. На практике во всех странах официальные данные можно увеличивать за счет нелегальной миграции. Поэтому приведенный критический порог не является устоявшимся, а вопросы квотирования иностранной рабочей силы приобретают политический аспект.

Опосредованными индикаторами безопасности на рынке труда служат также уровень деловой активности в стране и соответственно число создаваемых новых рабочих мест, размеры заработной платы (доходов) населения, показатели уровня жизни (бедности), охраны труда и др.

На экономическую безопасность на рынке труда большое влияние оказывают внутренние и внешние факторы политического, общеэкономического

и социального характера. Так, к числу главных экономических барьеров, препятствующих сокращению безработицы и снижению уровня стихийности формирования рынка труда, относятся неустойчивость экономического роста и кризисы.

В целом для решения задач безопасности страны необходимо повысить эффективность функционирования рынка труда при соблюдении трудовых прав граждан и интересов работодателей. Соответственно эксперты выделяют следующие основные направления обеспечения экономической безопасности на рынке труда:

- развитие сферы услуг в области трудоустройства;
- создание новых рабочих мест;
- проведение молодежной политики, направленной на предупреждение безработицы среди молодежи и ее профессиональную самореализацию;
 - снижение уровня неформальной занятости населения;
- преодоление стихийности миграционных процессов и совершенствование систем миграционного контроля.

Достижение высокого уровня занятости является одной из основных целей макроэкономической политики государства. Отсюда вытекает, что уровни занятости и безработицы — это основные показатели рынка труда, которые учитываются и при определении степени социально-политической стабильности в стране. Наиболее характерными проблемами, затрудняющими повышение уровня занятости, являются: нехватка частных инвестиций для создания рабочих мест, неблагоприятная среда для ведения предпринимательской деятельности, сложный инвестиционный климат, значительная доля теневой экономики и теневой занятости, недостаточная эффективность государственного управления, а также слабость общественного контроля и коррупция. Кроме того, любой

стране объективно присущи различия (и довольно значительные) между социально-экономическим развитием отдельных регионов, которые приводят к появлению депрессивных районов и внутренней миграции населения.

Если не предпринимать меры, то все это вместе взятое приводит к несоответствию предложения рабочей силы реальному спросу на рынке труда, снижению уровня расходов на реализацию политики на рынке труда, а также отставанию в развитии инфраструктуры самого рынка труда. Решение данных проблем невозможно без достижения согласованных действий всех социальных партнеров, а также повышения эффективности работы государственной службы занятости во взаимодействии с местными органами власти и другими заинтересованными государственными организациями.

Следует признать, что сложившаяся ситуация в Республике Казахстан не поддается быстрой корректировке, чтобы не говорили об этом различные эксперты. Существуют объективные обстоятельства, которые затрудняют развитие страны: (1) небольшие географические размеры и численность населения, что обусловливают узость внутреннего рынка товаров и услуг; (2) изначально слабые стартовые позиции после распада СССР; (3) транспортная тупиковость; (4) труднодоступность многих месторождений полезных ископаемых и практически отсутствие нефти и газа; (5) сложные отношения со странами-соседями с учетом пограничных споров и зависимости в транзите, экспорте-импорте товаров и др.; (6) геополитическая расстановка сил в центральноазиатском регионе и т.д.

На эти обстоятельства накладываются субъективные факторы: местечковость, трайбализм, коррупция, нетерпимость к инвесторам и др. Два острых политических кризиса, вылившихся в революции, которые пережила страна, также отбрасывали назад развитие ее экономики.

Таким образом, в сегодняшних условиях политические и социальноэкономические факторы развития Казахстана препятствуют росту такого спроса работодателей, который выражается в увеличении числа создаваемых рабочих мест с достойной оплатой труда. Поэтому для казахстанского рынка труда характерным является долговременный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы. В Казахстане же, напротив, экономика развивается поступательно, исключая период глобального финансового кризиса.

Наболевшей проблемой является значительность масштабов неформальной занятости. Конечно, это явление присуще всем странам мира, но вопрос заключается в том, какое место оно занимает в общей структуре занятости. Как положительные, так и отрицательные эффекты неформальной занятости для переходных экономик хорошо известны. Со своей стороны укажем, что неформальная занятость, в конечном счете, это элемент теневой экономики, и когда она превышает пороговые значения, то ее негативное влияние перевешивает имеющиеся положительные эффекты.

Важнейшей характеристикой рынка труда выступает безработица. Согласно экономическим взглядам, безработица выполняет определенные полезные функции, и в частности, стимулирует реструктуризацию занятости, стремление человека к повышению личной конкурентоспособности и др. В то же высокий уровень безработицы может привести социальной нестабильности. безработица Кроме τογο, долгосрочная ведет К профессиональной и моральной деградации части рабочей силы.

Существует достаточно большой разброс уровней безработицы в зависимости от региона страны, который связан с различиями в уровнях жизни населения и диверсификации видов деятельности, а также типом поселения.

Проблемы занятости и бедности, поиск достойной работы, позволяющей по современным стандартам обеспечивать себя и свою семью, стимулируют миграционные процессы. Для Казахстана актуальными являются как внутренняя миграция, так и внешняя трудовая миграция. Это объясняется тем, что в казахстанской экономике деловая активность работодателей приводит к созданию и функционированию системы эффективных рабочих мест.

Основной вектор миграции — Россия. В Казахстане трудятся до 15% от расчетной численности, из них легализовали свою деятельность в стране порядка 50,0 тыс. казахстанцев граждан. Столь долгое сотрудничество в сфере миграции не может быть свободным от взаимных претензий, но все они постепенно решаемы при стремлении правительств наших стран к активному поиску разумного компромисса.

Подведем итоги. За годы трансформации в Казахстане так и не удалось стабилизировать положение на рынке труда, он по-прежнему остается разбалансированным. Предложение незанятой рабочей силы значительно превышает спрос работодателей и даже высокий уровень внешней трудовой миграции не в состоянии снять эту проблему, решить вопросы обеспечения эффективной занятости, снижения безработицы до ее естественного уровня и сокращения бедности населения. Сложившееся положение на рынке труда является детонатором протестных отношений, что во многом мешает и сдерживает переход республики на путь социально-экономической модернизации.

СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 658

Гемаева И.Д. Анализ динамики развития малого и среднего предпринимательства в Новгородской области

Analysis of the dynamics of development of small and medium enterprises in the Novgorod region

Гемаева Иман Данисовна,

студентка

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого

Gemaeva Iman Danisovna,

student

Yaroslav-the-Wise Novgorod State University

Научный руководитель:

Скрипкина Лариса Евгеньевна, к.э.н. Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого Scientific adviser: Scripkina L., Candidate of Economic Sciences Yaroslav-the-Wise Novgorod State University

Аннотация. В данной статье приведен анализ динамики показателей, характеризующих малое и среднее предпринимательство в Новгородской области. В частности, проанализированы следующие показатели: число предприятий, оборот предприятий, структура малых и микропредприятий по видам экономической деятельности, а также сальдированный финансовый результат. На основании проведённого анализа определены перспективные направления развития малого и среднего предпринимательство в Новгородской области.

Ключевые слова: субъекты предпринимательства, оборот, сальдированный финансовый результат, тенденции развития, кредиторская задолженность.

Abstract: In this article the analysis of dynamics of indicators of small and medium business in the Novgorod region. In particular, it analyses the following indicators: number of enterprises, turnover, structure small and micro enterprises by kinds of economic activities, as well as the consolidated financial result. Based on the conducted analysis the author defines perspective directions of development of small and medium entrepreneurship in the Novgorod region.

Keywords: the subjects of business, turnover, net financial result, development trends, and accounts payable.

В современном мире бизнес играет важную роль в формировании и развитии экономики региона и страны в целом. Первые документально зафиксированные сделки относятся к 5-4 тысячелетию до н.э.

Предпринимательство стало стремительно развиваться и поддерживаться государством.

Активная работа бизнеса влечет за собой:

- создание новых рабочих мест;
- повышение благосостояния населения и увеличение среднего класса,
 который является основой стабильности высокоразвитых стран;
 - увеличение налоговых поступлений;
 - развитие конкурентной среды;
 - насыщение рынка товарами и услугами;
 - повышение экспортного потенциала.

Это все благоприятно сказывается на экономике страны.

Малый бизнес играет важную роль в развитии экономики многих стран.

Доля малого и среднего бизнеса в валовом внутреннем продукте (ВВП) США занимает 52%, Европейского союза — 67%, Японии — 55%, т.е. в этих регионах малый и средний бизнес является одним их ключевых факторов стабильного развития экономики. [2]

Большое количество фирм дает возможность формирования плотного среднего класса, что связано с высокой долей занятости экономически активного населения в данной сфере. Как известно, именно средний класс является ключевым фактором политической и экономической стабильности.

Именно поэтому руководство многих стран уделяет особое внимание поддержке малого и среднего предпринимательства.

Развитие малого бизнеса в России сегодня значительно отстает по сравнению со многими странами. Однако, уже принимаются меры для развития данной сферы.

В соответствии со «Стратегией развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»,

планируется увеличение доли малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в 2 раза (с 20 до 40 процентов), что будет соответствовать уровню развитых стран. Это требует значительного расширения инвестиционного потенциала сектора малого и среднего предпринимательства, привлечения инвестиций домохозяйств, крупного бизнеса, институтов развития в объеме, достаточном для обеспечения выполнения указанного ориентира [1].

В Новгородской области малое и среднее предпринимательство играет важную роль в развитии региона...

В таблице 1 представлена динамика числа малых и средних предприятий с 2009 по 2014 гг.

Таблица 1 Число предприятий с 2009 по 2014 г. (без учета индивидуальных предпринимателей (ИП)) [5]

Год	Средние Предприятия, единиц	Малые Предприятия, единиц	Микропредприятия, единиц	Всего, единиц
2009	84	1055	4870	6009
2010	110	1111	5666	6887
2011	97	1175	5988	7260
2012	73	1240	6523	7836
2013	74	1229	7466	8769
2014	67	1199	8389	9655

С 2009 по 2014 год наблюдалось постоянное увеличение общего числа субъектов малого и среднего предпринимательства, однако отдельно по средним, малым и микропредприятиям изменение не пропорционально.

По состоянию на 10.03.2017 г. в Новгородской области зарегистрировано всего 21869 субъектов малого и среднего предпринимательства. Из них:

1. 8278 юридических лиц (7395 микропредприятий, 830 малых и 53 средних предприятий);

2. 13591 индивидуальных предпринимателей (13471 микропредприятий и 120 малых предприятий).

В таблице 2 проведен анализ структуры субъектов предпринимательства.

Таблица 2

Структура субъектов предпринимательства с 2009 по 2014 г. (без учета ИП) [5]

	J F J F			/ [
Год	Средние предприятия, %	Малые предприятия, %	Микропредприятия, %	Всего
2009	1,40	17,56	81,05	100
2010	1,60	16,13	82,27	100
2011	1,34	16,18	82,48	100
2012	0,93	15,82	83,24	100
2013	0,84	14,02	85,14	100
2014	0,69	12,42	86,89	100

Наибольшую долю в структуре субъектов предпринимательства занимают микропредприятия — предприятия, в которых предельное значение среднесписочной численности работников за предыдущий календарный год не превысило 15 человек, а доходы за год не превысили 120 млн. руб.

Наблюдается постепенное снижение доли средних предприятий с 2010 по 2014 г. на 0,9 процентных пункта, что составляет 43 предприятия. Также сокращается доля малых предприятий с 2009 по 2014 г. на 5,14 процентных пункта.

В свою очередь, доля микропредприятий неуклонно растет. Если в 2009 году доля составляла 81 %, то в 2014 году она составила 86,9%, т.е. увеличилась на 8,5 процентных пункта.

Таблица 3 Сравнение структуры субъектов предпринимательства в 2014 и 2017 году

Год	Средние предприятия, единиц	Доля, %	Малые предприятия, единиц	Доля, %	Микропредприятия, единиц	Доля, %	Всего
2014	67	0,69	1199	12,42	8389	86,89	9655
2017	53	0,64	830	10,03	7395	89,33	8278

В настоящее время наблюдается снижение количества всех субъектов предпринимательства. В большей степени снижение произошло за счет уменьшения количества микропредприятий на 994 предприятия.

Основной причиной сокращения субъектов предпринимательства является экономический кризис.

Несмотря на сокращение количества субъектов, в области продолжают реализовываться и внедряться новые способы поддержки малого и среднего предпринимательства.

- 1. Успешно функционирует Новгородский центр поддержки предпринимательства, основной миссией которого является содействие развитию малого бизнеса как экономической основы улучшения благосостояния жизни людей [3].
- 2. В рамках Федеральной программы «ТЫ предприниматель» реализуется молодежный образовательный проект «101 Стартап», задача которого дать молодым людям знания, необходимые для создания и ведения собственного бизнеса.
 - 3. Субсидии на создание собственного дела.
 - 4. Субсидирование части затрат по уплате различных платежей и др.

По видам экономической деятельности малые и микропредприятия распределены неравномерно. В таблице 4 представлены структура малых и микропредприятий по видам экономической деятельности.

Таблица 4

Малые и микропредприятия по видам экономической деятельности [5]

	2014			
	Число предприятий на конец периода, единиц	Доля, %	Оборот предприятий, млн. руб.	Средний оборот на 1 предприятие, млн. руб.
Всего	9588	100	82759,70	8,63
в т. ч. по видам экономической деятельности				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	532	5,55	3042,50	5,72
рыболовство, рыбоводство	42	0,44	44,10	1,05
добыча полезных ископаемых	68	0,71	489,20	7,19
обрабатывающие производства	1142	11,91	13926,50	12,19
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	57	0,59	279,90	4,91
строительство	1415	14,76	11274,80	7,97
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3089	32,22	37845,10	12,25
гостиницы и рестораны	364	3,80	1917,50	5,27
транспорт и связь	684	7,13	3404,80	4,98
финансовая деятельность	121	1,26	170,80	1,41
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1679	17,51	8764,40	5,22
государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	3	0,03	10,20	3,40
образование	32	0,33	24,80	0,78
здравоохранение и предоставление социальных услуг	120	1,25	1088,40	9,07
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	240	2,50	476,70	1,99

Наибольшая доля предприятий приходится на оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (32,22%), операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (17,51%), строительство (14,76%), обрабатывающие производства (11,91%).

Наименьшая доля предприятий приходится на государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование (0,03%), образование (0,33%), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (0,59%), рыболовство (0,44%) и добыч полезных ископаемых (0,71%).

Наибольший средний оборот на 1 предприятие наблюдается в следующих отраслях: оптовая и розничная торговля (12,25%), обрабатывающие производства (12,19%), здравоохранение и предоставление социальных услуг (9,07%). Наименьший средний оборот приходится на образование и рыболовство.

В целом, динамика оборота предприятий с 2009 по 2014 гг. представлена на рисунке 1.

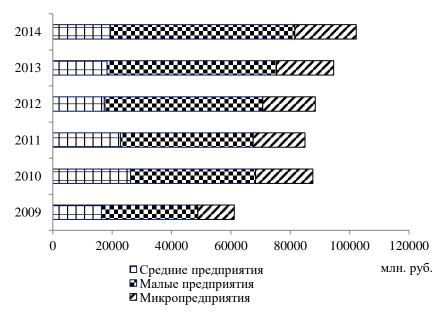


Рисунок 1. Оборот субъектов предпринимательства (без учета ИП) [5]

Наблюдается увеличение оборота предприятий. Если в 2009 году оборот в сумме составлял 61144,8 млн. руб., то в 2014 году составил 102239 млн. руб., т.е. за 6 лет оборот увеличился в 1,67 раз.

На рисунке 2 представлена динамика кредиторской задолженности в среднем на 1 предприятие.

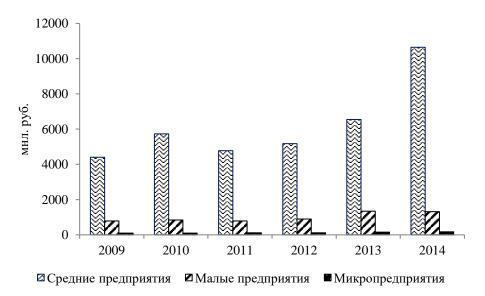


Рисунок 2. Кредиторская задолженность в среднем на 1 предприятие (без учета ИП) [5]

Как в целом, так и отдельно по каждому субъекту предпринимательства наблюдается увеличение кредиторской задолженности. По средним предприятиям в период с 2009 по 2014 гг. задолженность увеличилась в 2,4 раза, по малым в 1,7 раз, по микропредприятиям в 1,6 раза. Увеличение кредиторской задолженности связано с появлением новых обязательств или несвоевременным покрытием старых.

На рисунке 3 представлена динамика сальдированного финансового результата в среднем на 1 предприятие.



Рисунок 3. Сальдированный финансовый результат в среднем на 1 предприятие (без учета ИП)

Сальдированный финансовый результат — это конечный финансовый результат, который выявлен на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организаций [4]. Наблюдается неравномерная динамика в изменении показателя.

В период с 2011 по 2013 гг. наблюдалось увеличение сальдированного финансового результата на 1 предприятие, компании успешно развивались, улучшали свои показатели. Наибольший темп прироста за данный период зафиксирован у микропредприятий и составляет 130,38%.

С 2013 года финансовый результат сокращается из-за напряженной экономической ситуации в стране, что привело к увеличению убытков организаций. Факторами, сдерживающими развитие малого и среднего бизнеса, являются высокий уровень налогообложения, низкий спрос на определенные виды продукции и высокая стоимость оборудования.

В целом, начиная с 2012 года наблюдается снижение активности средних и малых предприятий и увеличивается активность микропредприятий. Это объясняется общим состоянием экономики в стране.

В результате структурных изменений основное внимание должно быть уделено рациональному использованию местного ресурсного потенциала региона. В первую очередь, должно быть уделено внимание совершенствованию транспортной и социальной инфраструктуры, что окажет влияние на спрос. Также необходимо уделить особое внимание поддержке молодых предпринимателей.

Совершенствование элементов позволит повысить активность действующих предприятий и привлечь новых, повысить спрос на продукцию, что приведет к повышению благосостояния населения, увеличению налоговых поступлений в бюджет и развитию экономики региона и страны в целом.

Библиографический список:

- 1 Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [Текст]: Распоряжение Правительств Российской Федерации от 2 июня 2016 года №1083-р. 2016
- 2 Значение малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] Режим доступа. URL: http://www.mspmo.ru/information/importance_of_small_business/ (дата обращения 18.04.2017)
- 3 О центре [Электронный ресурс] Режим доступа. URL: http://ncpp.ru/about/ (дата обращения 18.04.2017)
- 4 Финансовый результат сальдированный Словарь финансовых и юридических терминов/Справочно-правовая система "Консультант Плюс" [Электронный ресурс] Режим доступа. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 18.04.2017)

HOO «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (СС BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru

5 Предпринимательство [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://novgorodstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/novgorodstat/ru/statistics/ente rprises/ (Дата обращения 18.04.2017)

УДК 33

Муратова Л.В. Проблемы ценообразования и их влияние на эффективность субъекта малого предпринимательства

Problems of pricing and their impact on the efficiency of a small business entity

Муратова Ляйсан Вазифовна,

Студент экономико-математического факультета Нефтекамского филиала Башкирского государственного университета

Muratova Lyaysan Vazifovna,

Student of the Faculty of Economics and Mathematics of Neftekamsk Branch of Bashkir State
University

Научный руководитель:

Фаттахов А.А., к.э.н., доцент кафедры «Финансы и налогообложение», Башкирский государственный университет Scientific adviser: Fattakhov A.A., Ph.D., Associate Professor of the Department "Finance and Taxation", Bashkir State University

Аннотация: В статье рассмотрена сущность понятия «цена» предприятия. Представлены факторы, влияющие на ценовую политику предприятия, этапы формирования цены. Выделены проблемы ценообразования, их влияние на эффективность организации, а также современные методы ценообразования.

Ключевые слова: Цена, ценообразование, ценовая политика, ценовая стратегия, спрос и предложение.

Abstract: The essence of the concept "price" of the enterprise is considered in the article. Factors that influence the price policy of the enterprise, the stages of price formation are presented. The problems of pricing, their influence on the effectiveness of the organization, as well as modern pricing methods are singled out.

Keywords: Price, pricing, pricing policy, price strategy, supply and demand.

В условиях рыночной экономики ценообразование является важнейшим элементом стратегии компании и инструментом повышения ее конкурентоспособности. Эффективность ценовой политики компании, или, иными словами, принципы, которых организация придерживается при формировании цен на товары, работы и услуги, напрямую влияет на результаты и перспективы деятельности компании.

Проблеме ценообразования и ценовой политики посвятили свои работы такие авторы, как Н.С. Антонова, Г.М. Бабынина, Г. Буханкин, Л. Данченок, В.В. Кожемякова, О.Н. Колесникова, Н.Ю. Омарова, Т.П. Пестрякова, А.А. Петросян,

И.К. Салимжанов, К. Терехин В то же время можно констатировать, что в настоящее время проблема ценообразования в России недостаточно изучена.

Дать общее, единое определение понятия «цена» столь же сложно, как найти всеобщую дефиницию термина «деньги». Тем более что эти понятия тесно связаны между собой и что термин «цена» производен от слова «деньги». С позиции покупателя, приобретающего товары по определенным ценам, все представляется предельно ясным. Для покупателя цена — это количество денег, которое ему приходится платить за единицу товара, за вещь, за услугу. Для продавца — это количество денежных единиц, которое можно получить за продаваемую вещь. В принципе, эти естественные, эмпирические определения вполне корректны.

Более глубоко понять экономическую природу цены позволяет обзор основных направлений экономической мысли в ее трактовке, представленной в таблице 1.

Таблица 1 Теоретические подходы и трактовка цены и ценообразования

Автор	Определение
Н.С. Антонова	Цена – это сумма денег, которая уплачивается при покупке товаров или
[2, c. 53]	услуг.
В.В. Кожемякова	Цена – фундаментальная экономическая категория, означающая количество
[7, c. 164]	денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить
	единицу товара.
О.Н. Колесникова	Пода поножное выпожение отонмости товоро
[8, c. 84]	Цена – денежное выражение стоимости товара.
Н.Ю. Омарова	Цена – денежное выражение стоимости товара, экономическая категория,
[10, с. 82]	служащая для косвенного измерения величины затраченного на
[10, 0. 62]	производство товара общественно необходимого рабочего времени.
И.К. Салимжанов	Цена – денежная сумма, взимаемая за конкретный товар.
[13, c. 10]	цена – денежная сумма, взимаемая за конкретный товар.
А.А. Петросян	Цена представляет собой экономическую категорию, означающую сумму
[12, c. 25]	денег, за которую продавец хочет продать, а покупатель готов купить товар.
Г.М. Бабынина	Цена – это сумма денег, которую покупатель уплачивает продавцу в обмен
[4, c. 15]	на товар.

Таким образом, рассмотрение взглядов экономистов-теоретиков, позволило сделать вывод, что в рыночных условиях цена — это денежное выражение ценности продукта и ценообразующих факторов для покупателя, а также стоимости производства и реализации для продавца.

Цена играет центральную роль в системе рыночного механизма и является объективной экономической категорией, т.е. инструментом, функционирующим только на основе экономических законов. В любом обществе цена отражает действующую модель управления, экономикой, являясь ее производной.

При выборе ценовой стратегии предприятия выявляют и анализируют основные факторы, оказывающие влияние на цены (рисунок 1) [8, с. 84].



Рисунок 1. Факторы, влияющие на установление цен

Центральное место проблеме ценообразования уделил отечественный ученый И.К. Салимжанов [13, с. 13]. По его мнению цены находятся в тесной зависимости от других сторон деятельности компании, от уровня цен во многом зависят достигаемые коммерческие результаты. Неверная или правильная воздействие ценовая политика оказывает многоплановое на всё Суть функционирование фирмы. целенаправленной ценовой заключается в том, чтобы устанавливать на товары такие цены, которые дают возможность варьировать ими в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей, добиться запланированного объема прибыли, и успешно решать все стратегические и тактические задачи.

У предприятий возникает проблема определения цен на свою продукцию через постоянные колебания цен на сырье и ресурсы, поэтому планирование продаж и расходов осуществляется максимум на месяц, что отрицательно влияет на деятельность предприятий.

При формировании цены необходимо учитывать два потенциальных метода ее определения. Это классический затратный метод и рыночный. Затратный метод ценообразования свидетельствует о том, что ее уровень обязан покрывать все затраты на производство и сбыт продукции и гарантировать получение дохода; учитывать сумму расходов на планируемый выпуск продукции, и добавлять определенный процент надбавки, который гарантировал рентабельную деятельность промышленного предприятия. При этом не берутся во внимание: величина спроса на производимую продукцию; потенциальные направления ее реализации; зависимость между уровнем цен и величиной продаж, а также между уровнем спроса и предложения. Переход на рыночный механизм ведения хозяйственной деятельности предопределил качественно иной подход к механизму ценообразования. Уровень цены теперь определяется не в прямой зависимости от затрат предприятия, а от рыночных механизмов реализации продукции, от требований, предъявляемых покупателями. Теперь необходимо учитывать конкуренцию, размер продаж, величину эластичности спроса на продукцию, точку безубыточности [1, с. 13].

В условиях рынка часто складывается ситуация, когда предприятия понижают или повышают цены, что обусловлено вполне объективной причиной — изменением конъюнктуры рынка и является нормальной практикой в ценообразовании.

Изменение цен по-разному будет влиять на объемы продаж и прибыль в зависимости от эластичности спроса (рынка). В условиях неэластичного или

слабо эластичного рынка предприятие может позволить себе увеличивать цены, повышая долю прибыли в цене, в то время как снижение цен не приведет к росту продаж и нецелесообразно. Эластичный рынок весьма чувствителен к изменению цен, и действия предприятия должны быть обоснованы. Повышение цен на нем приводит к переключению спроса на другие товары или на товары конкурентов. Снижая цены, необходимо осуществить анализ изменения выручки, затрат и прибыли. Существует ряд закономерностей выявляющих зависимость между изменениями цен и изменением величины получаемой прибыли (таблица 2) [14, с. 17].

Общий уровень цен находится в прямой зависимости от действия закона спроса и предложения. Оптимальная цена должна учитывать баланс между издержками и доходами. Она должна быть достаточно низкой, чтобы удовлетворить потребителей-клиентов и одновременно достаточно высокой, чтобы бизнес был доходным.

Процесс формирования ценовой политики предполагает постановку целей и задач ценообразования, оценку спроса, издержек производства и цен конкурентов, анализ методов ценообразования, установления окончательной цены и системы модификации цен, разработки ценовой стратегии поведения предприятия на рынке.

Таблица 2 Воздействие изменения цен на прибыль

Прибыль	Рост цен	Снижение цен
_		Высокая эластичность спроса на
	Наличие неудовлетворенного спроса.	товар, в результате чего объем
	Необоснованно низкая первоначальная	продажи возрастает быстрее, чем
	цена в сравнении с той, которую согласны	уменьшается относительная прибыль.
	заплатить при покупке.	Цена в базовом варианте была
	Рынок нечувствителен к ценам.	необоснованно завышенная, и ее
	Конкуренты также повышают цены	снижение расширило сегмент
Прибыль	Более высокая цена делает товар	потребителей.
увеличивается	привлекательным в глазах потребителей	Затраты на единицу товара (изделий)
	или приводит к расширению сегмента	снижаются большими темпами, чем
	покупателей.	прибыль (к определенному
	Складывается ситуация, когда возрастает	моменту).
	вместительность рынка (рост доходов,	Снижение цены содействует выходу
	улучшение экономического положения в	на новые рынки сбыта.
	стране).	Уход конкурирующих предприятий из
		рынка и рост спроса.
	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	Рынок совсем нечуткий к изменению
	цен на факторы производства: они растут	цены или эластичность спроса слабая,
	быстрее, чем цена на товар, в результате	поэтому не меняется объем продажи.
	снижается относительная прибыль в	Конкуренты также снижают цены.
	единице.	Первоначальная цена была
	Высокая чувствительность спроса	обоснованной, и покупатели
	покупателей; темп роста цены ниже, чем	рассматривают ее снижение как
	темп снижения объема продажи.	ухудшение качественных
Прибыль		характеристик товара.
уменьшается	глазах потребителей, и ее рост приводит к	Предприятие ставило задачу
	отказам от покупок.	расширения частицы рынка, не
	Конкуренты оставляют цены на бывшем	обращая внимания на прибыль, или
	уровне.	путем снижения цены старалось не
	Рост цен опережает доходы потребителей	допустить на рынок конкурентов.
	(ухудшение экономического положения).	Ситуация в экономике настолько
	Наличие товаров-субститутов довольно	кризисная, что снижение цен не
	большое, и цены на них растут меньшими	компенсирует снижение доходов
	темпами или постоянные.	потребителей.

Выделим этапы формирования цены в условиях непрерывного процесса ценообразования [11, с.36]:

- 1. Определение целей ценообразования.
- 2. Оценка спроса.

- 3. Анализ затрат на производство и сбыт продукции.
- 4. Анализ цен конкурентов.
- 5. Выбор метода ценообразования.
- 6. Принятие решение об окончательном уровне цены.

Предприятиям, если они хотят проводить грамотную ценовую политику, прежде всего нужно решить ряд проблем [6, с. 33]:

- 1. Обеспечить рост прибыли.
- 2. Увеличение сегмента рынка сбыта.
- 3. Снижение текущих расходов.
- 4. Борьба с основными конкурентами.
- 5. Наращивание объема производства и реализации.

Одной ценообразования ИЗ современных концепций является ценообразование с учетом фактора времени. Согласно данной концепции каждая цена существует определенный временной период: одни из них не изменяются на протяжении довольно долгого времени, другие могут меняться в течение Тем фирмы, сталкивающиеся с различной нескольких часов. самым интенсивностью спроса, корректируют цены во времени. Они проводят сезонные распродажи товаров, спрос на которые отставал от предложения; повышают электроэнергию тарифы на в часы пиковых нагрузок ит. д. Хорошо продуманная и осуществленная адаптация времени может рассматриваться как фактор повышения прибыли [15,с.87].

Одним из механизмов адаптации цен во времени являются купоны. Покупатель находит или получает этот купон и приносит его в магазин и тем самым получает скидку на покупку товара или подарок. Это исключает импульсивные покупки. Однако, как правило, число покупателей, предъявляющих купоны к оплате невелико. Значительно эффективнее для

покупателей оказывается снижение цен непосредственно в магазине: в этом случае от покупателей не требуется никаких усилий, скидка становится равнодоступной всем покупателям.

«Распродажи» распространены повсеместно, а с недавнего времени стали применяться и в России. Периодические распродажи являются прибыльными, даже когда число покупателей не меняется, поскольку закупая впрок, эти покупатели способствуют снижению запасов у фирм.

В качестве следующего механизма ценообразования, набирающего всё большую популярность, можно назвать пакетное ценообразование. Пакетная цена обычно ниже суммы отдельных цен. Надо брать во внимание то, что возможности для получения прибыли связаны не только с тем, какую назначить цену, но также с тем, на что устанавливать цены – на отдельные товары или их наборы. Если отдельные товары сами по себе не представляют большой ценности для пользователя и их действительно нужно объединять в «пакет», некоторые покупатели уплатить больше ГОТОВЫ ПО сравнению с индивидуальными ценами при условии, что товары оптимально дополняют друг друга и объединение их произведено должным образом. Надбавка за комплектацию может быть оправдана и в случае, если отдельные товары труднодоступны.

Развитие электронной коммерции внесло определенные изменения в практику ценообразования, существующую ранее. Это произошло вследствие того, что с появлением Интернета и с его проникновением в сферу торговли появилась новая группа товаров и услуг, которые могут быть проданы(оказаны) только через сеть Интернет. К ним в первую очередь можно отнести так называемые цифровые, виртуальные товары, разного рода программные продукты и услуги по их обслуживанию. Таким образом, сегодня можно

говорить о том, что в современной Интернет-торговле акценты смещаются с традиционных методов ценообразования на новаторские. Их нельзя отнести к абсолютно новым, так как прежде, в традиционной экономике, они использовались, хоть и достаточно ограниченно. Среди этих методов в первую очередь можно назвать аукционы, метод «реклама платит за товар» и метод ОДЦ (одновременного динамического ценообразования) [3, с. 132].

Онлайновые аукционы — это наиболее перспективные методы ценообразования в режиме реального времени. Удобство аукционов в сети Интернет объясняется тем, что участникам здесь доступна любая необходимая информация. Заинтересованные в выставляемом продукте могут позвонить или отправить сообщение по e-mail и получить больше информации, если она им необходима, а кроме того участниками аукциона могут быть все желающие независимо от места их нахождения. Интернет позволяет выставить на аукцион гораздо большего круга предметов, чем это делалось в прошлом. Менеджеры, ответственные за ценообразование, все чаще выбирают вариант, когда не сама компания устанавливает цену, а это делает аукционный механизм.

Метод ценообразования «реклама платит за товар» заключается в продаже товаров по цене ниже себестоимости, но при этом получая прибыль из других источников. В качестве этих источников могут выступать доходы от продажи и размещения рекламных объявлений. Так, в настоящее время многие телеи радиопрограммы финансируются исключительно за счет размещения рекламы. То же самое можно сказать и о большинстве веб-сайтов, специализирующиеся предоставлении информации. Одновременно веб-сайты, все чаще на предлагающие традиционные товары и услуги, используют этот подход в качестве конкурентного преимущества и назначают очень низкие цены на свои товары [3,с.134].

В процессе своей деятельности предприятие может придерживаться той или иной стратегии и тактики, одной или нескольких в комплексе. В то же время предприятие отслеживать колебания и прогнозировать должно рынка возможные изменения рыночных условий и при необходимости гибко реагировать на них реагировать сменой или корректировкой выбранной стратегии и тактики. Таким образом, изменение рыночных условий влечет за собой существенное изменение значения и содержания ценовой политики. Для адаптации и выживания в острой конкурентной борьбе предприятия применяют определенные ценовые стратегии и тактики, ориентируются на существующие механизмы и методы ценообразования, трансформируют их, совершенствуют и разрабатывают новые. Предприятие, которое гибко реагирует на изменения на анализирует и прогнозирует возможные изменений в будущем, рынке, своевременно вносит корректировки в свою ценовую политику – обеспечивает себе успешное развитие, финансовую устойчивость и перспективность дальнейшего развития в будущем.

Библиографический список:

- 1. Алклычев. А. Политика цен и воздействие на экономические процессы // Экономист. 2015. № 5. С. 12-29.
- 2. Антонова Н.С. Ценовая политика как инструмент управления продажами // Управление продажами. -2015. -№ 3. С. 53-61.
- 3. Архипова Д.В. Современные концепции механизма ценообразования // Молодой ученый. -2014. -№ 12. C. 131-133.
- 4. Бабынина Г.М. Издержки и рентабельность: два рычага управления ценами // Практическое ценообразование. 2016. №4. С. 15-21.

- 5. Буханкин Г. Некоторые аспекты ценообразования за рубежом // Плановоэкономический отдел. -2014. -№ 4 - C. 23-28.
- Данченок Л. Ценовая политика фирм // Человек и труд. 2015. № 12. –
 С. 33-47.
- 7. Кожемякова В.В. Использование данных отчета о прибылях и убытках в экономическом анализе прибыли от продаж и его рентабельности // Молодой ученый. -2016. -№ 5. ℂ. 164-167.
- 8. Колесникова О.Н. Формирование ценовой политики на предприятиях // Российское предпринимательство. 2016. № 10. С. 84-87.
- Кормягина Н., Карасев А. Анализ ценовой политики предприятий розничной торговли // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2015. № 5. С. 8-16.
- 10. Омарова Н.Ю., Брусин А.В. Восприятие цены и методы ценовых исследований // Российское предпринимательство. 2015. № 2. С. 82-85.
- 11. Пестрякова Т.П. Механизм управления ценовой политикой предприятия // Экономический анализ: теория и практика. -2015. -№ 8. C. 35-43.
- 12. Петросян А.А. Некоторые аспекты тактического ценообразования // Маркетинг в России и за рубежом. 2016. № 3. С. 25-28.
- Салимжанов И.К. Ценовая политика организации // Финансы. 2014. –
 № 8. С. 10-25.
- 14. Серегин Д.А. Влияние изменения цен на результаты деятельности предприятия // Планово-экономический отдел. 2014. № 4. С. 17-20.
- 15. Шиститко А.Р. Управление ценовой политикой в современных рыночных условиях // Вопросы экономики. $2016. N_{\odot} 6. C. 85-92.$

УДК 338.22

Потылицин А.А. Проблемы государственной поддержки российского малого и среднего бизнеса

Problems of state support of Russian small and medium-sized business

Потылицин Алексей Андреевич,

Магистрант СибГАУ им. Решетнева г. Красноярск E-mail: alecseu90@mail.ru

Potylitsin Alexey,

Siberian State Aerospace University, Krasnoyarsk

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы, сдерживающие эффективность государственной поддержки малого бизнеса в России. Предлагается выявить и исследовать лучшие практики по поддержке малого бизнеса и их распространение на региональном и муниципальном уровнях.

Ключевые слова: малое предпринимательство, поддержка субъектов малого бизнеса, программно-целевой подход, инновационная модель оценки, эффективность государственной поддержки.

Abstract: The article discusses the problems constraining the effectiveness of state support of small business in Russia. It is proposed to identify and explore best practices for supporting small businesses and their distribution at the regional and municipal levels.

Keywords: small business, support small businesses, program and target approach, an innovative model of assessment of the effectiveness of state support.

Перед российской экономикой стоит задача замещения импортных товаров отечественными аналогами. Данная цель имеет возможность быть реализована во многом благодаря активной работе малых предприятий, однако развитие малого бизнеса в Российской Федерации существенно отстает от многочисленных государств.

Малое и среднее предпринимательство представляет значительную роль в решении социально-экономических задач, стоящих перед Россией в настоящее время.

Потребность развития малого и среднего бизнеса – стратегическая задача, поставленная государством с целью развития рыночных отношений и социально-экономической стабильности общества.

Власти нашей страны стараются оказывать всестороннюю поддержку малому бизнесу, выделяя для этого немалые бюджетные средства.

Тем не менее, увеличение денежных средств, выделяемых на поддержку малого и среднего бизнеса, никак не приводит ни к существенному росту количества малых предприятий, ни к активизации их деятельности. Государственная поддержка малого бизнеса сопровождается рядом проблем, которые сдерживают ее эффективность [5].

Проблемы малого и среднего предпринимательства широко представлены в монографической литературе и научных периодических изданиях.

Эффективность государственной поддержки в отечественной экономике рассматривается в работах Е. Ясина, А. Дадашева, И. Барановой, А. Нешитого, Е. Савченко, В. Тореева, В. Буева, С. Мигина, Н. Смирнова, А. Чепуренко, А. Шамрай, А. Шестоперова А. Шеховцова и др.

Эта проблема, несмотря на ее большое практическое значение, в настоящее недостаточно глубоко. Отдельные изучена вопросы эффективности развития малого бизнеса рассматриваются в работах А. Бусыгина, А. Крутика, А. Крупанина, З. Варналия и других зарубежных и отечественных ученых-экономистов. Так, А. Бусыгин рассматривает методы анализа эффективности создания малого предприятия [1]. А. Крутик предлагает оригинальный подход к определению экономической эффективности бизнескоммуникаций на основе оценки результатов в баллах, а затраты – в денежных и временных эквивалентах, cпомощью интегрального коэффициента эффективности [2]. А. Крупанин предложил методику оценки эффективности вовлечения безработных в сферу предпринимательства [3].

Первая проблема связана с критериями выбора малых предприятий для оказания государственной поддержки. Возникает вопрос: «Есть ли смысл

поддерживать весь малый бизнес или необходимо поддерживать малый бизнес в сфере производства и инноваций, который, к сожалению, составляет только незначительную его часть?». Так, из городского бюджета были выделены деньги на старт не только инновационных, но и вполне ординарных видов бизнеса: пекарен, ателье, автосервисов, туристических компаний и мультимедийных экспозиций [4].

В последние годы преимущество в государственной поддержке отдается социальному предпринимательству. В качестве приоритетного направления поддержки малого и среднего бизнеса были выбраны инфраструктурные проекты, строительство детских садов и создание программ дневного обучения детей.

В настоящее время регионы сами могут выбирать приоритеты в государственной поддержке малого бизнеса. Некоторые считают, что целесообразна не массовая поддержка малого бизнеса, а так называемая «точечная», т.е. поддержка сильных компаний, которые ведут вперед региональную экономику, определяют ее лицо [3].

Вторая проблема связана с тем, что до недавнего времени большая часть бюджетных средств на поддержку малого бизнеса выделялось тем регионам, где больше малых и средних предприятий. Средства распределялись из расчета удельного веса количества субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированных на территории региона.

Таким образом, больше средств получали крупные регионы, где больше малых предприятий. Но возникал вопрос о том, как стимулировать развитие малого бизнеса в тех регионах, где небольшое количество малых предприятий. По каким критериям распределять бюджетные средства регионам на поддержку малого бизнеса?

Согласно постановлению Минэкономразвития России № 1605 в 2015 году распределение будет осуществляться исходя из доли населения в субъекте Российской Федерации, потенциала развития сектора малого и среднего предпринимательства в регионе, эффективности реализации мероприятий, расчетной бюджетной обеспеченности [1].

Федеральный закон от 29.06.15 № 156-ФЗ установил новые критерии, по которым компании относят к субъектам малого и среднего бизнеса. Согласно этому закону, большинство субъектов предпринимательской деятельности попадают в категорию малого бизнеса и смогут рассчитывать на государственную поддержку.

Поэтому важно определить приоритетные отрасли и четкие критерии представителей бизнеса, которые могут претендовать на получение государственной поддержки.

Третья проблема связана с коррупцией. Неоднократно были выявлены факты злоупотребления бюджетными средствами, выделенными на поддержку малого бизнеса [3].

Несмотря на многообразие программ поддержки малого бизнеса и растущее количество средств, выделяемых на государственную поддержку, за поддержкой обращается небольшое количество предпринимателей. Часто действующих предприниматели не знают программах поддержки. Большинство представителей малого бизнеса не рассчитывают государственную поддержку и даже не изучают возможности в этом плане. Многие предприниматели считают, что поддержку получают только «свои».

Замечено, что и госзаказ теперь не пользуется большой популярностью.

Невостребованность бюджетных средств на поддержку малого бизнеса во многом объясняется высокими требованиями к получателям поддержки.

Предприниматели, участники программ государственной поддержки, часто сталкиваются с проблемой сложного администрирования документов, необходимых для подачи заявок на получение поддержки и оформления соответствующей отчетности. Предприниматели сталкиваются с необходимостью участвовать в дополнительных образовательных программах для получения поддержки.

Многие предприниматели опасаются не справиться с большим объемом бумаг, необходимых для участия в программах, а также необходимостью отчитываться перед государством о потраченных средствах. Отбор потенциальных получателей господдержки во многом зависит от технической организации процедуры помощи, качества работы бухгалтера и юриста, в то время как значение и перспективы бизнеса зависят от других составляющих [6].

Достаточно сложно оценить эффективность различных программ государственной поддержки бизнеса. Например, малого практически эффективность невозможно подсчитать программ популяризации ПО предпринимательства школах и вузах. Мероприятия, В связанные популяризацией предпринимательства, исключены в 2015 году из программ поддержки малого предпринимательства, финансируемых за счет средств федерального бюджета, как неэффективные. Прямые субсидии признаны неэффективной мерой поддержки.

Эффект от использования бюджетных средств, потраченных на поддержку малого бизнеса, проявляется, как правило, в долгосрочной перспективе. В то же время государству необходимо сейчас искать эффективные меры поддержки, а для этого проводить анализ эффективности той или иной меры поддержки малого бизнеса.

Следует отметить, что в последние годы акцент в программах поддержки, реализуемых субъектами Российской Федерации, сместился в сторону создания объектов инфраструктуры поддержки малого бизнеса, таких, как технопарки, промышленные парки, бизнес-инкубаторы. На наш взгляд, нет уверенности в том, что эти вложения будут более эффективны. Эти объекты инфраструктуры в основном ориентированы на инновационный малый бизнес, который составляет небольшую часть от российского малого бизнеса.

Необходимо принимать во внимание, что формирование и оценку эффективности политики в сфере малого бизнеса осуществляют администрации субъектов РФ. Получается, что качество работы оценивают сами разработчики и исполнители программ стимулирования малого предпринимательства.

На наш взгляд, для создания в нашей стране эффективной системы государственной поддержки малого бизнеса необходимо искать решение рассмотренных проблем. Бюджетные средства следует тратить только на эффективные меры, и, несмотря на то, что часто сделать это довольно сложно, проводить анализ эффективности различных мер поддержки, искать и устанавливать критерии эффективности этих мер [4].

Необходимо тщательное исследование лучших мировых практик поддержки малого бизнеса в целях их применения в нашей стране. Важно выявить и исследовать оптимальные практики организации работы по поддержке малого бизнеса и их распространение на региональном и муниципальном уровнях.

Вместе с тем для малого бизнеса гораздо важнее улучшение предпринимательской среды, чем увеличение бюджетных средств, выделяемых на государственную поддержку малого бизнеса.

Сейчас бизнесмен не может планировать свою деятельность на перспективу, т.к. правила часто меняются, и бизнес вынужденно несет потери. Малому бизнесу не столько надо помогать, сколько нужно создавать благоприятные условия для начала, становления и развития предпринимательской деятельности на территории страны через определенную систему мероприятий.

Библиографический список:

- 1. Колесников А., Колесникова Л. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения // Вопр. экономики. 2014. № 7. С. 46.
- 2. Кузнецов Ю.В., Капустина Н.В. Организационные принципы проектирования структур малого и среднего бизнеса // Вестн. Ленингр. гос. ун-та им. А.С. Пушкина. 2016. Т. 6. № 3. С. 56.
- 3. Кузнецов Ю.В., Кизян Н.Г. Стратегическое управление организационной культурой в предпринимательской деятельности в сфере услуг // Вестн. Ленингр. гос. ун-та им. А.С. Пушкина. 2015. Т. 1. № 3. С. 89.
- 4. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент: учеб. М.: Проспект, 2009. С. 159.
- 5. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 17 авг. 2011 г. № 1186 «О программе развития малого и среднего предпринимательства в СПб на 2012–2015 годы». С. 9.
- 6. Реальная помощь малому бизнесу // Информ. бюл. С.-Петерб. торговопромышленной палаты «Бизнес-информ». 2015. № 13. С. 20

СЕКЦИЯ 8. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33

Алиева И.В. Стратегическое планирование с позиции целевого подхода к управлению сельскохозяйственными предприятиями

Strategic planning of the position of the target approach to the management of agricultural enterprises

Алиева Ирина Владимировна,

магистрант Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» Alieva Irina Vladimirovna,

master of the Institute of Economics and Management of Federal Public Autonomous Educational Institution of the Higher Education «V.I. Vernadsky Crimean Federal University»

Научный руководитель:

Доможилкина Жанна Витальевна,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Scientific Director: Domozhilkina Zhanna Vitalyevna, PhD, assistant professor of management of sustainable development of the Institute of Economics and Management of Federal Public Autonomous Educational Institution of the Higher Education «V.I. Vernadsky Crimean Federal University»

Аннотация: В статье рассмотрено планирование как реализация целевого подхода к управлению сельскохозяйственными предприятиями. Проведено исследование существующей практики управления на аграрных предприятиях с использованием функции планирования и соответственно формирования целей деятельности.

Ключевые слова: стратегическое планирование, цели деятельности, сельскохозяйственные предприятия, система целей сельскохозяйственного предприятия.

Abstract: the article considers planning as a targeted approach to the management of agricultural enterprises. A study of the existing management practices in the agricultural enterprises using planning functions and, accordingly, the formation of performance goals.

Keywords: strategic planning, goals, activities, agricultural enterprises, the system of goals of the agricultural enterprise.

Стратегическое планирование на предприятии АПК – один из видов долгосрочного планирования, потребность в котором обусловлена длительным

циклом процесса воспроизводства продукции и необходимостью иметь четкие представления о перспективах развития предприятий АПК.

Владимирова Л.П. считает, что: «стратегическое планирование – это набор действий и решений, предпринимаемых руководством фирмы, с целью разработки функциональных стратегий и оказания помощи фирме в решении задач её развития»[1].

Терновых К.С. рассматривает стратегическое планирование, как: «процесс разработки и реализации стратегии формирования и развития предприятия как социально-экономической системы, его структурных подразделений в будущем на основе прогнозирования тенденций, определяющих параметры окружающей среды, предстоящей угрозы, либо возможности ДЛЯ расширения направлений и методов воспроизводства, основных целенаправленного поддержания динамичной пропорциональности и эффективного использования стратегических ресурсов»[2].

Начальным этапом стратегического планирования на предприятии, в том числе и сельскохозяйственном, является постановка целей его деятельности. Цели как элемент системы управления способны выявить и формализовать основные требования к системе стратегического планирования и установить основные параметры. В дальнейшем цели должны выступать в качестве определяющее информации, осуществляющей влияние подсистемы системы стратегического планирования. То есть планированию, как функции менеджмента, отводится роль формирования целей деятельности предприятия, его результатов, а также определение методов, средств, способов и ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей [3]. В этом смысле стратегическое решений планирование является процессом принятия

относительно того, что необходимо сделать, с какой целью, когда и какие ресурсы необходимо задействовать.

На этапе разработки плана деятельности сельскохозяйственных предприятий существенным недостатком системы стратегического планирования является несовершенство процесса формирования целей, что приводит к образованию разрывов и отсутствию согласований между прогнозированием и планированием.

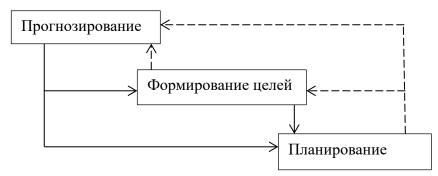


Рисунок 1. Этапы процесса планирования

Этап прогнозирования осуществляют на известных фактах и тенденциях. В процессе прогнозирования делают предположения о том, что выявленные тенденции прошлого могут быть реальным приближением к оценке будущего.

Формирование целей – установление целей, к которому должно стремиться предприятие. Исходной базой постановки целей являются стратегические ориентиры развития предприятия. В ЭТОМ контексте планирование разработкой стратегическое является последовательности действий или системы планов реализации каждой цели с целью достижения желаемого результата.

Цели находятся в определенных взаимоотношениях друг с другом, а именно:

- комплементарные цели мероприятия достижение одной цели автоматически ведут к достижению другой;
- конкурентные цели достижение одной цели делает невозможным или проблематичным достижение другой;
- индифферентные цели достижение одной цели никак не влияет на достижение другой;
- иерархически подчиненные цели, когда достижение цели низшего порядка является шагом или этапом в достижении высшей, более сложной цели
 [4].

Эффективность планирования такой системы целей определяется органической связью между краткосрочными и долгосрочными целями. Цели могут быть зависимы, если условие одной цели не возможно без выполнения условия другой. Одновременно стоит избегать целей, которые взаимно исключают друг друга (конкурирующие цели). При такой системе целей мероприятия по достижению одной цели делают невозможным достижения другой цели. Стоит избегать и формирования комплементарных целей. При таких условиях отдельные подразделения могут полагаться на результаты от достижения пелей другими подразделениями. Формирование индифферентных целей может привести к потере целостности, системности, последовательности в разработке мероприятий по их достижению.

Таблица 1
Перспектива системы функциональных целей и тактических задач сельскохозяйственного предприятия

Стратег ическая цель деятель ности	Цели деятельности (что необходимо делать)		Тактические задачи деятельности (как необходимо достигать желаемых результатов)
Создание и поддержка конкурентных преимуществ предприятия на рынке	Маркетинговые	Увеличение чистых продаж	Налаживание сотрудничества с торговыми сетями региона
		Расширение географии продаж	Изготовление рекламных материалов, буклетов, листовок с информацией по органическому (эко) производству на предприятии Разработка web-сайта предприятия (сайта визитки) с презентационными материалами с производства продукции, обратной связи
	Производс твенные	Удвоение объемов производства органической продукции	Расширение ассортимента органической продукции Увеличение посевных площадей под органическим производством Повышение урожайности органической продукции Полная загрузка производственных мощностей
	Экономические	Рост производительно сти труда Повышение качества продукции	Капитализация прибыли в новые технологии Рост среднего уровня оплаты труда Увеличение доли добавленной стоимости в структуре стоимости реализованной продукции Снижение удельных издержек производства по сравнению с конкурентами
	Финансовые	Рост стоимости собственного капитала и доведение его доли в структуре капитала	Доведение значения финансовых коэффициентов до рекомендуемого уровня Сокращение периода обращения дебиторской и кредиторской задолженности до одного месяца Рост рыночной стоимости предприятия Уменьшение дебиторской задолженности до величины кредиторской задолженности
	Управленческие	Обеспечение роста прибыли пропорциональн о объему продаж Представление потребителям нового продукта	Повышение репутации предприятия среди других предприятий Признание предприятия лидером в области технологий и инноваций Диверсификация базы получения прибыли на предприятии Удержание коэффициента текучести высококвалифицированных кадров

Источник: составлен автором по материалам [6,7]

Общие цели на плановый период могут быть установлены в сферах, формирующих конкурентные преимущества, в частности, экономический рост, позиция на рынке, инновации, качество, производительность, эффективность, прибыльность и тому подобное. Сложность стратегического планирования и управление заключается в определении приоритетных целей, их ранжировании, сопоставлении и взаимном согласовании. Система целей предприятия может быть сформирована в зависимости от степени их важности, периода охвата, формы выражения и тому подобное. В основу построения системы целей сельскохозяйственного предприятия заложен функциональный подход. Целесообразность построения системы хозяйственных целей в зависимости от осуществляемых функций обосновывается возможностью создания системы неконкурентных целей. Кроме того, функциональные цели являются понятными для работников соответствующих подразделений.

В любом случае, чтобы деятельность предприятия была эффективной, система целей должна соответствовать следующим критериям: цели должны характеризоваться конкретностью измеримостью, И ЧТО контролировать их реализацию; они должны быть гибкими, что обеспечивает пространство для маневра в связи с непредсказуемыми изменениями рынка и быть возможностями предприятия; цели должны функциональными, предусматривать постановку системы целей, которая охватывает все сферы деятельности и обеспечивает их легкую трансформацию в задачи для исполнителей; необходимо также ставить конкретных реальные цели, нуждающиеся в согласовании с возможностями предприятия. Таким образом, разработка действенной, функциональной системы целей существенно влияет на результативность деятельности предприятия. Сейчас существующая система целей не может гарантировать избежание проблем, однако позволяет сделать деятельность предприятия более целенаправленной[5].

Выводы. Управление предприятием за основу имеет целевой характер, то есть предусматривает постановку целей и их достижение. Для развития предприятия должны быть определены цели; критерии, позволяющие оценить степень достижения целей; временные рамки для реализации поставленных целей; разработана система мероприятий. Без планирования достижение этих целей невозможно. Учитывая вышесказанное, научно-теоретический и методологический подход к развитию системы менеджмента предприятия необходимо развивать в контексте целевого управления. Управление по целям позволит повлиять на перспективы развития предприятия, поскольку в сложившихся целях описывается желаемое будущее состояние.

Постановка целей обеспечивает перераспределение ресурсов между различными целями с целью использования благоприятных возможностей. Без поставленных целей также невозможно измерить и развивать успех предприятия.

Библиографический список:

- 1. Владимирова, Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Учебное пособие / Л.П. Владимирова М.: Издательский дом «Дашков и Ко» 2014 308с.
- 2. Терновых, К.С. Планирование на предприятии АПК / К.С. Терновых, А.С. Алексеенко, А.С. Анненко и др.; под ред. К.С. Терновых. М.: КолосС 2007. 333с.
- 3. Кнорринг, В.И. Теория, практика и искусство управления / В.И. Кнорринг. М.: Издательство НОРМА, 2001 528с.

- 4. Максименко, Л.С. Планирование как способ достижения целевой ориентации управления предприятием [Электронный ресурс] / Л.С. Максименко // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. 2009. № 3 (20). Режим доступа: http://science.ncstu.ru/articles/vak/2009-03-20/economics/015.pdf/file_download
- 5. Савкина, Р.В. Планирование на предприятии / Р.В. Савкина. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. 324с.
- Кузьмицкая А.А. Современные аспекты организации стратегического планирования в АПК / А. А. Кузьмицкая // Региональная экономика. – 2014. – №3. – 38-42.
- 7. Акимов А.А. Целевые рейтинги развития сельского хозяйства / А.А. Акимов // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 13(70). С. 33 37.

УДК 331.1

Егорова А.В. Преодоление сопротивления изменениям на предприятии

Overcoming resistance to changes in organization

Егорова Анна Валерьевна, Студентка ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет» Egorova Anna Valerievna, Student of Bashkir State University, Department of economics, finance and business

Научный руководитель:

к.э.н., доцент Насырова С.И., Башкирский государственный университет Scientific adviser: Nasyrova S., Candidate of Economic Sciences, Bashkir State University

Аннотация: В статье представлены результаты исследования, касающиеся причин сопротивления изменениям и инновациям, внедряемым на предприятии, и предложены способы их устранения.

Ключевые слова: менеджмент, управление, трудовые ресурсы, инновации, изменения. **Abstract:** Article presents results of researches concerning reasons of resistance to a changes and innovations which are being introduced to an organization and suggests methods of their eradication.

Keywords: management, working resources, innovation, changes.

Каждая организация стремится к успеху и конкурентоспособности, а чтобы стать таковой ей необходимо постоянно внедрять различные изменения и инновации, особенно в условиях современной экономики. Однако внедрение любого быть изменения должно тщательно продуманным решением. Потребность в изменениях на предприятиях возникает как под воздействием внешних факторов (социальные изменения, новые открытия, ужесточение конкуренции и т.д.), так и внутренних (низкая эффективность, высокие издержки проблемы, неэффективная финансовые производства, организационная структура и т.д.). Эта потребность может возникнуть также, когда предприятие, в силу различных обстоятельств, идет на сокращение или же переориентацию своей деятельности.

Под изменением понимается принятие такого комплекса мер, который способствует успешному переходу компании от нынешнего уровня развития к более высокому.

Несмотря на всю важность изменений, люди часто сопротивляются им. Этому есть рациональное объяснение: люди опасаются коренной трансформации привычного им образа жизни. Это сопротивление является одной из основных проблем стоящей перед развивающейся организацией. Потому встает вопрос о разработке стратегии, позволяющей преодолеть сопротивление изменениям.

Основными причинами сопротивления изменениям являются страх потери денег, неопределенность, а также обеспокоенность нехваткой способности справляться с новыми требованиями или приобретением новых умений и навыков, которое может повлечь за собой сокращение и потерю рабочего места [4].

Разработка стратегии преодоления сопротивления изменениям, которая работала бы при любых условиях, является достаточно трудоемким, уникальным для каждой конкретной ситуации и сложным процессом.

Однако, ряд относительно универсальных методов преодоления сопротивления стратегическим изменениям были предложены Э. Хьюзом, Дж. Коттером и Л. Шлезингером.

Хьюз выделяет следующие факторы преодоления сопротивления изменениям [5]:

- учет причин поведения личности в организации;
- значение авторитета руководителя;
- предоставление информации группе;

- достижение общего понимания;
- чувство принадлежности к группе;
- авторитет группы для ее членов;
- поддержка изменений лидером группы;
- информированность членов группы.

В свою очередь, Коттер и Шлезингер предлагают следующие методы преодоления сопротивления изменениям.

Информирование и общение – на практике это осуществляется, например, путем проведения семинаров или лекция для заинтересованных сотрудников.

Участие и вовлеченность. Вовлеченность в процесс изменений их потенциальных противников может помочь избежать сопротивления.

Переговоры и соглашения. Еще один путь борьбы с сопротивлением состоит в предоставлении стимулов к соглашению для противников изменения.

Помощь и поддержка. Поддержка может осуществляться как путем предоставления возможностей изучения новых навыков (в том числе в выделении служащим свободного времени для обучения), так и возможности быть выслушанным и получить эмоциональную поддержку. Помощь и поддержка особенно необходимы, когда в основе сопротивления лежат страх и беспокойство.

Манипуляции и кооптации. Манипуляции в данном случае подразумевают избирательное использование информации и сознательное изложение событий в определенном, выгодном для инициатора изменений порядке. Кооптация личности подразумевает предоставление ей желаемой роли при планировании и осуществлении изменений.

Явное и неявное принуждение. Менеджеры часто преодолевают сопротивление путем принуждения. В основном они заставляют людей

смириться с изменениями путем скрытой или явной угрозы (угрожая потерей работы, льгот, возможности продвижения и т. д.), путем реального увольнения или перевода на более низкооплачиваемую работу [5].

Дэрил Коннер, знаменитый американский специалист по управлению организациями пишет: «Если вы хотите, чтобы люди изменились, не давайте им выбора... Если вы хотите совершить крупное изменение, вам надо полностью убедить людей в его необходимости» [3].

Джон П. Коттер, специалист-теоретик в области внедрения инноваций в компании, советует провести ряд мероприятий с целью убеждения персонала в необходимости внедрения изменения. Он также предлагает собрать в компании команду реформаторов, которая должна будет:

- четко определять цели изменений;
- уметь адаптировать эти цели и задачи к изменениям;
- терпимо относиться к состоянию временной неопределенности;
- уметь оценивать перспективы и результаты деятельности по внедрению изменений [2].

Как показывает многочисленные исследования, значительную помощь при сопротивлении могут оказать так называемые «консультанты», чья задача состоит, в первую очередь, в составлении рекомендаций по внедрению изменений. Если же консультанты встречают сопротивление со стороны персонала, может быть сформирована группа по управлению организационными изменениями. Ее задача должна будет состоять во внедрении тех рекомендаций, которые были предложены консультантами, а также в координации работы людей, которые задействованы в процессе внедрения изменений.

Так же необходимо определить основные причины противодействия (при проведении диагностики для оценки отношения персонала к переменам так же имеет смысл провести анкетирование персонала организации). На основании выявленных причин в план перехода должны быть включены мероприятия, которые способствуют преодолению сопротивления персонала [6].

Кроме того, для снижения уровня сопротивления в самом начале процесса внедрения изменений должны быть привлечены компетентные сотрудники.

Постепенно, по мере активного вовлечения персонала и информационного сообщения внутри фирмы, положительное отношение к изменениям станет преобладать.

В некоторых компаниях была также построена система внутренних коммуникаций. Она стала инструментом сообщения всем сотрудникам информации, задач работ и их успехов, что позволило, в свою очередь, получить обратную связь [6].

Все эти шаги помогут снизить уровень сопротивления изменениям и, в свою очередь, успешно их реализовать.

По нашему мнению, менеджеру необходимо найти общий язык с подчиненными, чтобы понять, как действовать в той или иной ситуации. Необходимо понять уровень кооперации с сотрудниками, а также информировать их о результатах деятельности и плане работ по внедрению изменений, что поможет подчиненным лучше понять ситуацию. Кроме того, для того, чтобы успешно преодолеть проблемы, связанные с внедрением изменений, необходимо иметь большой опыт в сфере управления, познания в области корпоративной психологии, а также участвовать в переговорах с сотрудниками, которые помогут легче найти общий язык с ними, объяснить всю важность внедряемых изменений и избежать конфликтных ситуаций.

Библиографический список:

- 1. Беглова Е.И., Насырова С.И. Образование как основа человеческого развития // В сборнике: Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований. четвертая всероссийская научно-практическая конференции: материалы конференции. 2015. С. 220-225.
- 2. Джон П. Коттер, Дэн С. Коэн. Суть перемен. Невыдуманные истории о том, как люди изменяют свои организации // «Олимп-Бизнес». 2016.
 - 3. Джон П. Коттер. Впереди перемен // «Олимп-Бизнес». 2016.
- 4. Елисеева Ж.М. Роль психологических особенностей сотрудников в формировании стилей их реагирования на имиджевые изменения в организации / Ж.М.Елисеева // Теория и практика общественного развития. 2012. №5. С.130-133.
- Мкртычян Г.А., Войлокова Е.Е. Опыт построения классификации причин сопротивления организационным изменениям // Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева. 2013. №101(4). С.285-295.
- 6. Франк Е.В. Управление сопротивлениями в рамках организационных изменений // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 8. C.3-13.

УДК 331

Епинина В.С., Апарина О.П. Состояние и перспективы развития системы управления персоналом на российских предприятиях

State and prospects of development of human resources management at the Russian enterprises

Епинина Вероника Сергеевна,

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Волгоградский государственный университет **Epinina Veronika Sergeevna,** Ph.D., Associate Professor, Department of Management, Volgograd State University

Апарина Оксана Петровна,

старший преподаватель кафедры менеджмента Волгоградский государственный университет **Aparina Oksana Petrovna,** Senior Lecturer, Department of Management, Volgograd State University

Аннотация: Российский менеджмент имеет ряд особенностей, отличающих его от управления в других странах. В настоящее время важнейшим компонентом развития предприятия считаются способности персонала, поэтому особое внимание уделяется вопросу о том, каким образом функции кадрового управления в ближайшей перспективе смогут привести к повышению его адаптационных способностей.

Ключевые слова: управление персоналом, предприятие, российский менеджмент **Abstract:** Russian management has a number of features, that distinguish it from management in other countries. At present, the ability of the personnel is considered to be the most important component of the development of the enterprise, therefore special attention is paid to the question of how the functions of personnel management in the near future will lead to an increase in its adaptive abilities.

Keywords: personnel management, enterprise, Russian management

Современный российский менеджмент имеет ряд особенностей, которые отличают его от стандартов управления в других странах. К факторам, обуславливающим особенности управления в России, относятся:

1. Затруднения экономических связей между регионами, связанные с большой экономической и политической самостоятельностью крупных субъектов страны.

- 2. Сильная зависимость экономики от политических процессов, что порождает риски при инвестировании (особенно в национальных республиках, обладающих политической самостоятельностью).
 - 3. Низкая профессиональная подготовка управленцев [12, с.167].
- 4. Деформированная структура современного состояния экономики России, а именно недостаточное развитие малого бизнеса (малый бизнес в России составляет не более 20% экономики, когда в развитых рыночных странах данный показатель находится в пределах от 60% до 80%) [14, c.24].
- 5. Специфика российского менталитета: россиянам присуща терпимость, что порождает предпочтение к твердому, авторитарному руководству.
- 6. Приверженность к технократическому подходу (управление технологиями, а не людьми), которая ведет к отсутствию экономической и социальной мотивации [5, с.183].
- 7. Переход к рыночной экономике, в процессе которого одновременно действуют новые и старые административные методы.
- 8. Особенности организационной культуры, основу которой составляет высокий научно-интеллектуальный потенциал [6, с.102].

В настоящее время основными конкурентными преимуществами предприятий выступают это производительность, мотивация и творческий потенциал персонала, которые во многом определяют успех стратегии, направленной на повышение стоимости предприятия. За последние двадцать лет в отношении к кадровому обеспечению произошли существенные изменения. Широко используются такие понятия, как управление персоналом, кадровый менеджмент, управление человеческими ресурсами, что свидетельствует о вхождении проблем персонала в общую систему организационного управления и прочной связи их с другими элементами управления [10, с.256].

Способности персонала являются важнейшим компонентом развития предприятия, поэтому управление персоналом должно быть непрерывным процессом, который начинается с определения кадровых потребностей и заканчивается сокращением избыточных кадров.

В ближайшей перспективе на российских предприятиях сохранится использование количественных (сколько необходимо персонала), качественных (его способности), локальных (место использования) и временных (когда и как долго использовать) аспектов при планировании кадровых ресурсов.

На современном этапе основная неопределенность в ходе планирования вызвана резким сужением стратегического горизонта для многих предприятий, что привело к осложнению планирования общефирменного развития [11, с.17]. Наряду с этим обострились и другие проблемы, которые затрудняют вычисление потребности предприятий в кадрах. Например, в отдельных группах персонала усложнился расчет параметров важных изменений: времени увольнения или ухода на пенсию, рационального использования рабочего времени. Усложнилась также оценка лояльности работников по отношению к работодателю (и наоборот), что объясняется усилением пришедшей с Запада тенденции к частой смене места работы [13, с.97].

В прогнозируемом будущем российские предприятия станут более интенсивно исследовать рынок труда для своевременной оценки возможностей своего кадрового обеспечения. Особое внимание будет уделяться тщательному анализу демографического развития общества для того, чтобы более эффективно использовать кадры старшего возраста и выявить узкие места в отношении молодого поколения.

Кроме того, в ближайшее время предприятия станут внимательнее следить за своим имиджем на внешнем и внутрифирменном рынках рабочей силы, так

как именно имидж станет решающим фактором привлекательности компании, который определит ее шансы на приобретения качественных кадров. Для предприятий с хорошо налаженной системой стимулирования эти шансы значительно повышаются [2, с.174].

Помимо этого, в большей степени будут учитываться различия между целевыми группами рекрутируемых кадров (управленцы и специалисты, молодые и зрелые работники). В последнее десятилетие стали популярными электронные биржи труда. В связи с этим растут капиталовложения компаний в «электронный набор» рабочей силы.

В перспективе целью развития персонала также будет достижение максимального соответствия возможностей работника и требований к нему. В будущем прогнозируется возрастание значения оценки потенциала кадров в плане их дальнейшего развития для горизонтального (в других функциональных областях), вертикального (продвижение вверх с повышением ответственности) и межкультурного (работа в другом культурном пространстве) использования [1, с.62а].

Из-за частых организационных перестроек более сложной станет оценка требований к персоналу. Для глобально действующих организаций будет расширяться по объему рынок труда, но повышения его прозрачности не произойдет. Аналогичная ситуация будет складываться и на рынке обучения: уже сейчас даже самые крупные компании не могут его полностью обследовать.

На российских предприятиях возможны изменения в планировании карьеры: сотрудники больше не будут ограничиваться возможностью продвижения вверх по иерархической карьерной лестнице. Им будут предоставляться другие варианты, такие как, например, участие в специальных проектах. Развитие персонала в перспективе будет тесно связано с

общеорганизационным развитием.

В организации рабочего места сохранятся тенденции, возникшие в эпоху индустриализации: будет наблюдаться усиление специализации, которая, с одной стороны, привела к значительному росту производительности труда, но, с другой — отрицательно сказывается на мотивации и профессиональном использовании рабочей силы. Поэтому будут приняты меры по разнообразию и «обогащению» труда, выражающиеся в предоставлении большей свободы в вопросах планирования, организации и контроля.

Следующий этап развития системы управления персоналом выразится в «усилении» труда, то есть произойдет оснащение работников эффективными современными информационно-технологическими средствами. Мероприятия по повышению квалификации должны привести к освоению сотрудниками новых ниш и обретению способности подняться на уровень современных требований к труду в результате расширения своих компетенций [3, с.118].

Еще одной тенденцией в использовании персонала должно стать внедрение частично автономных рабочих групп, на которые будет возлагаться ответственность за выполнение взаимосвязанных задач при соблюдении определенных рамочных условий и установок.

Также в ближайшем будущем ожидается повышение гибкости трудового процесса. Наряду с уже ставшими традиционными формами (скользящие графики) прогнозируется развитие более сложных концепций гибкой организации труда. Примером таких концепций может служить создание автономных групп со свободным графиком, установка годовых объемов труда или более продолжительных отпусков. Такие формы организации труда послужат более полному раскрытию человеческого потенциала и повышению качества жизни [7, с.65].

Вместе с развитием форм материального стимулирования ожидается широкое применение более взвешенных концепций поощрения труда: организация рабочего времени, увеличение возможности личного развития, расширение участия в коммуникационном процессе, содействие включению в различные рабочие группы [9, с.365].

Уже сейчас система дополнительных поощрений индивидов и подразделений, независимо от успеха предприятия в целом и вклада поощряемых в этот успех, подвергается критике. В перспективе также большее внимания будет акцентировано на стратегически ориентированных элементах стимулирования, способствующих повышению стоимости предприятия.

Динамика внешнего окружения и частая реструктуризация подталкивают организации к тщательной дифференциации инструментов сокращения штатов. Массовые увольнения сегодня являются крайней мерой, которую стараются по возможности избегать. Наиболее популярными мероприятиями по косвенному устранению избытка персонала являются отказ от продления временных трудовых соглашений, сокращение практики лизинга, а также внутрифирменное перемещение кадров. Гибкие формы организации труда также выступают в качестве средства по регулированию уровня занятости.

В каждой из профильных функций управления персоналом существуют свои тенденции совершенствования. Например, для контроллинга целью будет являться поддержка планирования, управления, контроля и информационного обеспечения всех мероприятий в области кадрового хозяйства. В рамках контроллинга уже разработан ряд дифференцированных систем показателей. Примером может служить регистрация неявки персонала на работу для принятия мер по планомерной борьбе с прогулами. Подобную систему можно применить в других условиях для того, чтобы улучшать организацию рабочего времени,

осуществлять проверку систем стимулирования и переориентацию мероприятий по развитию персонала, а также использовать в области внутрифирменных коммуникаций. Кроме того, в связи с кадровым контроллингом следует обратить внимание на проблему приемлемости и защиты данных. В связи с повышением сложности контроллинга, а также с увеличением количества людей, имеющих доступ к персональным данным, возрастает опасность злоупотребления ими.

Что касается маркетинга, здесь главной целью является создание благоприятных предпосылок для повышения привлекательности работодателя на внутрифирменном и внешнем рынках труда. С помощью функции маркетинга предприятие значительно повышает шансы получить сохранить квалифицированную и мотивированную рабочую силу. В информационном отношении, а также в плане активных действий функция маркетинга сталкивается примерно с теми же проблемами, что и рассмотренная выше функция контролинга. Важную роль в этой сфере играют в настоящем и будут играть в дальнейшем хорошо налаженные коммуникации. Обострение конкуренции наталкивает предприятия на развитие маркетинговой деятельности в интернете, которая необходима, в частности, для расширения связей между службой рекламы и организациями.

Важную роль в управлении персоналом играет функция информационного обслуживания. Во внутрифирменной информационной системе необходима организация эффективного использования новых средств информации [15, с.89]. При этом стоит обратить внимание на то, чтобы персонал не оказался перегруженным информацией, потому что внутренние сети могут обеспечивать быстрый обмен больших объемов данных.

Основная проблема информационного обслуживания — налаживание согласования между внешними и внутренними средствами коммуникации.

Внешние средства (например, интервью высших управленцев в газетах и журналах) оказывают большое влияние на состояние внутрифирменного информационного обслуживания и могут сознательно использоваться для воздействия на поведение людей.

Функция организации управления персоналом нацелена на регулирование сотрудничества людей (обеспечение разделения труда и координации), которые отвечают за решение задач в области кадрового хозяйства. К ним относятся фирменные специалисты по управлению персоналом, а также руководители всех уровней и внешние специалисты разного профиля (консультанты по найму, наставники, специалисты по организации рабочего времени, консультанты по вопросам сокращения кадров).

Главной трудностью в использовании фирменных специалистов по кадрам является решение об их концентрации и распределение их по иерархическим уровням. Важно, чтобы такие специалисты были представлены в органах управления предприятием [8, с.41]. В целях совершенствования управления персоналом на российских предприятиях можно обратиться к опыту Германии, где этот вопрос урегулирован в правовом порядке: в акционерных компаниях директор по кадрам является полноправным членом совета директоров, он несет полную ответственность за кадровое и социальное обеспечение.

Специалисты по управлению персоналом часто ставят вопрос о том, какие задачи необходимо решать им самим, а какие можно вывести из сферы кадрового управления. При этом возникает необходимость тщательного определения точек пересечения разных функций в структуре предприятия. В настоящее время набирает популярность тенденция считать традиционно рассматривавшиеся в качестве ключевых для управления персоналом функции контроля над заработной платой областями, которые можно вывести из сферы кадрового

хозяйства. В то же время концептуальные разработки развития персонала (в соответствии со стратегической ориентацией и культурным профилем организации) считаются основной областью деятельности фирменных специалистов по кадрам [4, с.78].

Большинство задач управления персоналом необходимо пересмотреть, учитывая перспективы усиления ориентации российских предприятий на клиента. Персонал предприятия является ядром системы, поэтому он нуждается в постоянном, глубоко продуманном и обоснованном управленческом воздействии.

В ближайшей перспективе на российских предприятиях сохранится использование количественных, качественных, локальных и временных аспектов при планировании кадровых ресурсов. Предприятия станут более интенсивно исследовать рынок труда для своевременной оценки возможностей своего кадрового обеспечения [16, с.222]. Кроме того, в большей степени будут учитываться различия между целевыми группами рекрутируемых кадров и возрастет роль электронных бирж труда.

В будущем прогнозируется возрастание значения оценки потенциала кадров в плане их дальнейшего развития для горизонтального, вертикального и межкультурного использования. Также прогнозируется усложнение оценки требований к персоналу, вызванное частыми организационными перестройками.

На российских предприятиях возможны изменения в планировании карьеры: сотрудникам будут предоставляться другие варианты саморазвития, помимо возможности продвижения вверх по иерархической карьерной лестнице. В организации рабочего места сохранятся тенденции по узкой специализации рабочей силы, но при этом будут приняты меры по разнообразию и «обогащению» труда. Также в ближайшем будущем ожидается повышение

гибкости трудового процесса.

Библиографический список:

- Белимова Е.А., Алексеева В.А. Управление человеческими ресурсами: инновационный подход // Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2013. – №3. – С. 62а-62б.
- 2. Болдырева Г.Е., Волохова М.Е. Анализ факторов, влияющих на управление человеческими ресурсами предприятия // Проблемы современной экономики. 2014. №17. С. 172-175.
- 3. Ванг К., Александрова О.А. Управление человеческими ресурсами: теоретический аспект // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2013. №18. С. 116-119.
- 4. Дырин СП. Управление персоналом: многовариантный характер современной российской практики. СПб.: Петрополис, 2014. 215 с.
- 5. Епинина В.С. Партисипативный механизм в публичном управлении: системный подход // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. №4. С. 180-184.
- 6. Иванова В.В., Кортунова В.С. Человеческий потенциал в инновационном развитии экономики России // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 9: Исследования молодых ученых. 2010. №8-1. С. 102-105.
- 7. Кайль Я.Я., Епинина В.С. Повышение качества жизни населения субъектов РФ как приоритет совершенствования государственного менеджмента // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. №9. С. 65.
 - 8. Коробов С.А., Епинина В.С. Управление персоналом. Волгоград: Изд-

во ВолГУ, 2016. – 56 с.

- 9. Ли И.А. Трансформация рынка труда и управление человеческими ресурсами в условиях инновационного развития //Молодой ученый. 2014. №21. С. 365-367.
- 10. Морозова Н.И. Принятие управленческих решений: этические аспекты // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2014. №3-4. С. 255-257.
- 11. Степанова С.В., Шулепов В.И. Стратегические подходы к управлению социально-экономическими системами регионального уровня в контексте эволюционной экономической теории // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2015. №3. С. 15-30.
- 12. Суворова Л.А., Байбакова Т.В. Значимость деловых игр при подготовке персонала в области риск-менеджмента // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. №12. С. 166-169.
- 13. Черникова А.А., Сиротника Н.В. Управление человеческими ресурсами корпораций в условиях низкой мотивационной восприимчивости // Регион: системы, экономика, управление. 2014. №4. С. 91-98.
- 14. Kail Ya.Ya., Zudina E.V., Epinina V.S., Bakhracheva Y.S., Velikanov V.V. Effective HR-management as the most important condition of successful business administration // Integration and Clustering for Sustainable Economic Growth. Contributions to Economics. 2017. P. 23-30.
- 15. Korobov S.A., Epinina V.S., Aslanjan A.A. Implementation of QR-technology in academic process of management-education // European Journal of Natural History. 2016. №5. P. 88-90.
 - 16. Korobov S.A., Moseiko V.O., Marusinina E.U., Novoseltseva E.G.,

Epinina V.S. The substance of a rational approach to entrepreneurship socioeconomic development // Integration and Clustering for Sustainable Economic Growth. Contributions to Economics. -2017. - P. 207-223.

УДК 33

Левицкая Н.И. Проблемы философии российского менеджмента

Management problems of philosophy of russian

Левицкая Наталья Игоревна,

Бакалавр по направлению подготовки Инноватика, Калужский филиал ФГОУ ВО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"

Levitskaya Natalya Igorevna,

Bachelor of training Innovation,

Kaluga branch "Financial University under the Government of the Russian Federation"

Аннотация: В данной статье рассматривается современный менеджмент как новая философия и новая культура управления.

Ключевые слова: менеджмент, философский подход, тенденция **Abstract:** In this article, modern management is seen as a new philosophy.

Keywords: management, philosophical approach, trend

Современный менеджмент можно рассматривать как новую философию и новую культуру управления. Например, японский стиль управления ничего нового из себя технически не представляет. Его загадка в культурном коде, новом типе поведения и отношений между людьми. В России кардинальные изменения в экономической и социальной жизни еще не осознаны и не усвоены как ценности нового века производительным населением настолько, чтобы они стали основой их новой культуры мышления и поведения. Социально – изменяется быстрее, экономическая реальность чем меняются представления о ней. Поэтому наши российские управленцы и их коллеги на западе общаются на разных концептуальных языках, у них разная культура делового поведения. С другой стороны не совсем очевидно, что западные ценности автоматически воспринимаются работающим российским населением и управленцами. В таких противоречивых условиях происходит постепенное формирование российской модели менеджмента.

Все эти и другие вопросы развития теории современного управления, в том числе теории менеджмента, невозможно решать без освоения его философии. Изначально считается, что философия — это любовь к мудрости. И если умный человек умеет выйти успешно из проблемной ситуации, то мудрый руководитель постарается в нее не попасть. Философия это определенная форма общественного сознания, и проявляется она в области знаний о наиболее общих представлениях людей об их взаимосвязях с природой и обществом. Развиваясь, человек стремится иметь все более глубокие знания о развитии объема своих представлений о мире и о себе с помощью своего мышления. Более того, он желает использовать на пользу себе закономерности познаваемой реальной и виртуальной форм действительности, каждая из которых развивается по своим законам.

Философский подход менеджменту определенный способ ЭТО осмысления действительности, направленный путей на поиск усовершенствования, нахождение эффективных методов развития бизнеса, приспособления для нужд общества при всемерном стремлении удовлетворить его потребности наиболее эффективным способом . При этом философия управления призвана поддерживать жизнедеятельность и развитие всех социальных объектов на основе использования познаваемых законов развития человека, социума, природы и цивилизации в их взаимовлиянии.

Философский подход к изучению виртуальной действительности еще только складывается. Основу для его осмысления и исследования создают следующие учения: о ноосфере - или облегающей земной шар идеальной «мыслящей оболочке» (П.Т. де Шарден, Э. Леруа); о сфере разума, руководимой духовностью развивающегося человечества (Н. Федоров, Н. Умов, П. Флоренский); о новой высшей стадии развития биосферы, связанной с

возникновением и развитием человечества (В. Вернадский) и как о сфере жизнедеятельности, превращенной им в новый структурный элемент космоса (К. Циолковский).

Исторический анализ развития методов и приемов менеджмента при управлении различными человеческими ресурсами и организациями раскрывает современную тенденцию его развития как эволюцию гуманизма в системе отношений. В производственных виде «очеловечивания» отношений управления, насыщения их все более социально-культурными, экономными решениями, ценностно-ориентированными на человека сотрудника организации.

Наблюдаемая развитых странах тенденция совершенствования социально-экономических отношений в системах управления организациями есть выражение социально-культурной субстанции менеджмента. Это результат активно творящего, руководящего делом профессионально и культурно подготовленного менеджера. Что можно рассматривать как часть создаваемой человеческим разумом и духовностью ноосферы, которая призвана послужить в качестве нравственной и научной основы для организации деятельности людей, осуществляющих развитие реальных объектов экономики и социума. Поэтому определяющим критерием в отношениях управления организации деятельности различных, в том числе коммерческих объектов должна выступать не экономическая оценка затрат и результатов, а нравственная, социальноценностная оценка взаимодействия интересов, целей и средств их достижения, субъекта и объекта управления. Это найти имеющихся позволяет компромиссное решение, удовлетворяющее обе стороны и в тоже время, ведущее их к намеченному результату.

По мнению известного психолога А. Маслоу, современный человек уже все чаще и сильнее стремится к самореализации своих высших духовных потребностей, поскольку социум достиг такого уровня технологического и экономического развития, которое позволяет ему удовлетворять эти высшие потребности личности. Поэтому по мере формирования новых более ценных духовных ориентиров, накопления возможностей самореализации, творческих решений не только в технике, но и во всех отраслях трудовой и духовной, культурной и научной деятельности осуществляется переоценка и отказ от прежних ценностей, взглядов, принципов, - в результате у населения происходит массовый социально-культурный сдвиг. Он позволяет вылиться в более цивилизованных, культурных формах социальным и политическим изменениям в области экономики, в производственно-экономической сфере.

Социально-культурный сдвиг в обществе привел также к смене парадигмы управления: теперь уже корпоративный менеджмент все меньше стремится к предельной рациональности управления и максимизации прибыли, так как более важными становятся значимые социально и экологически ответственные результаты. Эти ценностные изменения в позициях субъектов управления, в конечном счете, приводят к более глубокой экономической удовлетворенности всех участников бизнес — процессов и коммерческих проектов. Историки менеджмента обозначают этот этап (начиная с 1960г.) как «тихую» управленческую революцию. Один из ведущих теоретиков менеджмента Питер Друкер объяснял ее происхождение необходимостью смены типа общественного производства индустриального на постиндустриальный. В свою очередь этим было вызвано появление нового типа работника — универсального специалиста, востребованного новым рынком, как широчайшей сферой обслуживания, связанного с повышением статуса знаний, интеллекта, превращением их в новую

и ведущую производительную силу. Принципиальные изменения в менеджменте организаций вызваны также сменой типа собственности на средства производства с преимущественно частной на корпоративную или личную. В связи с этим может измениться система ценностей рыночного общества считают многие специалисты в области управления. Следовательно, понимание значимости социально-культурных основ управления даже в рыночном обществе говорит о необходимости повсеместной смены ценностных позиций в системе управления персоналом. Здесь потребуются усилия для перехода от ценностей «общества потребления» к общечеловеческим ценностям, с помощью которых возможно удастся сформировать более совершенную систему ценностных ориентиров развития организаций постиндустриального (информационного) общества. Именно они могут стать основой гражданского общества, новой установившейся ценностной мерой для обеспечения баланса всех социальных отношений. Поэтому нахождение новой модели социальнорыночного управления, адекватной этому ценностному состоянию, способно устранить угрозу социальных катаклизмов, тенденция к нарастанию которых уже мощно проявляется с начала нового века.

По мнению многих отечественных и зарубежных ученых, чисто рыночный способ организации экономики, успешно преображавший мир в течение трех столетий, уже устарел. Роль государства уже не может сводиться лишь к исправлению известных недостатков рынка. Новый уровень развития производительных сил, прежде всего науки и вооруженного ею человека, позволяет увидеть новую силу самодвижения, идущую на смену силе свободного рынка. Более глубокий слой социальных интересов рождает соперничество, конкуренцию за лучшее место в социальной иерархии и возможность обладать властью. Но самой глубокой является движущая сила самореализации личности,

ее стремление к удовлетворенности жизнью, к счастью, комфортному духовному существованию

В современных условиях задачей российского государства становится реализация этой новой движущей силы, которая может проявиться как стремление населения к более высокому качеству жизни, но не в виде бесконечного числа потребляемых благ, а в виде высоких и морально строгих жизненных стандартов. Но рыночная экономика не предусматривает большого инвестирования в человеческий капитал, если оно не окупается сразу. Поэтому в тех странах, где государственной политикой предусмотрены массированные вложения в человека, там опережающим ростом человеческого капитала объясняются их значительные экономические успехи (Южная Корея, Малайзия, Сингапур, Тайвань).

Для обеспечения устойчивого развития общества современное государство обязано строить экономику не на индивидуалистических потребностях либерализма, а на столь же важных групповых и общественных потребностях, которые одинаково первопричины и не сводятся одни к другим. Важнее становится не столько удовлетворение потребностей, сколько формирование высоких жизненных стандартов, новых ценностных ориентиров самодвижения личности, группы, организации. Именно эта роль государства как возбудителя новой движущей силы экономики и общества способна обеспечить его устойчивое развитие путем формирования новой культуры взаимоотношений управления и человеком.

Имманентность таких позиций традиционно-российской модели общества сложилась в силу исторически сформированного менталитета нации. Поэтому коррекция индивидуальных предпочтений будущих менеджеров путем создания модели роста и вхождения в самостоятельную жизнь должно становиться

государственной прерогативой (воспитание, образование, обеспечение качества жизни в молодые годы, первая работа). Если этого не обеспечить, то нет никаких оснований восполнить потери в науке, производстве, культуре, которые возникли из-за разрушения прежней модели формирования личности и социализации молодого населения российских граждан, когда целое поколение было пущено в свободное плавание по бурному морю переходного периода.

Кроме этих черт следует учитывать противоречивость авторитарности и анархизма, практицизма и непрактичности, догматизма и устремленности к новому, настойчивости и расхлябанности, атеизма (и даже нигилизма) и религиозности российского населения. Учитывая крайности русской натуры, не следует, однако, считать, что она приносит только отрицательный результат. Стоит только вспомнить решение столь масштабных задач, которые под силу лишь великим нациям и государствам: освоение ядерного оружия, прорыв в космос, победа в Отечественной войне, которые не были случайными: они обусловлены крайностью, широтой и долготерпимостью русской натуры, способностью ее к самопожертвованию. Используя это качество, Россия, даже при учете ее нынешнего состояния, могла бы стать мировой супердержавой, применяющей у себя новейшие достижения технического прогресса. Но лучше все-таки это качество окультурить. Ментальность нельзя искоренить, ее можно лишь использовать в интересах личности, коллектива и общества, обогатив современной деловой культурой. Важно также реабилитировать в ней общечеловеческие ценности.

История подтверждает, что русский менталитет к началу социальноэкономической перестройки не имел ярко выраженных прогрессивных черт. Для объяснения причин возникновения особого менталитета постсоветского типа работника, можно использовать понятие — снижение базовых ценностей. Вообще такие ценности, как хорошая квартира (дом), приличный доход (заработок), физическое здоровье и крепкая семья, — являются очень продуктивными во всем мире, они ориентируют людей на трудовую и интеллектуальную активность. Именно эти ценности заставляют людей искать престижную профессию, рабочее место, должность и хорошо работать, развиваться при этом, осваивая здоровый образ жизни. Прежнее тоталитарное государство существовало за счет обесценения труда практически всех групп работников: рабочих, специалистов, руководителей. Невыплаченная заработная плата перераспределялась через общественные фонды остальному населению, и тем самым достигалось примерное равенство доходов независимо от трудовых усилий. Однако все люди работают для достижения своих личных целей, а усреднение доходов не позволяет высококвалифицированным специалистам и рабочим достигать этих целей за счет упорного труда.

Социальные психологи установили, что менталитет — подсознательная социально-психологическая «программа» действий и поведения отдельных людей, нации в целом, проявляемая в сознании и в практической деятельности людей, исходящая из исторических, климатических и экономических особенностей жизнедеятельности нации. Человек не может совсем отстраниться от общества, от себя, отказаться от своей ментальности, даже оказавшись в новой производственной ситуации, в новом обществе. Поэтому соотношение «менталитет — менеджмент», их соответствие и противоречие выступает как сущность и явление, как форма и содержание управленческой деятельности национальных менеджеров. Несоблюдение данного закона приводит к зарождению продолжительных социально- экономических кризисов, как, например, в России, где переход к рынку осуществлялся без учета национальных особенностей в управлении важнейшими экономическими и социальными

отношениями: к труду, к собственности, к устоявшимся ценностям и традициям жизни. Следовательно, каждой конкретной черте национального характера, стороне менталитета в целом могут соответствовать адекватные формы, виды, системы менеджмента.

Применительно к условиям российской деловой жизни следует учитывать, что экономический уклад в одночасье и в одиночку не изменить, поскольку образ неэкономического мышления россиян устойчив, т.к. у большинства советских людей за период их работы в условиях двойных стандартов произошла подмена базовых ценностей на их суррогаты. Люди перестали стараться в труде, снизили свои творческие усилия, поскольку все равно они не будут оценены обществом». Преобладающими стали другие формы отношений: презрение к качественному и производительному труду, лень, иждивенчество, расхищение общественных способствовали равнодушие, которые психологическому ресурсов, физическому выживанию человека в условиях тоталитаризма. Искаженные жизненные ценности и нормы отношений вошли в состав менталитета нации. Но они не подвигали людей к активному труду как способу достижения личных целей. Поэтому будущим руководителям придется использовать понятия базовых ценностей, менталитета и деловой культуры для того, чтобы выйти на продуктивные элементы делового поведения и общественного развития. На предприятиях такие элементы накапливаются в организационной и деловой культуре персонала и создают предпосылки эффективного управления, развития прибыльности организации.

Тем не менее, российский менталитет в историческом плане выступает как динамичный источник национального развития, имеющий тенденцию к индивидуализации, пробивающей себе дорогу в условиях формирующегося национального рынка. В этой связи необходимо убедиться в наличии

исторических корней, практического опыта рыночного управления, делового поведения управленцев прошлого, опыт которых вполне применим для формирования основ национальной школы менеджмента. При формировании такой школы следует учитывать, что при возникновении школ менеджмента на содержание и проявление способов управления организациями влияют особенности национального характера, которые, прежде всего, проявляются как ментальность. Это особый строй традиционных установок, правил, запретов и легенд, содержащихся в национальной культуре и образе жизни людей, то есть ментальность отражает представления нации о себе и потому содержит определенный код социального и делового поведения, что проявляется как национальная модель управления.

Библиографический список:

- 1. Алексеевский В.С., Орехов Н.А. и др. Менеджмент устойчивого развития.- М.: Манускрипт, 2014. 32 с
- 2. Богданов А.А. Тектология (Всеобщая организационная наука) 3-е изд. В 2-х т. М.: Экономика. 2012. 142 с.
- 3. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. М.: Издательско-торговый дом «Гранд», 2013. 75 с.

УДК 33

Сокирко Е.Д. Матрица как метод оценки конкурентоспособности предприятия

Matrix as a method of evaluation enterprise's competitiveness

Сокирко Екатерина Дмитриевна,

студент магистратуры «Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова»

Sokirko Ekaterina Dmitrievna,

Master student of Plekhanov Russian University of Economics

Аннотация: в статье описаны различные методы оценки конкурентоспособности предприятия с помощью матриц.

Ключевые слова: конкурентоспособность, метод, матрица, показатели.

Abstract: The article describes various matrix methods of evaluation enterprise's competitiveness.

Keywords: competitiveness, method, matrix, indicators.

любой Важным элементом функционирования организации, оптимального является анализ деятельности И оценка развития, конкурентоспособности. Планируемые мероприятия ПО повышению конкурентоспособности необходимы для разработки дальнейшей стратегии успешного развития предприятия.

Наряду с теоретическими исследованиями сущности конкуренции и конкурентоспособности, с целью определения предприятием своих возможностей, использования в полной мере своих преимуществ в процессе создания продукта и его реализации в сравнении с конкурентами, необходимо применение специализированных методов оценки, инструментом которых является матрица.

Матричный метод оценки конкурентоспособности апеллирует показателями в их динамическом развитии. В основе группы матричных

методов — теория жизненного цикла продукции, которая заключается в том, что любой товар с момента его создания проходит определённый путь: фаза внедрения, фаза роста, фаза насыщения рынка и фаза спада спроса. Наглядное отражение реального положения организации, товаров и конкурентов — основное преимущество данного подхода.

Матрица представляет собой принцип системы координат с горизонтальной осью, на которой нанесены темпы роста (сокращения) объема продаж и вертикальной осью, на которой – относительная доля организации на рынке. Соответственно, более конкурентоспособными являются предприятия, занимающие значительную долю на быстрорастущем рынке.

Известно множество различных матричных моделей, наибольшее распространение из которых, получила матрица БГК, разработанная в конце 1960-х годов экспертами Бостонской консалтинговой группы. Помимо этой матрицы используются метод Портера, матрица «привлекательность/конкурентоспособность», матрица «стадия развития рынка/конкурентное положение».

Матрица БКГ является одним из первых и основным инструментом портфельного анализа. Она наглядно показывает картину более перспективных и, напротив, самых «слабых» продуктов или подразделений организации.

Матрица БКГ представляет собой четыре квадратных сектора, каждый из которых имеет свое название и значение.



Рисунок 1. Матрица БКГ

Рассмотрим каждый из секторов.

«Звезды» перспективны, быстро популярны, развиваются, Платой за является постоянное значительное привлекательны. это инвестирование в себя. Их отличительная черта – самый высокий темп рыночного роста и большая доля на рынке. «Дойные коровы», имея низкий темп роста, обладают большой долей рынка. Данный сектор приносит стабильный и высокий доход, используемый для финансирования других продуктов, не требуя при этом больших затрат инвестиций [1]. «Знаки вопроса» обладают высокими темпами роста продаж при небольшой относительной доле рынка. Необходимо оценить, смогут ли «Знаки вопроса» стать «Звездами», стоит ли в них инвестировать. «Собаки» имеют низкую относительную долю на рынке, низкие темпы его роста, и, как следствие, и приносимый ими доход, и рентабельность – малы.

Основа матрицы конкуренции Майкла Портера — пять структурных единиц, характерных для каждой отрасли. Они являются движущей силой, определяющей возможный уровень прибыли на рынке. Каждая сила — это отдельный уровень конкурентоспособности товара:

Рыночная власть покупателей. Так как существование рынка обеспечивается за счет удовлетворения потребностей потребителей, именно они имеют возможность оказывать влияние на конкурентоспособность товара организации на рынке.

Рыночная власть поставщиков. Поставщики, как владельцы ресурсов для производства товаров отрасли, прямо и опосредованно влияют на конкурентоспособность товара, увеличивая цены на сырье и заключая сделки на невыгодных для организации условиях.

Угроза вторжения новых игроков. Чтобы минимизировать влияние новых претендентов на прибыль в отрасли, требуются высокие барьеры входа в отрасль и высокий уровень противодействия со стороны существующих компаний.

Появление товаров-заменителей. Товары-заменители могут ограничивать потенциал рынка с точки зрения верхней границы рыночных цен, что в условиях роста издержек производства и сырья снижает рентабельность компаний.

Внутриотраслевая конкуренция. Внутри отрасли всегда существует конкуренция. Конкуренты стремятся улучшить свое положение на рынке и любыми силами завоевать доверие потребителей.

Золотое правило теории пяти сил конкуренции Майкла Портера говорит о том, что чем меньше влияние конкурентных сил, тем больше возможностей получения высокой прибыли в отрасли имеет компания.

На основе факторов, наиболее значимых для конкурентной позиции предприятия, Портером построена так называемая матрица конкуренции.



Конкурентные преимущества

Рисунок 2. Матрица конкуренции по Портеру

Матрица General Electric (GE) / McKinsey или «привлекательность отрасли - конкурентоспособность» используется для разработки стратегии развития ассортимента компании.

В основе матрицы McKinsey/ General Electric (GE) лежит два показателя: привлекательность рынка, на который хочет вступить или на котором уже существует компания; преимущества в конкуренции или конкурентоспособность товара компании на данном рынке.

Критерии привлекательности включают в себя рыночные факторы, к которым относятся емкость рынка, уровень развития сегмента, темпы его роста, количество игроков в сегменте и динамика их продаж, потребительские факторы (размер целевой аудитории, культура потребления товаров в сегменте, уровень лояльности к товарам конкурентов) и факторы, описывающие тенденции/динамику сегмента (прогноз роста сегмента на ближайшие 5 лет, анализ потребительских трендов, анализ рисков) [2].

Наличие у товара уникального торгового преимущества — это возможность дифференцировать товар в сегменте, а также обеспечить его обязательные базовые характеристики на требуемом уровне [2].

Влияние на конкурентоспособность товара могут оказывать сильная торговая марка компании; ресурсы в области финансов, маркетинга, квалификации персонала, распределения, канала продаж, логистики и т.п.; скорость принятия решений, в условиях постоянно меняющегося рынка.

	Конкурентная позиция		
2	Выс	ср	Низ
отрасли	Поб-ль1 «лидер»	Поб-ль2 «надо стар-ся больше»	"Знак вопр." «удвоить или уйти»
Прив-ть Ср	Поб-ль3 «лидер роста»	Средний бизнес «обращ-ся с остор-ю»	Проигр-й1 «остор- но отступл-е»
His	Созд-ль приб	Проиг-й2 «остор отступл»	Проиг-й «уход по Англ»

Рисунок 3. Матрица McKinsey/General Electric

Модель АДЛ/ЛС была разработана известной в области управления консалтинговой компанией Артур Д. Литтл. Анализ с помощью матрицы АДЛ/ЛС проводится по двум показателям: стадия жизненного цикла товара и относительное положение на рынке.

Согласно концепции АДЛ/ЛС, для зрелых, сформировавшихся отраслей характерно наличие небольшого количества сконцентрированных конкурентов, в то время как развивающиеся отрасли, находящиеся на стадии зарождения, фрагментарны и имеют большое количество конкурентов[3].

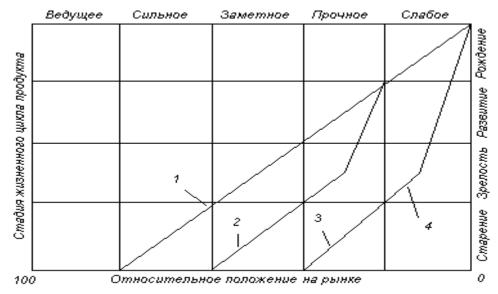


Рисунок 4. Матрица АДЛ/ЛС: 1 — естественное развитие; 2 — избирательное развитие; 3 — жизнеспособное развитие; 4 — выход

Матрица АДЛ/ЛС предусматривает 5 возможных вариантов конкурентоспособности товара организации на рынке, поэтому рассмотрим каждую из них более подробно.

При доминирующем положении компания «задает тон» всей категории, определяет уровень цен и ключевые свойства товара, имеет масштабное покрытие по всему рынку[3].

Сильная позиция отражает стабильное положение организации в отрасли, которое сохраняется и не зависит от действий, предпринимаемых конкурентами.

Компания с благоприятной позицией имеет конкурентные преимущества в определенных сегментах рынка, но при этом вынуждена поддерживать свою актуальность и постоянно прилагать усилия для сохранения своих конкурентных позиций.

Неустойчивое положение характерно для компании, которая имеет небольшую долю рынка благодаря присутствию в определенной рыночной нише и удовлетворению узкого числа потребителей.

Слабое положение компании на рынке определяется недостаточным для сохранения прибыльности в долгосрочной перспективе объемом продаж, и, таким образом, организация постоянно теряет долю рынка.

Необходимо отметить, что отдельно взятый вид бизнеса любой корпорации может находиться на одной из стадий жизненного цикла, и, следовательно, его нужно анализировать в соответствии именно с этой стадией.

Библиографический список:

- 1. Галяутдинов Р.Р. Матрица БКГ: что такое, как построить и проанализировать // Сайт преподавателя экономики. [2014]
- 2. Казанцева С.Ю., Скорикова С.Г. Современные тенденции в b2b маркетинге // Современные тенденции в науке, технике, образовании: Сборник научных трудов по материалам Международной научнопрактической конференции 31 января 2016г.: в 3-х частях. Часть 3. Смоленск: ООО «НОВАЛЕНСО», 2016. С. 139-141.
 - 3. Olivier Furrer. Corporate Level Strategy: Theory and Applications, 2010

УДК 331.1

Фатхутдинова Т.Ф. Проблема мотивации менеджеров

The problem of motivating the Manager

Фатхутдинова Тамара Фанисовна,

Студент 2 курса направления Экономика профиль Финансы и кредит Института экономики, финансов и бизнеса,

Башкирский государственный университет

Fatkhutdinova Tamara Fanisovna,

2nd year student of the direction Economy profile Finance and credit, Institute of economy, Finance and business, Bashkir State University

Научный руководитель

Насырова С.И., к.э.н., доцент кафедры Менеджмента и маркетинга, Института экономики, финансов и бизнеса, Башкирский государственный университет Scientific adviser: Nasyrova S., Ph.D., Associate Professor of Management and marketing, Institute of Economics, Finance and business, Bashkir State University

Аннотация: Проблема мотивации — одна из ключевых проблем в деятельности как сотрудников, так и менеджеров, так как именно от мотивации работников зависит дальнейший успех и процветание организации. В статье раскрыты ключевые причины снижения мотивации и предложены пути выхода из сложившейся ситуации.

Ключевые слова: мотивация, менеджер, стимулирование.

Abstract: The problem of motivation is one of the key issues in the activities of both staff and managers, as it is from the motivation of employees depends on the future success and prosperity of the organization. The article reveals key reasons for the decline of motivation and the ways out of the current situation.

Keywords: motivation, Manager, promotion.

Проблема мотивации в настоящий момент достаточно актуальна. Несмотря на то, что существует множество способов повысить мотивацию у сотрудника, но, тем не менее, появляется необходимость в создании новых методов мотивирования работников. Сущность мотивации проявляется в том, что менеджер «программирует» своих подчиненных на достижение определенных целей и задач. Вместе с этим достаточно актуальным становится вопрос мотивации самих менеджеров.

Проблема мотивации может проявляться с разных сторон. Причем первопричин данного явления может быть множество – от отсутствия авторитета до отсутствия власти над подчиненными.

Для начала следует дать дефиницию понятию мотивации. Итак, мотивация – это функция управления, призванная побуждать сотрудников к деятельности, направленной на достижение целей организации.

Как правило, при мотивировании сотрудников воздействуют на его потребности, опираясь на концепцию А. Маслоу, теорию ERG Альдерфера, теорию двух групп факторов Герцберга, теорию приобретенных потребностей МакКлелланда.

Таким образом, мотивация — неотъемлемая часть человеческой деятельности, а значит, и социально-экономической сферы. На разных исторических этапах мотивация деятельности имела свои характерные особенности.

Изначально человеческое общество образовалось в результате объединения труда, следовательно, в период первобытно-общинного строя мотивацией деятельности членов такого общества служил инстинкт выживания в противостоянии внешним угрозам.

При рабовладельческом строе происходит расслоение общества на классы – власть и собственность на средства производства сосредотачивается в руках небольшой части общества за счет применения принуждения. Мотивация труда у рабов, лишенных каких-либо прав, обуславливалась элементарным желанием прожить еще один день, отсрочив свою гибель.

С приходом феодализма происходит расслоение общества на сословия: принадлежность к определенному сословию давала некий объем прав, обязанностей и получаемых благ. Для данного этапа развития общества трудящегося характерна «встроенность» субъекта, обладающего не самостоятельной экономической правоспособностью, определенную В структуру, будь то мануфактура либо крестьянское хозяйство. Это предполагало высокий уровень стабильности, но исключало вертикальную социальную мобильность. При феодализме впервые возникает понятие «корпоративного интереса», что означает прямую обусловленность мотивации отдельного субъекта успешностью производящей структуры, частью которой он является.

Капитализм смел сословное неравенство, наделив равными правами всех членов общества. Таким образом, законодательно закреплялось право на свободное использование своих способностей, свободу торговли. Казалось бы, данный этап мог характеризоваться самым высоким уровнем мотивации труда субъекта, однако захват средств производства крупными промышленниками привел, по сути, общество к ситуации, близкой к рабовладельческому строю: мотивацией угнетенного пролетариата (лат. – «не имеющий ничего, кроме потомства») являлось желание выжить при усилении социальной напряженности.

Социализм (в перспективе – коммунизм), предполагающий передачу средств производства «трудящемуся народу» (пролетариату), фактически уничтожит экономически независимого субъекта: распределением благ занималось государство, мотивация основывалась в большей части на идеологии.

Если рассматривать современность, то можно констатировать в общем низкую мотивацию субъектов, задействованных в работе крупных компаний.

Такое положение обусловлено общим кризисом мировоззрения, а также отсутствием видимых перспектив развития отдельной личности. Кажется, отсутствие мотивации заложено в нынешних поколениях с рождения.

Если же вернуться к более насущным и менее масштабным проблемам, связанным с мотивацией менеджера, то руководитель без мотивации — это достаточно серьезная проблема. Последний должен воодушевлять подчиненных, настраивать их на продуктивную работу. Но без мотивации он попросту становится некомпетентен. Он теряет свою ценность как руководитель, так как еще Анри Файолем отмечалось, что одной из основополагающих функций менеджмента (а значит, и менеджера) является мотивация. Чтобы успешно выполнять свои функции, менеджер сам должен быть мотивирован. Определим основные причины мотивационного упадка.

Прежде всего, нужно отметить, что человек (в данном случае не имеет значение статус индивида – подчиненный или управленец) всегда мечтает о трех составляющих:

- 1) высокий материальный достаток;
- 2) социальный статус, отвечающий потребности в престиже;
- 3) личное время.

Если затрагивать вопрос заработной платы, установленной на предприятии, то для каждой конкретной должности она должна соответствовать среднему уровню по отрасли или по региону. При этом схема оплаты труда должна разрабатываться непосредственно специалистами компании.

Значительный мотиватор — это карьерный рост. Однако организацией может быть допущена ошибка, состоящая в том, что отсутствует формализованная система продвижения сотрудников по служебной лестнице, то есть когда карьера работников зависит от субъективных (а значит — случайных)

обстоятельств и у трудящихся отсутствует стимул показывать лучшие результаты, так как их энтузиазм не будет оценен [5].

Также причиной снижения мотивации у менеджеров может послужить ситуация, когда с целью стимулирования здоровой конкуренции руководитель компании дает отдельным менеджерам одного линейного уровня пересекающиеся задачи с тем, чтобы цели совпадали. Это приводит к тому, что менеджеры в одном случае могут начать вести ожесточенную борьбу, пытаясь «выжить» друг друга, а в другом могут вообще перестать работать, понимая, что в любом случае вознаграждения не будет.

О том, что увеличение свободного времени работника положительно влияет на производительность труда свидетельствует, в частности, тот факт, что в 2015 году ряд депутатов Государственной Думы выступил о введении 4-х дневной рабочей недели, потому что последняя, как доказала наука, более эффективна с точки зрения более производительной работы. К тому же, сокращение рабочих часов оборачивается улучшением качества жизни, а стремление к лучшей жизни – всегда было и остается лучшим мотиватором.

Помимо вышеперечисленного могут быть выделены следующие способы мотивации менеджеров.

Во-первых, для того чтобы мотивация работала, она должна включать в себя не просто выплату сотрудникам процентов от принесенной прибыли, но и ряд других не менее важных составляющих, начиная от организации рабочего места и формирования комфортного климата в коллективе, заканчивая разработкой четкой системы премирования работников [6].

Во-вторых, премирование или начисление процентов за достижение результата, превосходящего установленный план, при этом размер выплат должен быть прямо пропорционален результату работы.

В-третьих, мотивирующим фактором может стать введение в работу соревновательного элемента либо между сотрудниками, либо между отделами [6]. К примеру, может быть установлена пятиступенчатая система начисления баллов по рейтингу за работу A, B, C, D, E.

В-четвертых, поскольку мотиваторы в каждой компании индивидуальны, то можно включить в компенсационный пакет такие составляющие, как: оплата проезда сотрудника к месту работы, дотации на питание, предоставление ссуды, оплата мобильной связи, добровольное медицинское страхование, возможность корпоративных занятий в спорткомплексах и многое другое [6].

В-пятых, многих мотивирует работа как таковая, потому что этот пункт связан с реализацией своего потенциала, признанием заслуг и осознания собственной значимости для компании.

Таким образом, несмотря на то, что проблеме мотивации уделяется достаточно внимания, она всегда остается неизученной в плане того, что возрастающие и в конечном счете безграничные потребности человека требуют все новых оригинальных способов их удовлетворения и мотивации деятельности, направленной на это удовлетворение.

Библиографический список:

- 1. Комарова Е.А. «Идеальный менеджер»: кто это? // Научные и образовательные проблемы гражданской защиты. 2012. №1. С. 112-124.
- 2. Насырова С.И. Закономерности и особенности процессов слияний и поглощений в российских компаниях: монография / С.И. Насырова; М-во образования и науки Российской Федерации, Башкирский гос. ун-т. Уфа, 2012. -199 с.

- 3. Салихов А.А., Абдрахимова Р.Г., Мотивация персонала // Символ науки. 2016. №5-1. С. 188-190.
- 4. Вдовиченко Д.В. Эффективные методы мотивации персонала // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 3 [Электронный ресурс]. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2016/03/11122 (дата обращения: 26.04.2017).
- 5. Новикова М. Почему не работают системы мотивации // Генеральный директор: сетевой журн. 2014. URL: http://www.gd.ru/articles/358-pochemu-ne-rabotayut-sistemy-motivatsii (дата обращения: 25.04.2017).
- 6. Как мотивировать менеджера // Dokak.ru: сетевой журн. 2017.URL: http://dokak.ru/otnoshenija-s-rabotodatelem/80661-kak-motivirovat-menedzhera.html (дата обращения: 26.04.2017).

СЕКЦИЯ 9. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

УДК 338.512:338.534

Паньшин Р.С., Шайбакова Л.Ф. Совершенствование законодательства Российской Федерации в сфере государственного регулирования цен на НИОКР промышленного предприятия при выполнении государственного оборонного заказа

Improvement of the legislation of the Russian Federation in the sphere of state regulation of prices for R & D of an industrial enterprise in the performance of a state defense order

Паньшин Руслан Сергеевич,

Магистрант кафедры конкурентного права и антимонопольного регулирования, Уральский государственный экономический университет **Panshin Ruslan Sergeevich,**

Graduate student of the Department of competition law and antitrust regulation,
Ural state University of Economics

Шайбакова Людмила Фаритовна

Почетный работник ВПО РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры конкурентного права и антимонопольного регулирования, Уральский государственный экономический университет

Shaybakova Lyudmila Faritovna

Honored Worker of the Russian Federation, Doctor of Economics,
Professor of the Chair of Competition Law
And antitrust regulation,
Ural State University of Economics

Аннотация: В статье рассмотрены основные требования законодательства, регламентирующие государственное регулирование отношений, связанных с формированием, особенностями размещения, выполнения государственного оборонного заказа. Проанализированы методы и способы государственного регулирования цен на НИОКР, определены недостатки основных методов, а также предложены меры для их совершенствования.

Ключевые слова: организация, НИОКР, государственное регулирование цен **Abstract:** This article describes the main requirements of the legislation on state regulation of relations connected with forming, features of placement of the state defense order. The methods

and ways of state regulation of prices on R & d, identified the shortcomings of the main methods and proposed measures for their improvement.

Keywords: organization, research and development work, state regulation of prices

Организации, осуществляющие свою деятельность в наукоемких отраслях промышленности, в последнее время играют всё большую роль, в значительной степени определяя социально-экономическое развитие страны. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (далее НИОКР) на современном этапе развития являются основным двигателем экономического роста, причем роста не количественного, что свойственно российской экономике в последнее время, а роста качественного (повышение производительности труда, качества жизни), что присуще развитым экономикам [4].

В настоящее время предприятия, занимающиеся исследованием и разработкой, сталкиваются с многочисленными трудностями при соблюдении требований действующего законодательства при выполнении государственного оборонного заказа. Основным правоустанавливающим основы государственного регулирования отношений, связанных с формированием, особенностями размещения, выполнения государственного оборонного заказа и государственного контроля (надзора) в сфере государственного оборонного заказа является федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» (в ред. Федерального закона от 29.06.2015 N 159-ФЗ) [1].

Согласно п. 5 статьи 5 Федерального закона от 29.12.2012 № 275-ФЗ состав, правила разработки государственного оборонного заказа и его основных показателей определяются в Правительством порядке, установленном Российской Федерации. Такой порядок утвержден Постановлением Правительства РФ от 17.02.2017 № 208 «О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации». Согласно пункта 5 Положения о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу (далее — Положение) Постановления Правительства РФ № 208 от 17.02.2017 государственное регулирование цен предусматривает:

- определение прогнозной цены на очередной год и плановый период;
- определение начальной (максимальной) цены государственного контракта, а также цены государственного контракта, заключаемого с единственным поставщиком, и вида цены на продукцию при размещении государственного оборонного заказа;
- уточнение вида цены на продукцию и размера цены государственного контракта, заключенного с единственным поставщиком, с учетом установленных условий и порядка применения видов цен на продукцию при выполнении государственного оборонного заказа.

Рассмотрим порядок формирования прогнозной цены продукции единственного поставщика и особенности размещения государственного оборонного заказа:

во-первых, государственный заказчик направляет запрос единственному поставщику о представлении предложений о прогнозной цене на продукцию, удовлетворяющую требованиям государственного заказчика (далее - запрос о прогнозной цене), с указанием планируемых объемов ее закупки, параметров и продукции. Предлагаемая характеристик государственным заказчиком прогнозная цена на продукцию формируется основании на техникоэкономических исходных данных, являвшихся основой формирования показателей программы стоимостных временных государственной И вооружения;

во-вторых, в течение 35 рабочих дней со дня направления организации

запроса о прогнозной цене государственным заказчиком организация формирует и направляет в соответствующий адрес предложение о прогнозной цене, включая в себя:

- а) проект протокола согласования прогнозной цены единицы продукции в4 экземплярах;
- б) сведения об объемах поставки (реализации) продукции по соответствующей номенклатурной позиции и аналогичной продукции, в том числе по государственному оборонному заказу, включая экспортные поставки;
- в) предложение о выборе вида цены на продукцию единственного поставщика;
 - г) иные документы, предусмотренные п. 22 Положения;

в-третьих, предложение о прогнозной цене, представленное организацией, рассматривается отраслевым органом, который в течение 20 рабочих дней со дня окончания срока представления организацией предложения о прогнозной цене, готовит заключение о прогнозной цене на продукцию, в котором содержится оценка прогнозной цены на продукцию и направляет государственному заказчику;

в-четвертых, государственный заказчик в течение 20 рабочих дней со дня получения заключения от отраслевого органа, рассматривает его и принимает решение по вопросу о согласовании прогнозной цены на продукцию;

в-пятых, в случае несогласия государственного заказчика с видом цены и величиной (уровнем) прогнозной цены на продукцию, предложенных организацией либо уточненных в соответствии с заключением о прогнозной цене, подготовленным отраслевым органом, он вправе проводить консультации с отраслевым органом и организацией для достижения соглашения по указанным

вопросам в срок, не превышающий 30 рабочих дней со дня поступления заключения;

в-шестых, государственный заказчик в течение 30 рабочих дней со дня поступления заключения отраслевого органа направляет в Федеральную антимонопольную службу обращение по вопросу о подготовке ею заключения о прогнозной цене единицы продукции (далее - заключение Федеральной антимонопольной службы) с учетом предложения о прогнозной цене, поступившего от организации, заключения о прогнозной цене, подготовленного отраслевым органом, и мотивированного возражения государственного заказчика;

в-седьмых, подготовка заключения Федеральной антимонопольной службы осуществляется в срок, не превышающий 20 рабочих дней со дня поступления в эту Службу обращения от государственного заказчика с приложением мотивированного возражения;

в-восьмых, государственный заказчик с учетом заключения Федеральной антимонопольной службы формирует проект государственного оборонного заказа в части поставки продукции по соответствующей номенклатурной позиции.

Таким образом, нормативный срок формирования начальной (максимальной) цены продукции по государственному оборонному заказу 100 рабочих дней с ДО момента направления составляет государственного заказчика в адрес организации (единственного поставщика) о представлении предложений о прогнозной цене [2].

Следующим шагом рассмотрим *порядок применения видов прогнозных цен* на продукцию по государственному оборонному заказу. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 13.12.2013 № 1155 «Об утверждении

Положения о применении видов цен на продукцию по государственному оборонному заказу» применяют следующие виды прогнозных цен: ориентировочная, возмещающая издержки и фиксированная.

Ориентировочная (уточняемая) цена на продукцию. Применяется при заключении государственного контракта, если не имеется достаточных исходных данных для определения фиксированной цены на эту продукцию. По окончании срока действия ориентировочной (уточняемой) цены на продукцию, который установлен в государственном контракте, но не позднее 3 месяцев до окончания поставки этой продукции (включая выполнение работ, оказание услуг) или по достижении 80 процентов технической готовности продукции, в таком государственном контракте государственным заказчиком по согласованию с единственным поставщиком устанавливается фиксированная цена на продукцию.

Цена продукцию, возмещающая издержки. Применяется на при заключении государственного контракта проведение научнона исследовательских и опытно-конструкторских работ по перспективным направлениям разработки новых образцов продукции по государственному оборонному заказу и (или) осуществление поисковых исследований по таким направлениям, если на момент заключения государственного контракта невозможно определить величину затрат, связанных с выполнением этих работ. По окончании срока действия цены, возмещающей издержки, который установлен в государственном контракте, но не позднее 3 месяцев до окончания поставки этой продукции (включая выполнение работ, оказание услуг) или по достижении 80 процентов технической готовности продукции, в таком государственном контракте государственным заказчиком по согласованию с фиксированная единственным поставщиком устанавливается цена на продукцию.

Фиксированная цена на продукцию. Определяется в государственном контракте на весь срок его действия и может изменяться только в случаях и порядке, которые установлены законодательством Российской Федерации, если соответствующие основания для ее пересмотра предусмотрены условиями государственного контракта. Фиксированная цена на продукцию устанавливается также на завершающем этапе выполнения государственного контракта, в котором на продукцию установлена ориентировочная (уточняемая) цена или цена, возмещающая издержки [3].

Проведя анализ методов государственного регулирования цен на продукцию по государственному оборонному заказу, применительно к НИОКР, можно сделать вывод, что существующие инструменты государственного контроля и регулирования цен на продукцию по государственному оборонному заказу малоэффективны, кроме того значительно усложняют и затягивают процедуру согласования цены и подписания государственного контракта. Организациям приходится несколько раз выполнять и согласовывать расчеты по определению цены на одну и ту же продукцию, а именно:

разработка технико-экономических исходных данных для формирования стоимостных и временных показателей государственной программы вооружения;

разработка расчетно-калькуляционных материалов прогнозной цены;

разработка расчетно-калькуляционных материалов при переводе ориентировочной цены или цены возмещающей издержки в вид цены — фиксированная.

Определение цены на НИОКР, в том числе при разработке спецтехники, имеет ряд особенностей:

- НИОКР, как правило, имеют уникальный характер;
- существует вероятность превышения предполагаемых затрат на выполнение НИОКР вследствие их уникальности, а также вероятность достижения ожидаемых результатов не в полном объеме или вообще получения отрицательного результата;
- действующие нормативные документы не могут в достаточной степени способствовать определению стоимости работ [4].

В большинстве случаев затруднительно заранее предсказать себестоимость НИОКР. Это может быть связано с новизной, большой сложностью разработок, необходимостью изыскания новых технических решений. Таковыми являются работы по созданию принципиально новых большим объёмом проработок систем, c конструкторских экспериментирования, с применением новых технологий и материалов. В этом случае заранее можно лишь весьма приблизительно оценить материалоёмкость, трудоёмкость работы и другие её показатели по причине отсутсвия аналогов и недостатка опыта выполнения подобных заказов.

На основании выше изложенного мы предлагаем внести следующие изменения в федеральное законодательство и акты Правительства Российской Федерации по вопросам государственного регулирования цен на выполнение НИОКР по государственному оборонному заказу:

- выделить НИОКР в отдельную категорию продукции, подлежащую государственному регулированию;
- не применять к НИОКР вид цены ориентировочная (уточняемая), используя вид цены возмещение издержек, гарантировать организации нормативную прибыль за выполнение поставленных задач;
 - упростить процесс формирования и согласования прогнозной цены на

НИОКР за счет повышения роли военного представительства аккредитованном при исполнители государственного оборонного заказа и повышении требований к его потенциальным исполнителям;

- усилить контроль за выполнением НИОКР и расходованием бюджетных средств за счет внедрения программного обеспечения, позволяющего отслеживать текущее планирование и фактическое выполнение работ, правильность отнесения трудовых и материальных затрат на себестоимость продукции.

Правительства Российской Федерации по вопросам государственного регулирования цен на НИОКР позволят существенно повысить качество и уровень государственного регулирования цен по государственный оборонный заказ, что в свою очередь приведет к наиболее эффективному использованию бюджетных ассигнований.

Библиографический список:

- 1. О государственном оборонном заказе [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.12.2012 N 275-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Справочная правовая система КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru, вход свободный.
- 2. О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 17 февраля 2017 г. N 208 // Справочная правовая система КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru, вход свободный.

- 3. Об утверждении Положения о применении видов цен на продукцию по государственному оборонному заказу [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 13 декабря 2013 г. N 1155 // Справочная правовая система КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru, вход свободный.
- 4. Павлова Ю.А. Ценообразование НИОКР при разработке спецтехники [Электронный ресурс] // Фундаментальные исследования. -2015. № 2-5. С. 1032-1035. Режим доступа: https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=36978 (дата обращения: 23.04.2017).

СЕКЦИЯ 10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 338.2

Крючкова П.Д. Выявление роли таможенных процедур в регулировании экспорта и импорта товаров как фактор эффективного управления экономической безопасностью России

Identifying the role of customs procedures in regulating exports and imports of goods as a factor in the effective management of Russia's economic security

Крючкова Полина Дмитриевна,

Студент

Южно-Уральский институт экономики и управления

Kryuchkova Polina Dmitrievna,

Student

South Ural Institute of Economics and Management

Аннотация: В статье рассмотрены таможенные процедуры как инструмент регулирования внешнеэкономической деятельности. Рассмотрена роль таможенных процедур в обеспечении экономической безопасности для экономикистраны. Выявлены основные проблемы применения таможенных процедур и рассмотрены возможные пути их решения.

Ключевые слова: экономическая безопасность, таможенные процедуры, средства, методы.

Abstract: The article considers customs procedures as a tool for regulating foreign economic activity. The role of customs procedures in ensuring economic security for the economy of the country is considered. The main problems of application of customs procedures are revealed and possible ways of their solution are considered.

Keywords: economic security, customs procedures, means, methods.

Для обеспечения экономической безопасности и защиты экономических интересов государства таможенные органы применяют определенные средства и методы, которые объединены понятием «таможенное администрирование» и входят в состав таможенной политики России.

Все средства и методы, с помощью которых таможенные органы обеспечивают экономическую безопасность государства и защищают его экономические интересы, разделяют на две группы:

-средства правового регулирования и методы правоохранительной деятельности

-средства и методы экономического регулирования внешнеторговых отношений государства.

Основная доля нарушений в сфере таможенного дела связана с незаконным перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу. Наиболее уязвимой группой товаров являются стратегически важные сырьевые материалы. Наиболее распространенным видом правонарушений, совершаемых физическими лицами, являются операции связанные с перемещением автомобилей и валютных ценностей при перемещении через границу.

Что касается импортных операций, то здесь показатели правонарушений выше, чем при экспорте. Основными объектами правонарушений являются продукты питания, алкогольная продукция и автомобили. Особо тщательно таможенные органы ведут контроль лиц, транспортных средств и грузов, следующих через таможенную границу, на наличие наркотических средств, психотропных веществ, прекурсоров для нелегального производства наркотиков. Кроме того, серьезной остается проблема незаконного оборота оружия и поставки его в «горячие» точки. Российскими таможенниками ежегодно пресекаются сотни попыток незаконного перемещения через границу различных видов оружия и боеприпасов [2].

Федеральная таможенная служба предоставляет информацию о правоохранительной деятельности таможенных органов на официальном сайте службы и публикует информацию в виде отчетов.

Предметами административных правонарушений чаще всего являются автотранспортные средства, табак, валюта, текстильные материалы и изделия, алкогольная продукция, продукция растительного происхождения, а также

древесина и изделия из неё. Особо тщательному контролю подвергаются экспортные операции с сырьевыми материалами.

Контрабанда и другие экономические преступления уходят корнями в далекое прошлое, по мере того как развивалось таможенное дело, развивалась и эта криминальная сфера. Методы и приемы контрабандистов неисчерпаемы и наносят весомый урон экономике нашего государства, а значит, подрывают уровень экономической безопасности. Основным резервом эффективности правоохранительной деятельности таможенных органов является ускоренное освоение и внедрение методов оперативно-розыскной деятельности. В Российской Федерации эти полномочия законодательно возложены на несколько государственных структур, но до начала XX века, проблемами контрабанды занимались лишь пограничные службы и только последние десятилетия эта задача распространилась в большей мере на таможенные органы. Возможно, необходимо немного больше времени и привлечение опыта других стран для эффективной борьбы с этого рода преступлением.

Таможенное регулирование способствует развитию национальной экономики, обеспечению экономической безопасности и пополнению бюджета государства. Одним из направлений деятельности государства, для достижения таких целей является политика таможенных процедур.

В соответствие со статьей 4 Таможенного кодекса Таможенного союза таможенная процедура — совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории ЕАЭС или за ее пределами. Таможенным кодексом Таможенного союза в отношении товаров установлены 17 видов таможенных процедур.

Каждая таможенная процедура включает в себя:

направление и цель перемещения товаров через таможенную границу;

статус перемещаемых товаров; условия помещения товаров под таможенную процедуру;

порядок применения установленных законодательством ограничений, таможенных пошлин и налогов и др.

Необходимо заметить, что каждая таможенная процедура имеет свой экономический смысл и играет свою роль в экономике страны. Все они направлены на решение инновационных и инвестиционных проблем, повышение конкурентоспособности страны на внешнем рынке, укрепление финансового положения государства (Таблица 1).

Таблица 1 Роль некоторых таможенных процедур в экономике страны

Таможенная процедура	Экономический смысл
Экспорт	Способствует увеличению ресурсов страны, росту ВВП, рабочих мест, становится источником притока иностранной валюты в страну
внутреннего	Страна, не имеющая те или иные товары, может заимствовать их у других стран; данная процедура способствует международному разделению труда
	Создание условий для развития сферы переработки в национальной экономике
	Обеспечение возможности участникам ВЭД размещать производственную цепь в рамках ряда стран

Практика применения таможенных процедур, показывает, что декларанты в большинстве случаев перемещения товаров через таможенную границу ЕАЭС, помещают их под таможенные процедуры экспорта и выпуска для внутреннего

потребления.

Экспорт российских товаров в зарубежные страны носит ярко выраженный сырьевой характер. Всего на минеральные продукты в общем объеме экспорта приходится 70,5 %. Среди импортируемых товаров преобладает преимущественно готовая продукция.

Кроме того, помещение товаров под таможенную процедуру способствует пополнению федерального бюджета. Доходы федерального бюджета более чем на 50 % формируются за счет таможенных платежей.

Фактические показатели поступления таможенных платежей В федеральный бюджет всегда превышали плановый показатель. Однако на сегодняшний день происходит снижение объёмов таможенных поступлений в федеральный бюджет. Применение таможенных процедур в рамках ЕАЭС неизбежно связано с рядом проблем, рассмотрим наиболее актуальную проблему нерационального применения ставок таможенных пошлин. Традиционно Россия представлена на мировой мировом рынке как поставщик сырья и продукции их первичной переработки. Сырьевая экономика же несет массу негативных последствий и может привести к «ресурсному проклятию».

Таким образом, должны быть установлены высокие таможенные барьеры, которые заключаются в установлении более высоких экспортных пошлин на вывоз сырья, с целью сокращения его вывоза за границу. Реализация данного мероприятия должна привести к переориентировке субъектами хозяйствования, занимающихся продажей сырья, на строительство и модернизацию предприятий перерабатывающей промышленности. Речь не идет о полном запрете вывоза сырья за границу, так как он может осуществляться, например, в рамках таможенной процедуры переработки вне таможенной территории. Однако возможно и установление перечня товаров, которые запрещены к помещению

под таможенную процедуру переработки вне таможенной территории, с целью стимулирования собственного производства на всех его этапах, в том числе и на этапе переработки.

В заключении необходимо отметить, что таможенные процедуры оказывают положительное воздействие на отечественную экономику

Поэтому необходимо в максимально возможной степени решить проблемы применения таможенных процедур, причем не только проблемы таможенных органов в данной области, но и проблемы участников ВЭД.

Библиографический список:

- 1. Агапова, А.В. Возможности применения зарубежного опыта проведения таможенного контроля после выпуска товаров в России / А.В. Агапова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 4(17). С. 7-13
- 2. Блинова О.А. Правоохранительная деятельность таможенных органов: теоретико-правовой аспект // Вестник Барнаульского юридического института МВД России. 2015. № 29. С. 87 90.
- 3. Коткин М.Е. Некоторые аспекты правоохранительная деятельности таможенных органов РФ на современном этапе // Вестник магистратуры. 2015. № 6-3 (45). С. 42-43.
- 4. Кийко, М. Оценка теневой экономики / М. Кийко // Проблемы теории и практики управления. -2014. -№ 2. C. 19-24.
- 5. Круглов А.А. «Приоритетные сферы и механизмы обеспечения экономической безопасности государства в условиях глобализации», Москва, 2015 г. (дата обращения 11.03.2017 г.)

- 6. Правоохранительные органы Российской Федерации / под ред. В.М. Бозрова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 414 с.
- 7. Сучков Ю.И. Преступления в сфере внешнеэкономической деятельности. М., Экономика, 2011, С. 95– 96
- Фесенко Н.П. Таможенные преступления и возможности их предотвращения // Законодательство и экономика. 2012. № 12. –С. 56–60
 Российской Федерации. Режим доступа: http://customs.ru.

УДК 33

Патлусова А.И. Информационно-аналитические проблемы обеспечения деятельности ОБЭП по борьбе с коррупцией и направления развития аналитической деятельности в механизме управления экономической безопасностью

Information and analytical problems of ensuring activities of OBEP for fight against corruption and the directions of development of analytical activity in the mechanism of management of economic security

Патлусова Алёна Игоревна, Студент, Южно-Уральский институт Управления и Экономики

Patlusova Alyona Igorevna, Student, Southern Ural institute of Management and Economy

Аннотация: Данная статья посвящена органам по борьбе с коррупцией и мерам её пресечения, а так же развитию аналитической деятельности в механизме управления экономической безопасностью.

Ключевые слова: коррупция, ОБЭП, ОВД, МВД, направления борьбы коррупции, экономическая деятельность

Abstract: This article is devoted to the fight against corruption and measures for its suppression, and the development of analytical activity in the mechanism of economic security management.

Keywords: corruption, economic crime Department, police, Ministry of interior, direction to combat corruption, economic activities

Актуальность процессов модернизации подхода по противодействию коррупции подразделениями МВД России Отдела по Борьбе с Экономическими Преступлениями (ОБЭП) изменилась и требует существенного изменения по следующим основаниям.

На фоне рыночных преобразований и ограничений по проверке субъектов предпринимательской деятельности возникает коллизионная практика по расследованию уголовных дел и рассмотрения их в судебных органах. Субъекты экономической деятельности, ссылаясь на коммерческую, банковскую тайну, все чаще отказывают в предоставлении информации для подразделений ОБЭП.

Зачастую такое положение ставит руководителей отдела внутренних дел (ОВД) в информационную изоляцию. Всё вышесказанное диктует необходимость совершенствования правового обеспечения правоохранительной деятельности, а также самой вертикали контрольных органов и недопустимости ее разрушения. Органы внутренних дел, являясь основным субъектом противодействия коррупции не в состоянии (по объективным и субъективным причинам) охватить весь латентный массив этого вида преступности, а лишь минимизировать его проявления.

Достаточно спорным является положение приказа, предусматривающее в качестве критерия оценки ежегодную динамику по выявлению отдельных категорий преступлений экономической направленности. На практике это приводит к тому, что вышестоящие руководители требуют от подчиненных постоянной положительной динамики только определенных показателей, оставляя без внимания вопросы организации борьбы с экономической преступностью в целом. Более того, это может привести к фальсификации статистической отчетности, так как объективные процессы, происходящие в экономической преступности, в т.ч. с коррупцией, не позволяют формировать реальную статистику с подобной интенсивностью или динамикой. Это ставит в прямую зависимость работу подразделений БЭП ОВД от статистического показателя и необходимости его ежегодного роста. Несмотря на выявление и доведение до суда резонансных дел с высоким должностным статусом виновных, снижение общего вала выявленных преступлений службой БЭП неизбежно вызывает критику в их адрес и ставит под сомнение эффективность организации борьбы с коррупционной и иной преступностью.

Чтобы не ухудшать показатели МВД, руководители подразделения ОБЭП будут неизбежно ориентироваться на выявление и раскрытие только отдельно

взятых составов преступлений, чья практика уже наработана не вызывает проблем с их квалификацией. При этом будут игнорироваться новые составы противоправной деятельности, ибо после их постановки на учет статистика потребует улучшения их динамики на следующий отчетный период [5].

С позиций экономической безопасности важно оценивать и прогнозировать влияние коррупционных угроз на развитие региона, государства. Одновременно с прогнозно-аналитической работой возникает и обратная задача, состоящая в разработке и реализации системы мер, направленных на преодоление критического порога, нейтрализации обозначенных угроз. Рассматривая экономическую безопасность как баланс взаимодействующих экономических интересов, представляется крайне важным обеспечить разумное сочетание субъектов интересов экономических различных уровней. Причинами возникновения и развития кризисных ситуаций в регионе, вызывающих угрозу экономической безопасности, выступают различные факторы дестабилизации, в том числе коррупция.

Концептуальное значение приобретают: формирование банка данных о коррупции; обнародование в соответствии с решением суда «черного списка» коррупционеров и о их преступной деятельности и т.п. Данные факторы делают более ощутимым сдерживание роста коррупции. Организационная сторона деятельности ОБЭП в экономической сфере предполагает прежде всего нацеливание вектора борьбы на «болевые точки» коррупционной преступности.

Одной из таких точек является «Отмывание денег» - заключительный этап превращения преступных (коррупционных) доходов в высокодоходное и эффективное производство, в ходе которого происходит противоправная и вредная для общества концентрация экономической, а вслед за ней и политической власти в руках коррупционеров.

Выработать механизм реального контроля над доходами является крайне важным направлением деятельности подразделений ДЭБ МВД России и Росфинмониторинга.

Важнейшая роль в повышении эффективности деятельности ОБЭП, специализирующихся в сфере борьбы с коррупционной преступностью, принадлежит информационно-аналитическому обеспечению оперативностужебной деятельности.

Многоуровневая система управления экономической безопасностью, в состав которой будет входить автономная подсистема по противодействию коррупции, позволит максимально использовать аналитический инструментарий к выработке и реализации управленческих решений на качественно новом уровне в этой сфере регионах, а также в масштабе государства.

Существенно повысить эффективность деятельности ОБЭП в сфере противодействия коррупционной преступности могут следующие факторы:

-создание законодательных, нормативно-правовых, организационных и финансовых условий для обеспечения эффективной деятельности по борьбе с коррупционной преступностью;

-повышение роли ОБЭП в предупреждении, выявлении, пресечении и расследовании коррупционных преступлений:

-восстановление полноценной системы профилактики коррупционной преступности;

-дальнейшая оптимизация организационно-штатной структуры подразделений по борьбе с коррупцией;

-развитие и совершенствование форм взаимодействия с законодательными, исполнительными и другими государственными органами Российской Федерации и её субъектов, в целях эффективного противодействия коррупции;

-разработка научно обоснованных методов анализа и прогнозирования оперативной обстановки в сфере оперативной заинтересованности, в сфере деятельности органов по борьбе с коррупцией, организации их оперативностужебной деятельности.

Становиться очевидным, что органы, имеющие сходные задачи и функции, должны концентрироваться в рамках единой государственной программе по противодействию коррупции. Это позволит преодолеть дублирование, разногласия в работе, не всегда оправданную конкуренцию, повысить эффективность решения однотипных, стоящих перед различными органами правопорядка задач. Одновременно необходим поиск оптимальной структуры каждого звена в рамках компетенции правоохранительных органов, так как возникает недостаточно-полное соответствие взаимодействия существующих структур правоохранительных органов в вопросах их компетенции, основным функциям и характеру решаемых задач. В этой связи необходимо решить задачу создания централизованной системы управления. При этом представляют интерес изложенные в специальной литературе вопросы координации и взаимодействия правоохранительных органов России и спецслужб зарубежных стран. В Российской Федерации в основном сформирован и функционирует механизм противодействия коррупции. Основу его составляют органы судебной законодательной, исполнительной и власти, государственные, общественные и иные организации и объединения, граждане, а также законодательство, регламентирующие отношения в сфере противодействия коррупции. Достаточно конкретно определены функции субъектов, силы и средства их воздействия на коррупционные угрозы. Вместе с тем анализ функционирования противодействия механизма коррупции определенно показывает, что он недостаточно эффективен и требует совершенствования всех его звеньев. Рациональный подход к организации процесса борьбы с коррупцией, затраты на правоохранительные органы и в частности на ОБЭП позволят не только стабилизировать ситуацию в стране, но и на этой основе дать возможность развития бизнеса в России, что в свою очередь даст возможность государству на основе развития среднего класса развивать постепенно защищенность экономики - экономической безопасности России.

Библиографический список

- 1. Вагин А.В. Россия в условиях финансовой глобализации, и проблема обеспечения экономической безопасности // Научные труды Вольного экономического общества России. 2012. Т. 157. С. 33–43.
- 2. Консультант плюс: Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 12.05.2009 №53 // Консультант плюс: справочная правовая система. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=law;n=87685 (дата обращения: 19.03.2017).
- 3. Кунцман, М.В. Деструктивное влияние экономической преступности на экономику страны / М.В. Кунцман, А.А. Султыгова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 4–1. С. 234–237.
- 4. Попкова Е.Г., Островская В.Н. Экономическая безопасность современной России: состояние и перспективы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. -2015. -№33. -C.11-21.
- 5. Никулина Е.В., Чистникова И.В., Орлова А.В. Экономический потенциал региона // Научный рецензируемый журнал «Научные ведомости БелГУ История Политология экономика». Белгород: ИД «Белгород». 2012. № 13(132). С. 60 66.
- 6. Феофилова, Т.Ю. Исходные предпосылки формирования основ теории экономической безопасности// Вестник Воронежского технического университета. 2011. № 4. С. 29 36.

УДК 332.14

Сухоплясова Ю.Н. Экономическая безопасность предприятий АПК

The economic security of agricultural enterprises

Сухоплясова Юлия Николаевна,

студент кафедры Экономики, финансов и бухгалтерского учета, Южно-Уральский институт управления и экономики

Suhoplyasova Yulia Nikolaevna,

Student of the Department of Economics, Finance and Accounting, South Ural Institute of Management and Economics

Научный руководитель:

Гарипов Р.И., к.э.н., заведующий кафедрой Экономики, финансов и бухгалтерского учета.

Южно-Уральский институт управления и экономики

Scientific adviser: Garipov R.I., Candidate of Economic Sciences, Head of the Department of Economics, Finance and Accounting, South Ural Institute of Management and Economics

Аннотация: структурированы основные понятия, такие как экономическая безопасность организаций; проанализированы особенности обеспечения экономической безопасности организаций АПК, а также место экономической безопасности организации в структуре национальной безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, агропромышленный комплекс, региональная экономика, ресурсно – функциональный подход.

Abstract: basic concepts are structured, such as the economic security of organizations; Analyzed the features of ensuring the economic security of organizations of the agroindustrial complex, as well as the place of economic security of the organization in the structure of national security.

Keywords: economic security, agro - industrial complex, regional economy, resource - functional approach.

Современное состояние агропромышленного комплекса и основные макроэкономические показатели, которые характеризуют тенденции и направления его изменения, во многом формируются под воздействием политико-экономических санкций, введенными западными странами, для достижения своих политических целей и принуждения России к политическому и экономическому взаимодействию именно в интересах этих стран. Следствием

введения разнообразных антироссийских санкций является возникновение негативных проявлений и кризисных явлений в самых разных отраслях российской экономики.

Активное встраивание отечественной экономической системы в последние годы в мирохозяйственные связи и её участие в глобализационных процессах привели к тому, что внезапный разрыв контактов российских предприятий с иностранными фирмами, компаниями, банковскими учреждениями привел к возникновению серьёзных проблем у отечественных товаропроизводителей.

Ограничение взаимодействия в области кредитно-денежных отношений, технико-технологического партнёрства и торгового обмена вызвал, с одной стороны, ресурсно-товарный дефицит на российских рынках, а, с другой, лишил значительное количество российских копаний рынков сбыта своей продукции.

На данный момент отсутствует закрепленное определение термина «экономическая безопасность агропромышленного комплекса».

В данной работе предложено следующее определение: «Экономическая безопасность агропромышленного комплекса представляет собой такое состояние комплекса, при котором достигается необходимый уровень конкурентоспособности и защищенности жизненно важных интересов предприятий комплекса от внутренних и внешних угроз».

Обеспечение устойчивого финансового положения организаций АПК во многом зависит от состояния экономической безопасности регионов, экономической безопасности страны и может быть определено как состояние наиболее эффективного использования финансовых ресурсов, выраженное в наилучших значениях финансовых показателей (прибыли и рентабельности), и перспектив финансового развития, путем предотвращения, или ослабления негативного воздействия от реальных или прогнозируемых угроз.

Экономическая безопасность организаций АПК выступает одним из главных элементов региональной экономической безопасности, а посредством ее – и национальной экономической безопасности в целом. Комплекс мер по обеспечению экономической безопасности организаций не только обеспечивает его стабильное функционирование, но, во многом, служит основой для стабильного развития региональной экономики и выступает важным элементом экономической безопасности государства.

Внешние угрозы экономической безопасности предприятия АПК возникают за пределами предприятия. Они не связаны с его производственной деятельностью. Как правило, это такое изменение окружающей среды, которое может нанести предприятию ущерб.

К внешним угрозам экономической безопасности предприятия ΑПК политической относятся: кардинальное изменение ситуации; макроэкономические кризисы; изменение законодательства, влияющего на условия хозяйственной деятельности; противоправные действия криминальных недобросовестная конкуренция; промышленно-экономический структур; шпионаж и несанкционированный доступ конкурентов к конфиденциальной информации, составляющей коммерческую тайну; чрезвычайные ситуации природного и технического характера и другие.

Внутренние угрозы экономической безопасности предприятия АПК связаны с хозяйственной деятельностью предприятия, его персонала. Они обусловлены теми процессами, которые возникают в ходе производства и реализации продукции и могут оказать свое влияние на результаты ведения хозяйственной деятельности.

К внутренним угрозам экономической безопасности предприятия АПК относятся: нарушение режима сохранения конфиденциальной информации;

подрыв делового имиджа и репутации в бизнес сообществе; производственные недостатки, нарушения технологии; конфликтные ситуации с конкурентами, контролирующими правоохранительными органами; криминальные действия собственного персонала: от элементарного воровства, до продажи коммерческой информации конкурентам и другие [2].

С учетом проблематичности получения финансовых, технологических и прочих ресурсов из внешнеэкономической для российских предприятий среды, а также санкционных ограничений, наложенных западными станами на отдельные отрасли, наиболее целесообразно трактовать экономическую безопасность АПК как результат повышения эффективности использования ресурсного потенциала хозяйствующего субъекта, иначе говоря, выбрать ресурсно – функциональный подход.

Основываясь на указанном подходе, руководителям российских предприятий АПК необходимо принять меры к максимизации полезного эффекта при задействовании имеющихся в их распоряжении материальных, финансовых, трудовых и прочих ресурсов. Здесь можно рекомендовать следующие меры управленческих воздействий на использование располагаемой ресурсной базы:

-увеличение полезного результата от использования сырьевых ресурсов на основе совершенствования технологических методов производства, сокращения отход при осуществлении производственно — хозяйственной деятельности, а также разработка технологий повторного использования возвратных отходов в своем производстве либо в производственной деятельности технологически близких отраслевых экономических субъектов;

- применение социально – технологических приемов и методов, направленных на сплочение трудового коллектива и максимальное

раскрытие трудового и творческого потенциала работников, что, как следствие, приведет к росту производительности труда и качества исполнения членами персонала своих трудовых функций;

-повышение эффективности использования имеющегося оборудования и технологических линий, увеличение коэффициента загрузки мощностей, с учетом необходимости постоянного повышения качества производимой продукции;

-работа с банковскими и иными банковскими учреждениями по вопросам предоставления необходимых для осуществления бесперебойного процесса производства денежных ресурсов, налаживание с ними долгосрочных контактов наряду с поиском возможностей по снижению зависимости собственной деятельности от внешних источников финансирования.

Таким образом, ресурсно-функциональный подход будет способствовать поиску и использованию предприятием дополнительных резервов самых разнообразных ресурсов, а также выявлению ранее неучтенных резервов, следствием чего будет достижение предприятием желательных в сложившихся условиях значений уровня экономической безопасности.

Повышение роли АПК в экономике страны, а также обеспечение населения необходимыми видами продовольствия в достаточном объеме, соответствующего качества и ассортимента, представляет собой результат функционирования системы экономической безопасности АПК.

Правильно оценивая и рационально применяя имеющиеся ресурсные факторы, в том числе технологические и организационно-экономические, возможно резко повысить эффективность использования ресурсного потенциала не только АПК, но и народного хозяйства в целом.

Библиографический список:

- 1. Дементьев, Н.В. Экономическая безопасность в структуре национальной безопасности современной России // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 5-6. С. 76-82.
- 2. Абалкин, Л.А. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики, 2014. №12. С. 74-76.
- 3. Глазьев, С. Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. 1997. № 1. С. 3–16.
- 4. Кузьмин, Г.И. Экономическая безопасность предприятий в структуре национальной безопасности // Фундаментальные научные исследования: теоретические и практические аспекты. –2016. С.486-488.
- 5. Макроэкономические тенденции и параметры эффективного развития субъектов региональной экономики в контексте мер обеспечения экономической безопасности: коллективная монография / под ред. А.С. Молчан, Ж.А. Шадриной, К.О. Тернавщенко, А.В. Антошкиной. Краснодар: КубГТУ, 2016. 226 с.
- 6. Сайко, А.И. Особенности обеспечения экономической безопасности организации АПК // Приоритетные модели общественного развития в эпоху модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые аспекты. 2016. С. 33-36.

УДК 338.2

Томилов А.А. Отраслевые особенности и проблемы обеспечения экономической безопасности предприятий промышленности строительных материалов

Industry characteristics and problems of ensuring economic security of enterprises of construction materials industry

Томилов Артем Андреевич,

Студент

Южно-Уральский институт управления и экономики

Tomilov Artem Andreevich,

Student

South Ural Institute of Management and Economics

Аннотация: на современном этапе развития возрастает необходимость обеспечения экономической безопасности и стабильного развития любой отрасли, в том числе промышленности строительных материалов. Рассматриваются проблемы экономической безопасности в системе управления. Определена теоретическая и практическая методология изучения экономической безопасности промышленности строительных материалов России, выявлены угрозы экономической безопасности данной отрасли. Рассмотрены особенности обеспечения экономической безопасности предприятий промышленности строительных материалов. Научная новизна полученных результатов исследования определяется тем, что разработаны концептуальные подходы к выявлению и нейтрализации угроз, а также обеспечению экономической безопасности

Ключевые слова: экономическая безопасность, строительство.

Abstract: at the present stage of development increases the need to provide economic security and stable development of any industry, including the building materials industry. Discusses the problems of economic security in the management system. Defined theoretical and practical methodology of studying of economic security of the construction materials industry of Russia, identified threats to the economic security of the industry. The features of economic security of industrial enterprises of building materials. Scientific novelty of the results of the study determined that developed conceptual approaches to identify and neutralize threats, as well as to ensure the economic security

Keywords: Economic security, construction

Экономическая безопасность промышленности строительных материалов России обладает специфическими экономическими институтами, которые, в сочетании с ресурсозависимостью, делают экономическую динамику неустойчивой: экономический рост легко сменяется спадом. Как отмечают

эксперты строительной отрасли, недостаточное внимание уделяется проблеме влияния ресурсозависимости на экономическое развитие отрасли, тем более что оно выделяется на фоне резко возросшего интереса к этой проблеме в мировом сообществе. Экономическую безопасность целесообразно рассматривать как минимум с трех позиций: системной, ресурсной и информационно-правовой (таблица 1). Обеспечение нормального функционирования предприятий промышленности строительных материалов в настоящее время требует все больших навыков в искусстве управления. Специалистам соответствующих областей приходится, так или иначе, сталкиваться на практике с проблемами обеспечения экономической безопасности.

Таблица 1 Компоненты экономической безопасности

Позиция	Определение
Системная	Определяет, в первую очередь, способность удерживать достигнутое ресурсное равновесие в заданном временном промежутке в соответствии с конкретными целями функционирования предприятия
Ресурсная	Определяет масштаб экономической устойчивости. Однако следует иметь в виду, что огромное количество ресурсов в системе еще не гарантирует последующего эффективного их использования. Обладание ресурсами позволяет маневрировать экономической безопасностью
Информационно- правовая	Определяет требования к источникам информации о результатах финансовой деятельности организации, формирует необходимый инструментарий оценки рыночной информации, условия и режим экономической безопасности, а также юридические последствия для предприятия

Рассмотрим отличительные особенности обеспечения экономической безопасности предприятий промышленности строительных материалов. В ряде случаев органами власти может устанавливаться либо рекомендоваться порядок ценообразования в данной отрасли. Таким образом, деятельность организации

значительно зависит от отношений со структурами власти. Это формирует ряд угроз [2]:

- влияние административных рисков (изменение законодательной и нормативной баз, смена персонала администрации, изменение их позиции в отношении строительной компании в силу определенных причин);
- использование административных возможностей с целью получения выгоды либо для давления со стороны конкурентов.

Также существует ряд угроз, связанный с технической сложностью процесса производства на предприятиях промышленности строительных материалов: травмы на производстве; серьезные финансовые потери вследствие небольшого брака или несоблюдения технологий.

Проблема, связанная с персоналом. Многие организации привлекают ряд сотрудников без должного оформления документов. Размер зарплаты таких сотрудников, как правило, значительно меньше зарплаты нормальных штатных сотрудников. Зачастую привлеченные неоформленные сотрудники не имеют достаточной квалификации.

Проблема неоформленного персонала несет ряд угроз: хищение на объекте товарно-материальных ценностей; ухудшение на объекте и вокруг него криминогенной обстановки; повышение производственного травматизма; снижение качества выполняемых работ; неблагоприятные последствия в случае обнаружения фактов такого найма уполномоченными органами; финансовые и прочие риски при проведении незаконных финансовых операций для оплаты труда неучтенных работников в наличной форме.

Кроме повышения непроизводственных затрат, могут возникать следующие угрозы: ошибки планирования, приводящие к экономическому ущербу; погодные риски.

Все вышеперечисленное обусловливает ряд отраслевых особенностей экономической безопасности таких организаций. Особое внимание необходимо уделить:сохранению внутренней коммерческой тайны; отношениям своих сотрудников и конкурентов с потенциальными заказчиками, органами власти и пр.; контролю качества всех проводимых работ; борьбе с внутренним мошенничеством; персоналу (как собственному, так и персоналу контрагентов).

Также отмечено, что преступления и правонарушения в данной отрасли в силу ее специфики характеризуются чрезвычайно высоким уровнем латентности. Анализ показывает, что для этого рынка бизнеса России характерен сегодня ряд тенденций.

Снижение спроса на строительно-монтажные работы со стороны коммерческих структур и населения почти по всем сегментам рынка. Основной причиной ухудшения ситуации стало сокращение новых заказов на строительство и замораживание построенных объектов жилищного сектора в связи со снижением реальных доходов населения. Сегодня рыночные тенденции в России схожи и зависят, прежде всего, от влияния макроэкономических факторов.

Произошло падение инвестиционной активности участников рынка строительного бизнеса. Так, инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования в 2016 году снизились на 2,5%, в сегменте крупных и средних предприятий инвестиции в основной капитал сократились на 4,7%. Таким образом, в условиях нарастающей непредсказуемости развития ситуации на внутреннем рынке крупный бизнес с большей осторожностью относился к принятию инвестиционных решений. Основная причина: резкий рост объема ипотечных кредитов по итогам 2016 года составил 1806,9 млрд рублей, что в 1,3 раза превышает показатель предыдущего года. Такие проценты практически

ставят крест на кредитовании компаний, большинство из которых ведет свою деятельность исключительно с привлечением кредитов, не обладая достаточным объемом собственных средств [3].

Снизилась доступность квалифицированных кадров. Не хватает кадров с высокой квалификацией, причем как специалистов (например, проектировщиков), так и рабочих специальностей. В связи с этим в России широко распространена многолетняя практика найма стро-ителей-мигрантов в летний сезон.

Повышение уровня инфляции. В связи с неблагоприятной экономической ситуацией стране выросли цены стройматериалы, энергоресурсы.

В настоящее время производство строительных материалов России развито достаточно хорошо и базируется на отечественном сырье и оборудовании. Зависимость от импорта частичная. Влияние санкций на строительную отрасль будет определяющим в части дорогостоящих ресурсов, не производимых в России.

Доля импортных материалов и оборудования зависит от класса строящегося объекта. В элитном строительстве она достигает 30%, в экономклассе может достигнуть 15%. Особенно высок этот показатель для отделочных материалов и инженерных сетей. Импортируемые стройматериалы подорожали в соответствии с изменением курса доллара, примерно в полтора раза, а российские – на 10-15%.

Таким образом, преобладающими для участников данного бизнеса в России являются сегодня внешние экономические угрозы. Они связаны с ухудшением макроэкономической ситуации в стране. С позиции экономической безопасности важно прогнозировать влияние всех ожидаемых угроз, а также экономических и неэкономических воздействий на их ход, а главное — выявлять возможность катастрофического спада и принимать своевре-менные меры.

Сейчас наблюдается заметное снижение деловой активности участников рынка почти во всех сегментах, что привело к сокращению объемов строительных работ и тем самым спад рынка промышленности строительных материалов, ухудшению показателей промышленного строительства по итогам 2016 года. Происходит стагнация, особенно в части нового строительства.

Одной из немногих положительных тенденций является сокращение устойчивого спроса населения на недорогое и небольшое по площади загородное жилье. Основной негативный фактор — удорожание кредитов по причине нестабильности финансово-кредитной системы, а большинство участников строительного рынка работают с привлечением заемных средств.

Таким образом, промышленность строительных материалов в России представляет собой сложную межотраслевую производственно-хозяйственную систему, элементами которой являются предприятия, осуществляющие производство строительных материалов, изделий и конструкций, выполняющие работы по проектированию, возведению и реновации зданий и сооружений. При обеспечении экономической безопасности организации необходимо учитывать эти моменты.

Библиографический список

- 1. Берюков А.Н. Концепция восстановления и строительства объектов при ликвидации по-следствий чрезвычайных ситуаций в системе обеспечения экономической безопасности страны // Вестник гражданских инженеров. 2012. № 4 (33). С. 123-129.
- 2. Васильев Н.Д. Создание эффективной системы экономической безопасности для снижения предпринимательских рисков // Защита информации. 2012. № 5. С. 28-35.

- 3. Вершин П.В. Анализ, оценка и направления нейтрализации угроз экономической безопасности в сфере жилищного строительства (на примере Свердловской области) // Аргіогі. Серия: Гуманитарные науки. 2016. № 2. С. 1-10. URL: http://apriori-journal.ru/ seria1/2-2016/Vershinin.pdf
- 4. Глазьев С. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития (академическая версия доклада) // Российский экономический журнал. 2015. № 5. С. 3-62.
- 5. Изряднова О.П. Инвестиции в основной капитал // Экономическое развитие России. 2015. № 4. С. 41-44. URL: http://www.iep.ru/files/RePEc/gai/ruserr/360Izryadnova.pdf
- 6. Суглобов А.Е., Хмелев С.А., Орлова Е.А. Экономическая безопасность предприятия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 271 с.
- 7. Хусаинов И. Рынок недвижимости России входит в сумасшедшую осень 2016 года. URL: http://realty.rbc.ru/experts/10/09/2015/562949997087551.shtml

СЕКЦИЯ 11. РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ

УДК 379.85

Жукова С.С. Особенности взаимодействия персонала ресторанной службы с другими подразделениями гостиницы

The interaction between the staff of the F&B department and other hotel divisions

Жукова Светлана Сергеевна,

Магистрант программы «Управление гостиничным бизнесом» Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. С-Петербург

Zhukova Svetlana Sergeevna,

Saint-Petersburg State University of Economics, St.Petersburg Master student, Program "Hotel business". Saint-Petersburg State University of Economics

Аннотация: Ресторанная служба — одно из важных структурных подразделений гостиницы. Сложности с достижением постоянно высокого уровня гостиничных и ресторанных услуг могут быть связаны с не налаженной системой взаимодействия между работниками гостиницы и ресторана. Для организации высокого уровня сервиса в ресторане, руководству гостиницы важно понимать специфику персонала ресторанной службы, и особенности его взаимодействия с другими подразделениями.

Ключевые слова: ресторанная служба, персонал, гостиничное предприятие, hr-менеджмент

Abstract: The F&B department is one of the most important structural divisions of the hotel. Difficulties with the achievement of a constantly high level of hotel and restaurant services can be associated with an unsettled system of interaction between hotel and restaurant employees. For the organization of the restaurant service at the highest level the management of the hotel is important to understand the specifics of the restaurant service personnel and the specifics of its interaction with other divisions.

Keywords: F&B department, staff, hotel, hr-management

Структурным подразделением, обеспечивающим гостей в гостинице услугами питания, является ресторанная служба. Гостиничные рестораны входят в общую структуру гостиницы в виде отдельной службы (подразделения), называемой «food & beverage» (англ. еда и напитки). Организационная структура управления обычного ресторана и ресторана гостиницы различаются: у

гостиничного ресторана она несколько сложнее. Связано это с бо́льшим количеством функций, выполняемых рестораном: кроме предоставления услуг питания в основном ресторане, кухня должна обеспечивать работу других гостиничных ресторанов (их может быть несколько в одной гостинице), баров, банкетной службы, службы обслуживания в номерах, выездного обслуживания (кейтеринг). [3]

Ресторанная служба крупной гостиницы чаще всего является одним из основных структурных подразделений, и по численности персонала составляет 40-50% от всего штата компании. Примерная организационная структура представлена на рис.1. Руководству гостиничного предприятия важно понимать специфику персонала данной службы, и особенности его взаимодействия с другими службами гостиницы. От этого будет зависеть грамотное построение команды и настройка всех операционных процессов с целью организации сервиса ресторана и гостиничного предприятия на высшем уровне.

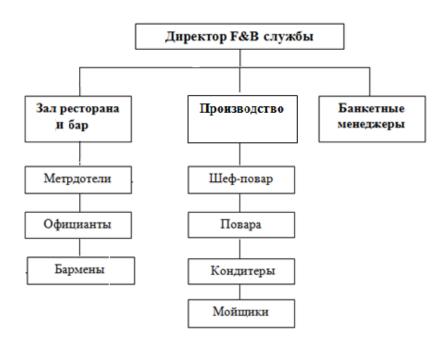


Рисунок 1. Организационная структура ресторанной (food & beverage) службы гостиницы.

Непосредственно саму службу можно разделить внутри на два рабочих коллектива — производство (повара, кондитеры, мойщицы) и сотрудников зала ресторана и бара (официанты, бармены и метрдотели). При таком внутреннем разделении у коллектива обычно присутствуют особенности взаимодействия между собой.

Рассмотрим сначала персонал, работающий на производстве. Специфика функционирования производства — скрытая от глаз гостей и остального персонала работа ее сотрудников. Главным фактором мотивации этой группы персонала является не только стабильность в зарплате и условиях работы, но и возможность карьерного роста. Штат производства в крупных гостиничных предприятиях достаточно большой, поэтому карьерные передвижения наиболее реальны, чем в других службах. Не менее важным для поваров и мойщиков посуды является баланс работы и отдыха, ведь их деятельность непроста в физическом плане (рабочий день проходит на ногах, большие объемы работы особенно в дни банкетов).

В настоящее время процесс закрытия вакансии производственного персонала становится непростым, как отмечают НR менеджеры гостинично-ресторанных предприятий. Повара или кондитеры с хорошим опытом, находящиеся в поиске работы, чаще всего ищут вакансию с заработной платой больше, чем на предыдущем месте. Или же желают в ближайшем будущем занять выше должность, что, к сожалению, не всегда готов обещать шеф-повар. В коллективе приоритет на повышение в основном принадлежит «старожилам», которые давно работают на производстве. В связи с данной проблемой, шефповара кухни и hr-менеджеры наиболее активно начинают сотрудничать с профильными учебными заведениями и с удовольствием принимают студентов на длительные стажировки, с дальнейшей возможностью трудоустройства.

Вузы, как правило, готовят специалиста широкого профиля, универсала, в то время как в компаниях среди менеджеров существует разделение по видам деятельности. То есть, нужны конкретные знания – конкретного направления, специфики отельной базы и др. [2] Данный способ взаимодействия с учебными заведениями зарекомендовал себя как успешный для комплектации качественного кадрового состава кухни.

Вторая часть персонала ресторанной службы — сотрудники зала и бара. В связи с большим количеством проводимых мероприятий на территории крупных гостиниц, зачастую требуются дополнительные единицы официантов. Данная категория сотрудников обслуживает банкеты, фуршеты и другие мероприятия, чаще всего как внештатный привлеченный персонал, помимо основного штата зала ресторана, обслуживающего гостей на завтраках и в течение дня по а-ля карт. Как следствие, гостиничное предприятие нередко сталкивается с дефицитом кадров в ресторанной службе, чаще всего в должности официантов.

На современном рынке труда непросто найти кандидата с необходимым опытом работы, требуемым в данной вакансии. Это связано с восприятием должности официанта как подработки, именно поэтому она пользуется популярностью в основном у студентов. В то же время, официанты и бармены, имеющие достаточно долгий опыт работы в своей должности, очень редко претендуют на повышение. Для них работа — это, в первую очередь, хороший заработок, с возможностью получать чаевые и выходить на дополнительные смены для подработки.

Что касается взаимодействия зала ресторана с производством — как и во многих заведениях общественного питания, конфликты между данными подразделениями имеют место быть. Не редки случаи, когда официант неточно передал заказ на кухню, или повар медленно готовил блюдо, и гости высказали

недовольство официанту, который их обслуживал. Из-за таких мелочей обычно и происходят стычки между сотрудниками. В определенной степени — это нормальный рабочий процесс, но руководство обязано сводить к минимуму такого рода инциденты, настраивая коллектив ресторана на командную работу.

В службу питания также входят банкетные менеджеры, которые занимаются продажей и организацией банкетных мероприятий гостиницы и ресторана. Данные сотрудники подчиняются непосредственно Директору F&B службы, но, в то же время, постоянно взаимодействуют с метрдотелями по всем операционным вопросам подготовки и проведения мероприятий. Качественная работа сотрудников зала ресторана зависит от согласованности действий с банкетными менеджерами.

Спецификой работы службы питания является необходимость тесного взаимодействия с другими службами гостиничного предприятия с целью достичь высокого уровня удовлетворенности клиент и естественно получить прибыль. [4] Коллектив ресторана находится в постоянной совместной работе со службой приема и размещения, так как обе службы направлены на прямое обслуживание гостей отеля. Одной из особенностей ресторана при гостинице является наличие услуги круглосуточного обслуживания в номерах, заключающейся в доставке напитков и блюд. Обязанностями персонала ресторанной службы является оформление заказа от службы приема и размещения или по телефону, предварительная сервировка специального столика на колесах или подноса, получение на кухне заказа, его доставка в номер и расчет с гостем.

Поэтому весьма важно наладить между данными службами четкость передачи информации и взаимовыручку. Здесь необходима работа руководителей служб – следует донести до сотрудников все условия по

взаимодействию, какие моменты сотрудникам можно согласовывать на своем уровне, а в каких случаях обратиться к ним за помощью в решении споров.

В связи с большим объемом мероприятий, которые проводятся непосредственно силами и мощностями ресторана, в контакт с сотрудниками данного отдела постоянно вступает менеджмент отеля. И здесь также важно наладить каналы передачи информации, ведь потеря даже незначительной мелочи из пожеланий заказчика ведет к негативному отзыву о проведенном мероприятии.

Если менеджмент «спускает» до линейного персонала поручения и задачи непонятно, нечетко, или даже с точки зрения их выполнения нереально, то в итоге возможны два негативных исхода: либо персонал не выполнит поручение, либо все перерастет в конфликт между службой и менеджментом. Как пример – в ресторанную службу банкетный менеджер передает информацию по одному из мероприятий за день до его начала. Кухне и официантам приходится в усиленном режиме проводить подготовку, теряя в итоге в качестве. Итог – недовольный, негативно настроенный персонал по отношению к менеджменту, конфликт между Руководителем ресторанной службы и банкетными менеджерами, плохо подготовленное мероприятие. Иногда такой негативный исход событий происходит из-за поверхностного представления менеджеров об операционных процессах подготовки мероприятий в ресторане. К сожалению, не всегда менеджеры отдела продаж вникают в детали, как пример, о необходимости заранее заказать продукты, сделать заготовки блюд на кухне, вызвать дополнительный состав официантов для обслуживания банкета. Похожие ситуации могут быть и на других участках взаимодействия персонала и менеджмента. В связи с этим hr-отделу рекомендуется организовывать дни необходимо стажировок менеджеров отделах, которыми В cИМ

взаимодействовать в работе. Очень важно, чтобы они знали процессы, происходящие в службах: подготовка к выполнению поставленных задач — взаимодействие с гостем — результат.

В гостинично-ресторанном сервисе требуется поддержание качества услуг на одинаково высоком уровне. А именно, гость должен на протяжении всего своего проживания в гостинице получать только высококлассное обслуживание, удовлетворяющее его пожеланиям. Это налагает жесткие требования на весь персонал гостиницы. Сложности с достижением постоянно высокого уровня гостиничных и ресторанных услуг могут быть связаны не только с низкой мотивацией самих работников, но и не налаженностью всей системы взаимодействия между работниками гостиницы [1]. Ресторанная служба, как одно из ключевых подразделений гостиницы, должна иметь слаженную командную работу как внутри своего штата, так и в работе с другими службами. Только работая как единый организм, понимая и поддерживая своих коллег, взаимодополняя навыками и неся коллективно ответственность, персонал ресторанной службы совместно с сотрудниками других подразделений гостиницы смогут успешно выполнять ключевую задачу предприятия — удовлетворять ожидания гостя, предоставляя безупречный сервис.

Библиографический список:

- 1. Авраменко Ю.С., Вергун Т.В., Управление персоналом в гостиничном предприятии // Региональные аспекты функционирования гостиничной индустрии. Материалы III всероссийского научно-практического семинара. 2015 г. с. 3-7
- 2. Кострюкова О.Н., Кущева Н.Б. Вызовы индустрии гостеприимства для профессионально-ориентированных программ подготовки кадров //

Вестник индустрии гостеприимства международный научный сборник. Санкт-Петербург, 2016. С. 7-12.

- 3. Миненкова B.B., Особенности функционирования предприятий общественного питания в гостиницах и туркомплексах. Географические исследования Краснодарского края. Сборник научных статей. $-2010\ \varepsilon.-\varepsilon.$ 224-231
- 4. Помазкова Е.И., Федорчук О.О, Особенности предоставления услуг питания в гостиничных комплексах // Инновации в социокультурном пространстве. Материалы IX международной научно-практической конференции. 2016 г. с. 177-183

УДК 379.85

Ушанова С.С. Производственный туризм в Новгородской области как инструмент развития региона

Industrial tourism in the Novgorod region as the tool of development of region

Ушанова Светлана Сергеевна,

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого г.Великий Новгород svet2015ok@yandex.ru

Ushanova Svetlana Sergeevna,

Yaroslav-the-Wise Novgorod State University Velikiy Novgorod

Аннотация. В данной статье рассматривается производственный туризм, в качестве инструмента социально-экономического развития Новгородской области. Проанализирована роль данного направления туризма для региона и возможности его развития.

Ключевые слова: производственный туризм; предприятие; туристические экскурсии.

Abstract. In this article discuss about industrial tourism, as the tool of social and economic development in the Novgorod region is considered. The role of the direction of tourism is given for region and possibility of its development is analysed.

Keywords: industrial tourism; the enterprise; tourist excursions.

В современном мире туризм вносит значительный вклад в общее экономическое развитие. За последнее десятилетие туризм на территории России укрепился как экономически значимая сфера деятельности, его роль в социально-экономическом развитии регионов стала значимой.

По данным Всемирного совета по путешествиям и туризму (ВСПП) доходы от туризма в России в настоящее время составляют 5,9% от всего ВВП, что составляет примерно \$106 млрд в год, — гораздо больше, чем дают автомобильная и химическая промышленность, составляющие, соответственно, 4,8% и 3,3% ВВП. [1]

Сейчас на территории России реализуется федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 гг.)», которая направлена на достижение стабильности и устойчивого развития

туризма. В рамках данной целевой программы на территории Новгородской области реализуется крупный инвестиционный проект — туристскорекреационный кластер «Старорусский», создание которого увеличит поток туристов более чем на 500 тысяч человек в год [2].

Великий Новгород является мировым туристическим центром, который ежегодно посещают более 1,5 млн. туристов [3]. Для увеличения данного показателя разрабатываются и применяются новые направления туризма. Одним из перспективных направлений туризма в настоящее время является производственный туризм.

Производственный туризм — это экскурсии по функционирующим производственным предприятиям. Такое нововведение на предприятии имеет множество плюсов как для туристов, так и для самих организаций. Туристы могут увидеть процесс производства каких-либо товаров и даже поучаствовать в самом процессе производства (мастер-классы), это привлечет интерес многих людей. Предприятия, в свою очередь, смогут увеличить продажи (как правило, на территории предприятия находится магазин, где можно приобрести продукцию предприятия), привлечь новых потенциальных покупателей (как за счет посетивших предприятие туристов, так и за счет рекламных), укрепиться среди других предприятий данной отрасли. Однако, несмотря на очевидные преимущества данного направления, производственный туризм в России пока слабо развит.

На территории Новгородской области свыше 400 организаций являются производственными и промышленными предприятиями, а практику производственного туризма применяют лишь единицы.

ОАО «Алкон», являющийся одним из старейших предприятий города, долгое время практикует экскурсии по предприятию. Экскурсии пользуются большой популярностью и приносят предприятию дополнительную прибыль.

АО «Новгородское аэрогеодезическое предприятие» успешно проводит для всех желающих экскурсии по предприятию уже более года. В экскурсионную программу входит знакомство с историей предприятия, производственным и управленческим процессом, посещение музея и магазина. В свою очередь предприятие «расширяет» свою клиентскую базу [4].

Туристические экскурсии на предприятия — эффективный маркетинговый инструмент по продвижению интересов региона. Если производственный туризм в Новгородской области будет активно развиваться, то за ее пределами области будут знать не только, как о древнейшем городе с великолепной архитектурой, но и как о регионе с мощным производственным потенциалом.

Если предприятия проводят экскурсии, значит они не бояться гласности и готовы продемонстрировать мастерство, технологии и качество. Тогда предприятия других регионов и стран будут готовы сотрудничать с новгородскими предприятиями, что будет способствовать социально-экономическому развитию области.

Библиографический список

- 1. Основы туризма: учебник / коллектив авторов ; под ред. Е.Л. Писаревского. 384 с. М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. 246.
- 2. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 2018 годы)» [Электронный ресурс] 2017 URL: http://base.garant.ru/55171986/ (Дата обращения: 14.04.2017)

- 3. Сетевое издание «53 новости» [Электронный ресурс] 2017 URL: https://53news.ru/novosti/24363-evgenij-rodionov-turizm-novgorodskoj-oblasti-razvivaetsya-ochen-aktivno.html (Дата обращения: 20.04.2017)
- 4. AO «Новгород АГП» [Электронный ресурс] 2017 URL: http://vnagp.ru/?p=3619 (Дата обращения: 16.04.2017)

СЕКЦИЯ 12. УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ

УДК 336.025

Бадалова А.З. Роль налогового контроля в системе государственного финансового контроля

The role of tax control in the system of state financial control

Бадалова Айсел Зурят кызы,

Студентка 4 курса

Школы экономики и менеджмента направления «Экономика» Дальневосточный Федеральный Университет

Badalova Aysel Zuryat kizi,

Fourth year student Schools of Economics and Management «Economics»
Far Eastern Federal University

Научный руководитель:

Петечел Татьяна Александровна Кандидат экономических наук, доц. кафедры финансов и кредита Дальневосточный Федеральный Университет Scientific adviser: Pethechel Tatiana Alexandrovna Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance and Credit Far Eastern Federal University

Аннотация: Во все времена налоговый контроль был и является важнейшим методом налогового администрирования, так как именно он обеспечивает своевременное и полное поступление налоговых доходов в бюджетную систему страны. В этой связи, вопросы, связанные с изучением налогового контроля в нашем государстве, определения его места в государственном финансовом контроле являются весьма актуальными. В статье приведены анализ показателей, характеризующих роль и место налогового контроля в системе государственного финансового контроля.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, налоговый контроль, объем финансовых поступлений, доходная часть, доля в доходной части, объем задолженности, своевременность и полнота уплаты.

Abstract: always, tax control has been and is the most important method of tax administration, since it ensures timely and full receipt of tax revenues in the country's budget system. In this regard, issues related to the study of tax control in our state, determining its place in the state financial control are very relevant. The article analyzes the indicators characterizing the role and place of tax control in the system of state financial control.

Keywords: state financial control, tax control, volume of financial receipts, revenue part, share in the revenue side, volume of debt, timeliness and completeness of payment.

На современном этапе уровень развития экономических отношений в направлении налогообложения, а также регулярные изменения налогового регулирования подразумевают собой проведение аналитической оценки происходящих правовых изменений, которые используются государством для реализации налоговой политики [5].

Налоговое администрирование и налоговый контроль — важнейшие направления государственного финансового управления. Данный вывод можно сделать, основываясь на данных статистической отчетности. представлены данные о доходной части консолидированного бюджета РФ в 2006-2015 гг. В среднем около 70% доходов консолидированного бюджета РФ обеспечиваются именно за счет налоговых поступлений, и доля налоговых поступлений с каждым годом увеличивается: в 2006 году доля налоговых поступлений составила 64% от суммарного дохода в консолидированный бюджет РФ, в 2010 году — 72%, в 2015 году — 78% [10].

Также, одним из итогов контрольной деятельности органов государственного финансового контроля является сумма выявленной перед бюджетом страны задолженности. На рис. 1 и таблице 1 приведены итоги контрольной деятельности в 2014-2015 гг. по государственному финансовому контролю таких важнейших органов исполнительной власти, как Счетная Палата РФ, ФНС России и ФТС России.



Рисунок 1. Задолженность перед бюджетной системой РФ, выявленная по итогам контрольной деятельности органов государственного финансового контроля Источник: [9,10,11].

Данный рисунок свидетельствует о том, что налоговый контроль является важнейшей контрольной деятельностью в системе государственного контроля, т.к. налоговые именно налоговые органы выявляют наибольшую сумму задолженности, подлежащую уплате в бюджет РФ. Так, сумма задолженности перед бюджетом Российской Федерации, выявленная налоговыми органами в 2015 году составила 1124,13 млрд рублей, что на 53% больше по сравнению с работой Счетной палаты РФ и более чем на 96% по сравнению с задолженностью, выявленной Федеральной таможенной службой РФ.

Таблина 1

Задолженность перед бюджетной системой РФ, выявленная по итогам контрольной деятельности органов государственного финансового контроля в 2014-2015 гг.

Показатель	Год		Темп
	2014	2015	прироста, %
Задолженность, выявленная ФНС	1138,81	1124,13	-1,29
России, млрд руб.			
Задолженность, выявленная ФТС	42,9	43,4	+1,17
России, млрд руб.			
Задолженность, выявленная Счетной	516,5	524,5	+1,55
палатой РФ, млрд руб.			

Источник: [9, 10, 11].

Данные таблицы позволяют сделать вывод о том, что задолженность, выявленная по итогам контрольной работы налоговых органов РФ в 2015 году, снизилась незначительно — на 1,29% по сравнению с 2014 годом. В целом снижение задолженности говорит об успешных мероприятиях контрольной деятельности. Что касается деятельности Счетной палаты РФ и ФТС России, то здесь наблюдается незначительный рост — 1,55% и 1,17% соответственно.

Наличие по задолженности, а именно недоимки по налогам и сборам, что влечет за собой начисление пеней и налоговых санкций, является негативными последствиями действий налогоплательщиков. А задачей налоговых органов является своевременное обнаружение нарушений налогового законодательства и осуществление мер по взысканию денежных средств в государственный бюджет. Увеличение данных показателей влечет за собой сокращение налоговых поступлений в доходную часть государственного бюджета. Рассмотрим динамику налоговой задолженности в бюджетную систему РФ с 2006 по 2016 гг.(рис.5) [8].

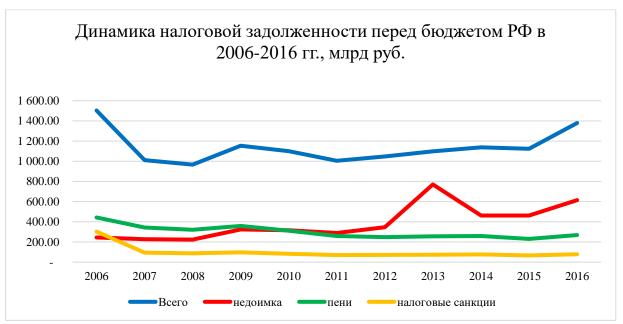


Рисунок 2. Динамика налоговой задолженности перед бюджетом Российской Федерации в 2006-2016 гг.

Источник: [11].

Как видно из данного рисунка, динамика налоговой задолженности в целом не однообразная. Снижение общей налоговой задолженности наблюдается в 2007 году (на 33% по сравнению с предыдущим годом), в 2008 году (на 4%), в 2010 году (на 4%), в 2011 году (на 8%) и в 2015 году (на 1%). Как и было сказано ранее, снижение налоговой задолженности при увеличении налоговых поступлений в бюджет является положительным результатом контрольной работы налоговых органов.

В 2011-2014 гг. наблюдается тенденция роста налоговой задолженности. Также в 2016 году наблюдается значительный рост налоговой задолженности: показатель составил 1379,7 млрд руб., что на 23% выше по сравнению с 2015 годом. Основной причиной роста задолженности являются доначисления по результатам контрольной работы, а также кризисные явления в экономике. Кроме того, увеличение задолженности — результат деятельности недобросовестных налогоплательщиков. В этой связи, разработка и внедрение в

практику налоговых органов новых процедур сокращения задолженности, в том числе посредством принудительного взыскания денежных средств у налоговых субъектов, не выполняющих свои обязанности, является необходимым [7].

На рис. 3 представлена структура совокупной налоговой задолженности в бюджетную систему РФ по состоянию на 1 января 2017 года.



Рисунок 3. Структура задолженности по налогам и сборам перед бюджетом Российской Федерации по состоянию на 01.01.2017

Источник: [11]

Анализ структуры задолженности по налогам и сборам позволяет сделать вывод, что выявленная задолженность около 60% взыскивается налоговыми органами, 12% судебными приставами. На задолженность, приостановленную по банкротству, приходится 23% от всей задолженности, а наименьший удельный вес – 1%, приходится на невозможную к взысканию задолженность.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод, что налоговый контроль занимает важнейшее место в общей системе государственного финансового контроля. Так, именно за счет него формируется основная доля

доходной части бюджета страны, и в наибольшей степени выявляются и взыскиваются денежные средства, не поступившие в бюджет своевременно и в полной мере.

Библиографический список:

- 1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) [Электронный ресурс] : принята всенародным голосованием 12.12.1993. Электрон. дан. Режим доступа : http://www.consultant.ru/do cument/cons_doc_LAW_28399.
- 2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : часть первая : от 30.11.1994 № 51-Ф3 : принят Гос. Думой 21.10.1994 : [ред. от 28.03.2017]. Электрон. дан. Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142.
- 3. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : часть вторая : от 26.01.1996 № 14-Ф3 : принят Гос. Думой 22.12.1995 : [ред. от 28.03.2017]. Электрон. дан. Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027.
- 4. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : часть первая : от 31.07.1998 № 146-ФЗ : принят Гос. Думой 16.07.1998 : [ред. от 28.12.2016]. Электрон. дан. Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671.
- 5. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для бакалавров по экономическим направлениям и специальностям / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под ред. Л. А. Чалдаевой. М. : Юрайт, 2015. 542 с.

- 6. Коршунова, М. В. Развитие системы налогового контроля в Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / М. В. Коршунова. М. : 2013. 26 с.
- 7. Адигамова, Ф. Ф. Налоговая задолженность и мероприятия налоговых органов по ее снижению / Ф. Ф. Адигамова, И. Н. Якупов // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 5-7. С. 14-18.
- 8. Егорова, Е. Н. Основные формы организации налогового контроля в России / Е. Н. Егорова, Д. А. Савин // Сервис в России и за рубежом. 2012. 9. № 7. С. 9-14.
- 10. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Режим доступа: http://minfin.ru/ru
- 11. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. Электрон. дан.– Режим доступа : https://www.nalog.ru
- 12. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Режим доступа : http://www.customs.ru
- 13. Счетная палата Российской Федерации : [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Режим доступа : http://www.ach.gov.ru

УДК 336.025

Бадалова А.З. Анализ эффективности новых форм налогового контроля в РФ

Analysis of the effectiveness of new forms of tax control in the Russian Federation

Бадалова Айсел Зурят кызы,

Студентка 4 курса

Школы экономики и менеджмента направления «Экономика» Дальневосточный Федеральный Университет

Badalova Aysel Zuryat kizi,

Fourth year student

Schools of Economics and Management «Economics»
Far Eastern Federal University

Научный руководитель:

Петечел Татьяна Александровна

Кандидат экономических наук, доц. кафедры финансов и кредита

Дальневосточный Федеральный Университет

Scientific adviser: Pethechel Tatiana Alexandrovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance and Credit

Far Eastern Federal University

Аннотация: На сегодняшний день существующая налоговая система разрабатывает различные формы налогового контроля в целях ведения оптимальной налоговой политики, сокращения государственной задолженности, а также в целом формирования эффективной системы налогового контроля. Именно результаты налогового контроля характеризуют уровень эффективности налогового администрирования. В статье рассмотрены новые формы налогового контроля, а также приведены первые результаты их введения.

Ключевые слова: налоговый контроль, совершенствование налогового контроля, новые формы налогового контроля, налоговый мониторинг, трансфертное ценообразование, взаимозависимые лица, электронный документооборот, Интернет-ресурсы.

Abstract: Today the existing tax system is developing various forms of tax control to maintain optimal tax policy, reduce government debt, and, in general, the formation of an effective tax control system. It is the results of tax control that characterize the level of effectiveness of tax administration. The article considers new forms of tax control, as well as the first results of their introduction.

Keywords: tax control, improvement of tax control, new forms of tax control, tax monitoring, transfer pricing, interdependent persons, electronic document management, Internet resources.

Разработка новых форм налогового контроля является довольно значимым направлением налоговой политики государства. К современным формам и

методам налогового контроля и администрирования можно отнести следующие виды деятельности налоговых органов:

- налоговый мониторинг;
- контроль трансфертного ценообразования.
- введение электронного документооборота;

Впервые в 2005 году налоговый мониторинг как метод взаимодействия с налогоплательщиками был введен налоговыми органами Нидерландов. В данном эксперименте учувствовали 20 крупнейших налогоплательщиков. Между налоговой службой и данными компаниями были заключены письменные соглашения, по которым компании регулярно сообщают налоговым органам о возникших вопросах в области налогообложения. На данные сообщения налоговая служба отвечает налогоплательщикам о возможных последствиях той или иной трактовки налогового законодательства. Результаты данного эксперимента были признаны успешными. Так, по данным 2012 года каждая четвертая организация заключила соглашения о налоговом мониторинге с налоговой службой Нидерландов. Новая для мировой практики форма налогового контроля как альтернатива налоговым проверкам применяется во многих странах мира [8].

Пункт 1 статьи 105.26 НК РФ определяет предмет налогового мониторинга: предметом налогового мониторинга являются правильность исчисления (удержания), полнота и своевременность уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов, обязанность по уплате (перечислению) которых в соответствии с НК РФ, возложена на налогоплательщика (плательщика сбора, плательщика страховых взносов, налогового агента) – организацию [4].

Впервые в практике ФНС России 25.12.2012 было подписано четыре соглашения о расширенном информационном взаимодействии – горизонтальном мониторинге между ФНС России и компаниями –крупнейшими налогоплательщиками: ОАО «Русгидро», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», ОАО «Мобильные ТелеСистемы» и Компанией «Эрнст энд Янг (СНГ) [9].

Федеральным законом от 04.11.2014 № 348-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации» в НК РФ введен раздел V.2. «Налоговый контроль в форме налогового мониторинга». налоговый мониторинг – это способ расширенного информационного взаимодействия, при котором организация предоставляет налоговому органу доступ в режиме реального времени к данным бухгалтерского и налогового учета, а взамен получает право, в случае наличия сомнений, запросить у налогового органа мотивированное мнение по вопросу налоговых последствий совершаемых сделок [10]. Еще одним важным моментом является то, что право на применение режима налогового мониторинга имеет ограниченный круг налогоплательщиков, соблюдающих следующие условия в соответствии с пунктом 3 статьи 105.26 НК РФ. Изучив эти условия, можно сделать вывод, что право на применение режима налогового мониторинга в основном имеют организации, попадающие под критерии крупнейших налогоплательщиков, установленные Приказом ФНС России от 16.05.2007 №ММВ-3-06/308@ «О внесении изменений в приказ МНС РФ от 16.04.2004 г. №САЭ-3–30/290@».

В 2016 году из поданных заявлений на участие в налоговом мониторинге было одобрено семь участников, а в 2017 году количество заявок существенно возросло, и решение о проведении налогового мониторинга принято уже в отношении 14 новых участников. С 2016 года ФНС России впервые использует налоговый мониторинг в качестве новой формы налогового администрирования.

В первый год проведения налогового мониторинга организации-участники получили возможность на практике опробовать режим расширенного информационного взаимодействия с налоговыми органами. Итогами подобного взаимодействия являются минимизация налоговых рисков и повышение уровня определенности у налогоплательщиков в отношении как совершенных операций, так и планируемых [15].

В 2017 году участниками налогового мониторинга являются следующие организации, осуществляющие деятельность в сфере:

- добычи нефти и производства нефтепродуктов (участники группы ПАО «Роснефть», ООО «Заполярнефть»);
 - добычи природного газа (участники группы «Новатэк»);
 - производства и торговли (ООО «Руссоль», ООО «Юнилевер Русь»);
- производства и передачи электрической энергии и тепловой энергии (ПАО «ИнтерРАО»);
- оказания услуг связи, вещания и телевидения (ПАО «Мегафон», ПАО «МТС»);
- осуществления финансовой деятельности (АО Банк «Национальный Клиринговый Центр», ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)» [15].

Данная форма налогового контроля имеет следующие преимущественные признаки:

- соответствует мировому опыту (США, Великобритания, Нидерланды и др.);
- позволит органам налоговой администрации более эффективно и качественно осуществлять контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и сборов;

- позволит повысить прогнозируемость поступлений налогов во все уровни бюджетной системы Российской Федерации;
- направлен на выявление пробелов в законодательстве о налогах и сборах;
- направлен на обеспечение стабильности и определенности в налоговой нагрузке налогоплательщика, что является одной из важных составляющих в повышении финансовой привлекательности страны на рынке мировых инвестиций [11].

Налоговый контроль трансфертного ценообразования также является новой формой налогового контроля. Снижение уровня налоговой нагрузки путем снижения цен при осуществлении сделок между связанными или контролируемыми лицами является довольно распространенным явлением. Среди способов занижения налоговой базы по налогам можно выделить следующие:

- регистрация одной из сторон сделки в юрисдикции с пониженным налогообложением;
 - использование «фирм-однодневок»;
 - получение убытков по данным налогового учета [12].

Трансфертное ценообразование — необходимый механизм, использующийся крупными организациями для оптимизации своей деятельности, в частности, по уровню налогового бремени.

Деятельность с использованием трансфертного ценообразования преимущественным образом осуществляется в следующих отраслях экономики: биотехнология, нефтегазовая промышленность, автомобилестроение, производство потребительских товаров, телекоммуникации, финансовые услуги, а также фармацевтическая промышленность.

Федеральным законом от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» существенно изменились принципы определения цены товаров. В соответствии с данным законом с 1 января 2012 года вступил в силу новый раздел НК РФ V.1 «Взаимозависимые лица. Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами», который регулирует вопросы трансфертного ценообразования и налогового контроля в указанной сфере [8].

Статьей 105.3 НК РФ установлено, что для целей налогообложения принимается цена, примененная сторонами сделки, пока не доказано, что она не соответствует рыночной цене (принцип презумпции цены). Сотрудники налоговых органов имеют право проверить цены в сделках на соответствие рыночному уровню по закрытому перечню контролируемых сделок, предусмотренные статьей 105.14 НК РФ.

Главой 14.3 Налогового кодекса РФ определены следующие методы для определения соответствия цен сделки рыночным в ходе рассматриваемой налоговой проверки:

- метод сопоставимых рыночных цен;
- метод цены последующей реализации;
- затратный метод;
- метод сопоставимой рентабельности;
- метод распределения прибыли.

Для целей налогообложения может быть использован любой (за некоторым исключением) из методов, который с учетом фактических обстоятельств и условий контролируемой сделки позволит наиболее обоснованно определить

соответствие цены сделки рыночным ценам. При этом метод сопоставимых рыночных цен признается приоритетным [4].

Таким образом, совершенствование отечественного налогового законодательства в отношении сделок взаимосвязанных лиц представляется первостепенным. Сложность решения вопросов, возникающих в ходе налогового регулирования трансфертного ценообразования, влечет за собой использование международного опыта и разумным является использование положений Руководства ОЭСР в отношении трансфертного ценообразования.

Повышение эффективности процедур налогового администрирования и налогового контроля ФНС России определяет в развитии взаимодействия с налогоплательщиками через электронный документооборот.

В 2002 году вступил в силу Федеральный закон от 10.01.2002 № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи», который и дал начало перехода ФНС России к электронному взаимодействию с налогоплательщиками, а именно была определена юридическая значимость документов в электронном формате, заверенных электронной цифровой подписью, переход к представлению налоговой и бухгалтерской отчетности в электронном формате по телекоммуникационным каналам связи (далее — ТКС). ТКС — это система представления налоговой и бухгалтерской отчетности в электронном виде.

В соответствии со статьей 80 НК РФ для определенных категорий налогоплательщиков предусмотрена обязанность представления финансовой отчетности в электронном формате (рис.1).

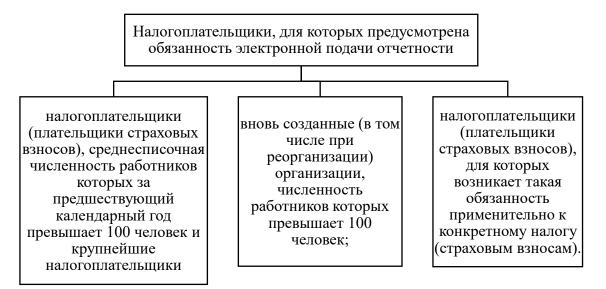


Рисунок 1. Налогоплательщики, для которых предусмотрена обязанность электронной подачи отчетности

Источник:[4].

В 2011 году ФНС России решило создать автоматизированную систему контроля, которая позволила бы повысить качество налогового администрирования налога на добавленную стоимость. В 2013 году была разработана программа «АСК НДС», с помощью которой проводился рискориентированный контроль за уплатой и возмещением НДС, позволивший сократить количество попыток незаконного возмещения НДС почти в два раза.

По данным статистической отчетности ФНС России НДС составляет более 17% от всей суммы налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ и является одним из бюджетообразующих налогов. Помимо этого, налог на добавленную стоимость всегда занимал первые позиции по уклонению от уплаты и количеству разработанных схем. Данный аспект и предполагает актуальность совершенствования налогового контроля по данному налогу [15].

С 1 января 2014 года плательщики НДС, а также налоговые агенты имеют обязанность представления в налоговые органы налоговую отчетность по НДС в

электронной форме по ТКС через оператора электронного документооборота. С 1 января 2015 года данная норма законодательства распространяется на налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения и являющихся налоговыми агентами по НДС, в случае выставления и (или) получения ими счетов-фактур при осуществлении предпринимательской деятельности в интересах другого лица на основе договоров поручения, комиссии или агентских договоров.

С 2015 года заработала принципиально новая программа «АСК НДС- 2», позволяющая проводить автоматизированный контроль налоговой отчетности по НДС. Основной принцип работы программы – принцип зеркальности. То есть, если компания заявляет вычет налога, значит ее контрагентом в бюджете должен быть сформирован источник.

Для введения в эксплуатацию программы «АСК НДС-2» налоговое законодательство РФ претерпело ряд изменений. Прежде всего, как было сказано ранее, это обязанность подачи налогоплательщиками декларации по НДС только в электронном виде. Без данного изменения функционирование программы было бы невозможным, так как в основе ее работы лежит проверка деклараций по НДС всех организаций, ведущих деятельность на территории РФ, что в силу количества деклараций возможно только с использованием автоматизированного контроля.

Во-вторых, была изменена форма декларации по НДС, которая утверждена Приказом ФНС России от 29.10.2014 N MMB-7-3/558@. Новая форма содержит 5 новых разделов: раздел 8 «Книга покупок», раздел 9 «Книга продаж», разделы 10 и 11, заполняемые на основе данных из журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур, раздел 12, заполняемый компаниями, которые освобождены от НДС.

АСК НДС-2 охватывает 100% налогоплательщиков: все полученные налоговыми органами декларации собираются в одну базу. Затем данные по каждой сделке проверяются в режиме онлайн путем сопоставления информации продавца и покупателя на выявление расхождений по существенным параметрам операции. Если они выявляются, система выставляет сторонам сделки объяснений требование предоставить пояснения. При получении установленный срок, которые удовлетворят налоговые органы, то получение вычета либо возмещение НДС будет разрешено. В противном случае, налогоплательщик обязан доплатить налог либо отказаться от его возмещения и подать уточненную декларацию, уплатить штрафы и пени. Кроме того, раскрутка «цепочки НДС» с нуля до последнего покупателя занимает теперь минуты, тогда как раньше инспекторы делали это вручную и затрачивали массу времени.

По данным рис. видно, что сумма поступлений по НДС в консолидированный бюджет РФ значительно увеличилась.

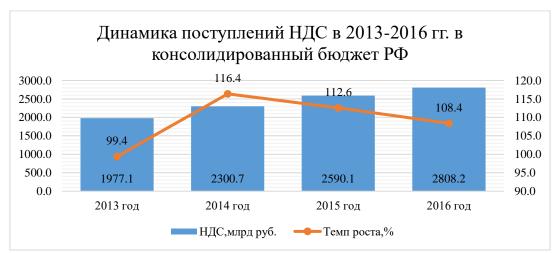


Рисунок 2. Динамика поступлений НДС в консолидированный бюджет РФ в 2013-2016 гг. Источник: [15].

Как видно из данного рисунка, динамика поступлений НДС в консолидированный бюджет РФ имеет тенденцию роста, с каждым годом

размеры данного налога, поступающие в бюджет, увеличиваются, а наибольшие темпы роста НДС зафиксированы по итогам 2014 и 2015 гг. Объем поступлений по налогу на добавленную стоимость в 2014 году на 16% больше по сравнению с 2013 годом. А в 2015 году сумма поступлений по данному налогу составила 2 590,1 млрд руб., что на 12,6% превышает показатель 2014 года. Таким образом, по словам экспертов и данным статистической отчетности, даже не смотря на высокие темпы инфляции, отмечается положительные эффекты от введения программного комплекса «АСК НДС-2».

В соответствии с Федеральным законом от 04.11.2014 № 347-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» с 5 декабря 2014 вступили в силу основные положения этого нормативного акта, которые дополнили НК РФ понятием «личный кабинет налогоплательщика». Личный кабинет налогоплательщика является информационным ресурсом, размещенным на портале ФНС России.

Изучение возможностей данного Интернет-ресурса позволило сделать вывод о том, что «Личный кабинет налогоплательщика является эффективным инструментом электронного взаимодействия налоговых органов налогоплательщиков. Так, данный Интернет-сервис предоставляет налогоплательщикам широкий спектр услуг в области получения информации о задолженности перед бюджетом, заполнения и отправке деклараций, получения разъяснений от налоговых органов, уплаты налогов, сборов, страховых взносов и т.д., что существенно ускоряет документооборот между налогоплательщиком и налоговыми органами, а также экономит временные ресурсы [15].

С 15 июля 2016 года вступил в силу Федеральный закон № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с

использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Данным законом предусмотрен поэтапный переход по всей стране на новую технологию применения ККТ [5].

Согласно новому закону, розничные продавцы обязаны применять онлайнкассы при расчетах с клиентами. Новые ККТ будут в онлайн-режиме уведомлять налоговые органы о всех сделках, произведенных налогоплательщиком. В этой системе наряду с бумажными формируются и электронные чеки, которые передаются покупателям в электронном формате [15].

По словам руководителя ФНС России, Михаила Мишустина, «с 1 февраля 2017 года бизнес начал применять новые кассы, и уже на сегодняшний день можно говорить о первых итогах нововведения:

- более 100 тыс. кассовых аппаратов работают в соответствии с новыми требованиями;
- в системе зафиксировано уже более 220 млн расчётов на сумму более 110 млрд рублей;
 - ежедневно в АСК ККТ регистрируется около 5 тыс. касс.» [15].

К 1 июля 2017 года на новый порядок применения ККТ должны перейти все владельцы кассовой техники. Налогоплательщики, использующие патентную систему налогообложения, ЕНВД, владельцы торговых автоматов и предприниматели, оказывающие услуги населению, перейдут на онлайн кассы с 1 июля 2018 года [6].

Таким образом, в настоящее время информационные технологии активно используются налоговыми органами для организации эффективного налогового контроля путем совершенствования процессов обработки данных, экономии рабочего времени, повышения эффективности процесса электронного документооборота. Данная форма налогового совершенствования имеет

повышенную востребованность среди налогоплательщиков и нуждается в дальнейшей модернизации, в виде организации документооборота в электронном виде по всем налогам, сборам и страховым взносам.

Библиографический список:

- 1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) [Электронный ресурс] : принята всенародным голосованием 12.12.1993. Электрон. дан. Режим доступа : http://www.consultant.ru/do cument/cons_doc_LAW_28399.
- 2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : часть первая : от 30.11.1994 № 51-Ф3 : принят Гос. Думой 21.10.1994 : [ред. от 28.03.2017]. Электрон. дан. Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142.
- 3. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : часть вторая : от 26.01.1996 № 14-Ф3 : принят Гос. Думой 22.12.1995 : [ред. от 28.03.2017]. Электрон. дан. Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027.
- 4. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : часть первая : от 31.07.1998 № 146-ФЗ : принят Гос. Думой 16.07.1998 : [ред. от 28.12.2016]. Электрон. дан. Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671.
- 5. О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 03.07.2016 № 290-ФЗ : принят Гос. Думой

- 14.06.2016 : [ред. от. 03.07.2016]. Электрон. дан. Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200743
- 6. О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 04.11.2014 № 348-ФЗ : принят Гос. Думой 24.10.2014. Электрон. дан. Режим доступа : http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LA W&n=170540&fl d=134&dst=1000000001,0&rnd=0.4847328870488643#0
- 7. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для бакалавров по экономическим направлениям и специальностям / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под ред. Л. А. Чалдаевой. М. : Юрайт, 2015. 542 с.
- 8. Курбатов, Т. Ю. Правовые формы и методы налогового контроля : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / Т. Ю. Курбатов. М., 2015. 232 с.
- 9. Климентьева, Н. М. Направления совершенствования современных форм налогового контроля, повышение их эффективности / Н. М. Климентьева // Молодой ученый. 2014. № 8. С. 495-497.
- 10. Устинова, Т. Е. Основные направления совершенствования процедур налогового контроля в условиях действующего законодательства [Электронный ресурс] / Т. Е. Устинова. Электрон. дан. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60969/df14e70da83293ae65 3dd4bfd5df8b2426c94917
- 11. Ильин, А. Ю. Расширение области применения норм Налогового кодекса Российской Федерации, регулирующих порядок осуществления налогового мониторинга как формы налогового контроля / А. Ю. Ильин, М. А. Моисеенко // Финансовое право. 2016. № 2. С. 26-34.

- 12. Бобошко, И. В. Результативность деятельности налоговых органов в области контроля трансфертного ценообразования / И. В. Бобошко // Инновационное развитие экономики. 2016. № 3-2 (33). С. 112-120.
- 13. Чухнина, Г. Я. Налоговый контроль в системе сдачи налоговой отчетности в электронном виде / Г. Я. Чухнина // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 3. С. 24-32.
- 14. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Режим доступа: http://minfin.ru/ru
- 15. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Режим доступа : https://www.nalog.ru

УДК 657

Кукс А.В. О некоторых современных проблемах СНС

About some of the current problems of the SNA

Кукс Анна Владимировна, студент экономического факультета, Санкт-Петербургский государственный университет Kuks Anna Vladimirovna, Student, Faculty of Economics, Saint Petersburg State University

Научный руководитель:

Дюкина Т.О., кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, учета и аудита Санкт-Петербургский государственный университет Scientific adviser: Dyukina T.O., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department of Statistics, Accounting and Auditing, Saint Petersburg State University

Аннотация: Статья посвящена отдельным актуальным проблемам системы национальных счетов. Акцентировано внимание на невозможности полного устранения проблем СНС в условиях современного хозяйственного устройства. Также в работе показано, что макроэкономические индикаторы по ряду причин содержат в себе неточности и их использование требует предварительного анализа методологии расчета.

Ключевые слова: СНС, национальное счетоводство, методология СНС, проблемы СНС, учет товаров и услуг, ВВП.

Abstract: Article is devoted to separate urgent problems of system of national accounts. The attention is focused on impossibility of full elimination of problems of a satellite navigation system in the conditions of the modern economic device. Also in work it is shown that macroeconomic indicators for a number of reasons comprise inaccuracies and their use demands the preliminary analysis of methodology of calculation.

Keywords: SNA, national accounting, the SNA methodology, problems of the SNA, accounting of goods and services, GDP.

Система национальных счетов возникла в развитых странах Запада более семидесяти лет назад. Несмотря на то, что общество издавна интересовали вопросы подведения итогов своей деятельности, серьёзным толчком к введению СНС послужила «великая депрессия» 1929-1933 гг. Именно тогда стало понятно, что рыночная экономика сама по себе не способна решать крупные социально-

экономические проблемы, соответственно, для достижения равновесного состояния необходимо государственное регулирование.

В соответствии с целью своего создания, система национальных счетов призвана давать полноценную характеристику результатов макроэкономической деятельности страны, необходимых для описания и анализа процессов, происходящих в её экономике. Хотя методология СНС постоянно совершенствуется, на сегодняшний день остаются проблемы, решение которых представляется сложной задачей для научного статистического сообщества. Эти проблемы необходимо знать и учитывать при работе с показателями СНС для проведения корректного анализа на их основе.

Одной из значимых проблем национального счетоводства является включение в национальный продукт товаров и услуг, не поступающих на рынок. В силу последнего у них не существует официально регистрируемой цены продажи. Однако стоимость этих товаров и услуг должна быть учтена в ВВП, следовательно, возникает необходимость в ее количественной оценке. С этой целью в СНС было введено понятие условно начисленной стоимости. В работе Н.Г. Мэнкью приводится пример её использования при оценке услуг в жилищной сфере [2, С.65-66]. Арендатор платит собственнику за предоставление жилья во временное пользование. Арендная плата включается в ВВП и как доход домовладельца, и как расходы арендатора. Но что делать с теми, кто живет в собственных домах? Ведь они, по сути, пользуются теми же услугами, что и съемщики жилья, но не платят арендной платы. Для учета услуг, которыми пользуются владельцы собственных домов, как раз и служит условно начисленная стоимость. В состав ВВП включается «арендная плата», которую домовладельцы «платят» сами себе. Естественно, в реальности они ничего не оплачивают. Оценивается размер арендной платы, которая выплачивалась ими в

случае, если бы они арендовали жилище, и полученная величина включается в ВВП. Эта арендная плата учитывается и как расходы, и как доходы владельцев дома.

Похожим образом осуществляется учет услуг, предоставляемых государством. Например, населению оказывают услуги полицейские, пожарные, депутаты и др. Определить стоимость таких услуг сложно, так как они не участвуют в рыночном обороте. В состав ВВП они включаются в сумме, соответствующей затратам на их оказание. Это означает, что в качестве оценки стоимости продукции этих государственных служащих используется их заработная плата.

Во многих ситуациях подобный учет в принципе необходим, но в действительности он не осуществляется. По аналогии с жилищной сферой логично было бы включать в ВВП условно начисленную стоимость аренды автомобилей, ювелирных изделий и других товаров длительного пользования, однако на практике этого не делается. Кроме того, часть товаров создается и потребляется дома и никогда не вовлекается в рыночный оборот. Например, приготовленная домохозяйствами пища не учитывается в ВВП. Следует отметить, что самой большой частью нерыночных благ, не включенных в объем ВВП, всегда была продукция натурального хозяйства, особенно в России, где сельский житель содержит себя в основном за счет собственного хозяйства.

Другой серьезной проблемой СНС является идентификация товаров или услуг [1, С.25-30], поскольку порой сложно отличить производство экономических благ от их потребления. На первый взгляд разница представляется очевидной, однако, на самом деле, это не так. Например, создает ли инспектор Государственной инспекции безопасности дорожного движения (ГИБДД) какую-то услугу для общества или, наоборот, его труд оплачивается за

счет перераспределения доходов тех, кто действительно производит продукцию? В случае, если услуга действительно создается, ее стоимость должна быть включена в национальный продукт. Вместе с тем, трудно сказать, возрастет ли богатство граждан с увеличением числа инспекторов, как это всегда бывает при росте национального продукта. Однозначного ответа здесь дать невозможно. Получается, что и конечный результат будет зависеть от определенных методологией критериев признания товара или услуги.

Одна из самых сложных проблем СНС – двойной счет. Она заключается в том, что не все циркулирующие на рынке товары являются конечными продуктами. Большинство из них являются промежуточным продуктом. Так, добывающая фирма поставляет на рынок железную руду, из которой в другой фирме производится сталь. В свою очередь, из стали завод штампует деталь, которая потом продается на завод по сборке легковых автомобилей. С одной стороны, для добывающей фирмы железная руда является готовой продукцией, которая поступает на рынок, поэтому должна быть включена в состав национального продукта. С другой стороны, следуя такой логике, конечным продуктом нужно признать и сталь, и деталь, и автомобиль. Тогда при продаже автомобиля железная руда будет учитываться в составе национального продукта уже четырежды, сталь - трижды, а деталь – дважды. Видно, что подобный учет искажает объем и структуру национального продукта. Ведь вклад того или иного товара в ВВП будет тем больше, чем длиннее цепочка производства конечного продукта, и чем чаще его (или содержащие его) изделия последовательно продавались на рынке.

С целью избежания двойного счета изготовленная продукция включается в ВВП не по рыночным ценам, а по добавленной стоимости, созданной в процессе производства. При ее расчете из цены вычитается стоимость товаров и

услуг, затраченных при создании данного продукта (промежуточное потребление). Например, стоимость детали для автомобиля будет включена за вычетом цены железной руды и стали; стали — за вычетом цены железной руды и т.д. Весь же произведенный национальный продукт примет форму суммы стоимостей, добавленных на каждой стадии производства. Его называют национальным продуктом, очищенным от двойного счета.

Расчет валового продукта по добавленной стоимости имеет определенные преимущества. Полученный таким образом ВВП более верно отражает некоторые параметры воспроизводственных процессов. Например, он точнее позволяет определить произведенный в данном периоде объем благ, но вместе с тем, этот показатель перестает отражать непосредственное количество товаров и услуг на рынке, поскольку в обороте они находятся по рыночным ценам, а не по добавленным стоимостям.

Выбор между очищенными и валовыми показателями национального продукта должен осуществляться в зависимости от целей экономического анализа. Так, если необходимо значение автомобильной оценить промышленности в экономике России, то целесообразно использовать очищенные показатели. Ведь именно они отражают вклад данной отрасли в национальное производство. Если же исследовательский интерес для нас представляет структура потребительского спроса, то правильнее рассчитывать больший значительно ПО размерам валовой продукт автомобильной промышленности. Ведь при покупке приходится платить полную цену автомобиля, а не только оплачивать работу по его сборке. Поэтому на практике целый ряд показателей системы национальных счетов всегда отличается друг от друга именно степенью очистки от двойного счета.

В действительности ВВП и объем конечной продукции и услуг искажается по сравнению с реальными данными еще и за счет теневой экономики. Поскольку производство ведется нелегально, учитывается не оно национальными статистическими органами. Однако трудовые ресурсы вовлечены, и население получает доход от такой неофициальной деятельности, следовательно, реальное благосостояние оказывается недооцененным. Можно было бы предположить, что отсутствие учета такого рода занятости вносит лишь небольшую погрешность. Однако в 90-е годы в России доля теневого сектора достигала 44% ВВП, а в отдельных отраслях и 90%. В таком случае игнорирование нелегального рынка сильно снижает итоговую оценку ВВП и не дает наглядного представления об общей сумме конечной продукции и особенно валовой прибыли и валовых доходов общества.

Таким образом, методология СНС даже последней версии (2008 г.) небезупречна: стоимость многих товаров и услуг вообще не учитывается, а порой и вовсе не может быть учтена, поскольку продукция либо обращается на теневом рынке, который не подвластен тщательному контролю национальных статистических служб, либо она вовсе не попадает на рынок, будучи потребленной внутри домашних хозяйств. В связи с этим, при анализе макроэкономических показателей следует обращать особое внимание на корректность их использования и соответствие поставленным целям исследования в каждом конкретном случае.

Библиографический список:

- 1. Макроэкономика. Теория и российская практика: учебник/ под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. 6-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2016. 680 с.
- 2. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ, 1994. 736 с.

- 3. Основы национального счетоводства (международный стандарт): Учебник / Под ред. Проф. Ю.Н. Иванова. М.: ИНФРА-М, 2005. 480 с.
- 4. Пономаренко А.Н. Система национальных счетов // Экономический журнал Высшей школы экономики. 1997. №1.С. 12-22
- 5. Система национальных счетов: учеб./ О.И. Образцова, О.В. Копейкина; Гос. ун-т Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. 460 с.
- 6. Социально-экономическая статистика. Алехина Л.Н., Дюкина Т.О., Зуга Е.И., Ковалев В.В., Колычева В.А., Попова И.Н., Смирнов С.А., Смирнова Н.А., Соболева Г.В., Шаныгин С.И. Санкт-Петербург, 2014.

УДК 336.62

Муравьева С.А., Красицкая А.В. Финансовая устойчивость организации в условиях кризиса

Financial stability of the organization in crisis conditions

Муравьева Светлана Александровна,

студентка четвертого курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства НГУЭУ, группа 3043H

Muraveva Svetlana Aleksandrovna,

The fourth-year student of the Faculty of Corporate Economics and Entrepreneurship of the National University of Economics and Management, Group 3043N

Красицкая Анна Владимировна,

студентка четвертого курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства НГУЭУ, группа 3043H

Krasitskaya Anna Vladimirovna,

The fourth-year student of the Faculty of Corporate Economics and Entrepreneurship of the National University of Economics and Management, Group 3043N

Аннотация: автор в статье определяет, что финансовая устойчивость отражает состояние финансовых ресурсов, при которым организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путём их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализацию товара (работ, услуг).

Ключевые слова: финансовая устойчивость, кризис.

Abstract: The author in the article determines that financial stability reflects the state of financial resources under which an organization, freely maneuvering with cash, is capable, through their effective use, of ensuring an uninterrupted process of production and sale of goods (works, services).

Keywords: Financial stability, crisis

Финансовая устойчивость отражает состояние финансовых ресурсов, при которым организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путём их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализацию товара (работ, услуг). Условием обеспечения финансовой устойчивости является достаточный объем продаж. Если выручка от реализации продукции (работ, услуг) не покрывает затраты и не обеспечивает получения необходимой для нормального функционирования прибыли, то финансовое состояние организации не может быть устойчивым.

В условиях кризиса актуальным для организации является обеспечение её финансовой устойчивости [1].

Кризис представляет собой угрозу финансовой устойчивости компании, но при этом он неизбежен и необходим для дальнейшего развития. Необходимо понимать важность проведения своевременных мер при возникновении кризисных явлений, действия компании должны быть заранее тщательно спланированы.

Финансовая устойчивость — это определение состояния счетов организации, гарантирующее его стабильную платежеспособность и кредитоспособность, то есть соблюдение условий финансового равновесия между собственными и заемными средствами.

Финансовое состояние организации считается устойчивым только при достаточности её собственного капитала, высоком уровне рентабельности и стабильных доходах. Для обеспечения финансовой устойчивости компании необходимо иметь гибкую структуру, а также организовать его движения так, чтобы для сохранения платежеспособности доходы всегда преобладали над расходами.

В период кризиса управление финансовой устойчивостью связано с изучением приемов и методов, позволяющих предотвратить банкротства. Предотвращение банкротства, его преодоление, устранение негативных последствий является задачей антикризисного финансового управления организации. Основная цель антикризисного управления заключается в восстановлении финансового равновесия компании и минимизация размеров снижения его рыночной стоимости, которые обусловлены возникновением кризиса в экономической сфере [2].

Основные задачи антикризисного управления:

- диагностика предкризисного финансового состояния организации;
- принятие мер по предупреждению кризиса;
- устранение неплатежеспособности организации;
- минимизация негативных последствий кризиса.

На финансовую устойчивость организации оказывает влияние внутренние и внешние факторы.

Внутренние факторы – это факторы, которые находятся под влиянием фирмы. Эффективное управление этими факторами обеспечивает финансовую устойчивость деятельности компании [3]. Для этого необходимо:

- реализовать эффективные пути расширения объемов активов;
- поддерживать эффективность использования внеоборотных активов;
- -оптимизировать состав и структуру текущих активов, рационализировать их оборот;
 - обеспечить самофинансирование за счет прибыли.

Внешние факторы представляют внешнюю среду, колебания в которых могут резко изменить финансовое состояние организации и возможно привести к её банкротству. Для обеспечения финансовой устойчивости организации необходимо приспособится к данным факторам.

В условиях кризиса залогом положительного функционирования организации является его финансовая устойчивость.

При обострении кризиса в экономике организации необходимо:

- как можно скорее обнаружить «слабые место» и степень влияния внутренних и внешних факторов;
 - устранить неплатежеспособность;
 - восстановить финансовую стабильность;
 - изменить финансовую стратегию компании для дальнейшего ускорения

экономического роста;

- мотивировать работников;
- использовать кредиторскую задолженность.

Таким образом, факторами, которые обеспечивают финансовую устойчивость организации, являются внутренний потенциал, направленный на целей достижение экономического развития компании, внешние экономические условия, влияющие на производственные мощности финансового – экономического потенциала любого субъекта экономики [3].

Чтобы вовремя выявить недостатки своей работы и принять меры по их ликвидации необходимо проводить анализ своей деятельности в динамики за несколько лет. Это способствует осуществлению эффективной деятельности любой кампании.

Анализ финансовой устойчивости позволяет определить на сколько грамотно в компании, за определенный период времени, распоряжались финансовыми ресурсами в процессе их формирования, распределения и использования. Такой анализ определяет платежеспособность организации, то есть, может ли он расплачиваться по своим обязательствам в определенный момент времени, отражает необходимую информацию для инвесторов о ликвидности активов, а также позволяет определит тип развития организации в соответствии со структурой и динамики изменения показателей.

Выделяю два основных типа экономического развития организации: интенсивные и экстенсивные, так же существует смешанный тип.

Экстенсивный тип развития представляет собой экономический рост, достигнутый путем наращивания массы используемых факторов производства, т.е. за счет количественного увеличения объема применяемых ресурсов при сохранении неизменной технической базы производства.

Интенсивный тип развития имеет место тогда, когда экономический рост базируется на применении в процессе производства более совершенных факторов производства, а также более напряженного использования имеющегося производственного потенциала и других ресурсов[3].

Основойдля оценки деятельности и принятия управленческих решений организации является показатели финансовой устойчивости[4].

Обеспечение финансовой устойчивости является гласной задачей и условием успешного внутреннего и внешнего взаимодействия организации, так как для получения государственного финансирования или коммерческого кредитования необходима оценка финансового — экономического состояния организации.

Библиографический список:

- 1. Баскаева О.А., Деникаева Р.Н.Управление финансовой устойчивости предприятия в условиях финансового кризиса//Экономика и управление: проблемы, решения. 2016.№ 1. С. 178-180.
- 2. Голованова П.В.Антикризисное управление финансово экономической устойчивостьюпромышленного предприятия//Эффективное антикризисное управление. 2013. № 4. С. 60-65.
- 3. Киселева А.В. Оценка состояния организации в целях оптимизации налогообложения//Научные записки НГУЭУ. 2006. С. 37-40.
- 4. Третьякова О.В., Киселева А.В. Факторы воздействия на общественное здоровье как элемент системы оценки эффективности здравоохранения//Мы продолжаем традиции российской статистики. 2015. С. 53-54.

СЕКЦИЯ 13. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 339

Мишина В., Чехлова Т. Еврорегионы как форма социальноэкономической трансграничной интеграции

Euroregions as a form of socio-economic cross-border integration

Мишина Виктория,

Брянский государственный инженерно-технологический университет Mishina Victoria,

Bryansk state engineering-technological University

Чехлова Тамара,

Брянский государственный инженерно-технологический университет Cechlova Tamara,

Bryansk state engineering-technological University

Аннотация: В статье авторы исследуют вопросы социально-экономической интеграции в виде еврорегионов. Еврорегионы представляют собой группы регионов стран Евросоюза и/или граничащих с Евросоюзом стран, заключивших между собой соглашение о сотрудничестве.

Ключевые слова: еврорегионы, трнасграничная интеграция

Abstract: In the article authors exploreses the issue of socio-economic integration in the form of Euroregions. Euroregions are groups of regions of the EU countries and / or the countries bordering the European Union, which concluded an agreement on cooperation.

Keywords: Euroregions, cross-border integration

Глобализация, формируя общие «правила игры» для всех участников мировой экономики, не может обеспечить им одинаковые возможности. Комуто достаются крупнейшие месторождения газа и нефти, кому-то крупные корпорации и банки, прочим же не доводится удовлетворяться похожими достижениями. Увеличиваются регионализация и поляризация. Страны объединяются в союзы, наиболее удачный - Европейский союз, образовываются еврорегионы - объединения регионов.

Еврорегионы представляют собой группы регионов стран Евросоюза и/или граничащих с Евросоюзом стран, заключивших между собой соглашение о сотрудничестве. Предметом сотрудничества являются сферы деятельности, находящиеся в компетенции административно- территориальных единиц и муниципальных образований [1].

Основание еврорегиона дозволяет его участникам вырабатывать приграничную торговлю, создавать совместные экономические структуры, реализовывать программы и проекты в разнообразных областях, например, в экологии, культуре, туризме и других. В пределах еврорегиона почти устраняются барьеры для передвижения рабочей силы и таможенные препятствия [2].

Имеются такие направления деятельности еврорегионов, как: экономика, социальная сфера и культура, транспорт, связь, образование, туризм, здравоохранение и защита окружающей среды. Кроме этого, постановляются вопросы обустройства совместной границы, миграции населения приграничных территорий, сотрудничества правоохранительных органов, взаимодействия в чрезвычайных обстоятельствах.

Первые еврорегионы были основаны вдоль «позвоночного столба» от Нидерландов. Именно еврорегионы наиболее TYT стали результативной формой трансграничного сотрудничества. На государственных границах Бельгии, Германии, Люксембурга, Швеции и Италии образовались экономические «полюса роста» Лимбурга, Саара, Эльзаса, Лотарингии и других исторических зон. На территории этих еврорегионов размещены столица Европейского Союза — Страсбург и Маастрихт, где были заложены начала современной интеграции. 3a последние годы сформированы еврорегионов на границах стран ЕС и стран Центральной и Восточной Европы, но всё же они пока не стали результативной формой трансграничного сотрудничества.

Вероятны следующие способы образования Евросоюзов:

- 1) в границах Евросоюза, например, австрийско- чешский еврорегион «Реция Нова»;
- 2) между государствами, входящими и не входящими в Евросоюз, например, шведско-норвежский еврорегион АРКО;
- 3) за границами Евросоюза, например, еврорегионы «Донбасс», «Ярославна», «Балтика», «Слобожанщина», «Карелия», «Неман», «Псков-Ливония».

Фактически, в последних двух случаях, основание еврорегионов приводи т к расширению интеграционной концепции Европейского союза за счёт втягив ания в кооперацию новых территорий [3].

Можно выделить основные признаки еврорегиона [4].

- трансграничное объединение нескольких районов приграничных территорий;
- в еврорегионах регулированием и льготами распоряжаются региональные и местные власти;
 - принцип субсидиарности;
- наличие сухопутной или водной государственной границы между сотрудничающими регионами или местными властями;
- еврорегион обязан быть расположен в пространстве, охваченном границами Европы;
- составными частями еврорегиона являются регионы и/или местные сообщества, показанные, в первую очередь, властями соответствующего уровня, полномочными заключать соглашения о сотрудничестве.

- тяга участников к «общему благу».
- В Европе имеется несколько «векторов» развития трансграничного сотрудничества [4]:
- 1) «Североевропейский». Через несколько лет после основания EUREGIO на германо-голландской границе стали возникать регионы в Северных странах В 1960–1970-х годах там появилось восемь «скандинавских еврорегионов».
- 2) «Западноевропейский». Дальнейшее формирование трансграничного сотрудничества было соединено со странами, находящимися южнее Германии: Франция, Италия, Австрия, где образовалась третья зона сотрудничества.
- 3) «Южноевропейский». Третий вектор устремлен на юго-запад, где сотрудничество сосредоточено на восточной и западной границах Испании с Францией и Португалией. Первые южные трансграничные регионы также оказываются в разряд рабочих сообществ.
- 4) «Центральноевропейский». Сотрудничество в четвертой зоне, изначально направленное на границе Германии, Чехии и Польши, постепенно передвинулось на внутренние границы стран Центральной Европы.
- 5) «Восточноевропейский». Пятая зона сотрудничества охватывает в себе несколько стран, большинство из которых граничит с Российской Федерацией: страны Балтии, Беларусь, Молдова, Украина. [5]

Российские территории в настоящее время входят в целый ряд еврорегинальных оснований. В настоящее время на границе РФ и ЕС функционирует восемь еврорегионов. Среди них: еврорегион «Карелия», Центр трансграничного сотрудничества Чудского озера., еврорегион «Псков—Ливония», «Неман», «Шешупе», «Сауле», «Балтика» и т.д [4]. Наиболее

деятельным участником трансграничных союзов является российский эксклав Калининградская область [2].

Опираясь на европейский опыт, Россия применяет еврорегионы как механизм смягчения социально-экономических дифференциаций в уровне развития смежных регионов, решения проблем в сфере занятости, экологии, производственной сфере, разрешения языков и культурных противоречий [4].

В 1997 году был основан еврорегион «Неман», в который вошли пять районов Калининградской области, Гродненская область Белоруссии, Подлясское воеводство Польши, Вильнюсский, Алитусский и Марьямпольский поветы Литвы [2].

1998 «Балтика» был образован Еврорегион В году В составе Калининградской области (Россия), ленов Крунуберг, Кальмар и Блеки нге (Швеция), коммуну Борнхольм (Дания), Поморского и Варминско-Мазурского воеводств (Польша), Клайпедского округа (Литва) так называемого «Региона планирования побережья Балтийского моря» (Латвия). Среди целей образования еврорегиона — вырабатывание инвестиционной активности и усовершенствование качества жизни населения [2].

В феврале 2000 года организован еврорегион «Карелия» в составе Респуб Карелия (Россия) ЛИКИ И регионального союза коммун — Северная Похъянмаа, Кайнуу и Северная Карелия (Финляндия). В рамках предоставленного проекта формируются благоприятные ситуации для торговых вырабатывания хозяйства взаимосвязей, лесного И приграничной инфраструктуры, основания совместных предприятий [2].

Еврорегион «Днепр» сформирован в 2003 году в составе Брянской области (Россия), Гомельской области (Белоруссия) и Черниговской области (Украина). Среди назначений деятельности — снабжение обгоняющего

инновационного вырабатывания трёх соседних областей за счёт осуществления совместных инвестиционно-инновационных проектов, углубления производственной кооперации, создания совместных предприятий и производств [2].

В 2003 образован еврорегион «Слобожанщина» в составе Белгородской области России и Харьковской области Украины [2].

29 октября 2010 года было подписано соглашение о формировании еврорегиона «Донбасс» в составе Ростовской области (Россия) и Луганской области (Украина). В будующем планируется присоединение к еврорегиону Донецкой области. Среди целей основания еврорегиона — вырабатывание транспортной сети, углубление научного и культурного сотрудничества, охрана окружающей среды [2].

Таким образом, еврорегионы - это группы регионов, заключивших между собой соглашение о сотрудничестве, предметом которого являются сферы деятельности, которые находятся в компетенции административно-территориальных единиц и муниципальных образований, по следующим направлениям деятельности: экономика, социальная сфера и культура, транспорт, связь, образование, туризм, здравоохранение и защита окружающей среды и др.

Еврорегионы могут формироваться в пределах ЕС (австрийско- чешский «Реция Нова»), между государствами, входящими и не входящими в ЕС (шведско-норвежский еврорегион АРКО), за пределами ЕС («Донбасс», «Днепр»).

В настоящее время на границе РФ и ЕС действует восемь еврорегионов. Среди них: еврорегион «Карелия», еврорегион «Псков–Ливония», «Неман», и т.д Наиболее деятельным участником трансграничных союзов проявляется российский эксклав - Калининградская область.

Библиографический список:

1. «Еврорегионы — новый формат взаимодействия» Геннадий Федоров, Валентин Корнеевец

http://www.intelros.ru/pdf/cosmopolis_02_2008/07.pdf

- 2. Википедия https://ru.wikipedia.org
- 3. Caйт 2Академик» http://dic.academic.ru/
- 4. Журнал «Экономика государство и общество» / Еврорегионы как инструмент региональной экономики http://ego.uapa.ru/ru/issue/2014/02/08/
- 5. Яровой Г., Белокурова Е. Европейский Союз для регионов: что можно и нужно знать российским регионам о ЕС. СПб.: Норма, 2012
- 6. Региональная экономика и управление социально-экономическим развитием территории: Учебное пособие. / Азаренко Н.Ю., Ковалевский В.В., Михеенко О.В. Брянск: БГИТУ, 2017. 250 с.
- 7. Региональная экономика: технологии повышения деловой активности (комплексный анализ) / В.В. Ковалевский, Т.И. Себекина, Н.Ю. Азаренко, Е.В. Шварова, Т.Е. Родина, О.В. Михеенко, С.Е. Родина, В.Н. Косьянова, Е.Н. Ботина, Т.Э. Сергутина: Коллективная монография. Брянск: БГИТУ, 2017. 189 с.

СЕКЦИЯ 14. ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

УДК 336

Останина Е.И. Рентабельность коммерческих банков в современных условиях экономического кризиса

The profitability of commercial banks in modern conditions of economic crisis

Останина Елена Игоревна, магистрант 2 курса, Экономический факультет, кафедра конкурентного права и антимонопольного регулирования Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный экономический университет»

Ostanina Elena Igorevna,

the 2-year student
Economic faculty, Department of competition law and antitrust regulation
Federal state budgetary educational
institution of higher education
"The Ural state economic University"

Аннотация: В условиях экономической нестабильности задача коммерческих банков – удержание рентабельности. Среди крупных кредитных организаций особо выделяется ПАО Сбербанк, который занимает первое место по активам и собственному капиталу.

Ключевые слова: рентабельность, коммерческий банк, кризис

Abstract: In the conditions of economic instability the problem of commercial banks – hold profitability. Among large credit institutions highlights Sberbank, which ranks first in terms of assets and equity.

Keywords: profitability, commercial bank, crisis

Многие компании в условиях экономического кризиса столкнулись с рядом проблем, в частности со снижением объемов продаж, рентабельности, сокращением отсрочек платежей, ростом дебиторской задолженности. Банковский сектор также вошел в период масштабной перестройки. Банкам предстоит адаптировать бизнес модели под новые «правила игры»: сужение возможностей экстенсивного роста, ухудшение качества активов, системный дефицит ликвидности и усиление регулятивного надзора.

В условия жесткой конкуренции, а также в период экономического кризиса, показатель рентабельности становится фактором определяющим успех или поражение банка, его надежность и стабильность на рынке. Для того чтобы оценить эффективность деятельности банка, используют различные показатели, в частности рентабельность активов и рентабельность капитала.

Рентабельность капитала банка отражает эффективность использования банковских средств [1, с. 463]. Иногда этот показатель обозначается аббревиатурой ROE (return on equity). Для того чтобы понять, что это значит на практике, обратимся к примеру.

ROE рассчитывается по формуле ОБЩАЯ ПРИБЫЛЬ БАНКА/КАПИТАЛ х 100%. Таким образом, если годовая прибыль банка составляет 320 тысяч рублей, то рентабельность капитала этого банка составит 20%.

Эти расчеты помогают увидеть действительную эффективность привлечения и размещения ресурсов, которые поступают в распоряжение банка. Очень низкие показатели говорят о том, что клиентская база банка недостаточно велика, либо инвестиционная политика банка достаточно консервативна.

Как известно, чистая прибыль банка рассчитывается по формуле «ДОХОДЫ минус РАСХОДЫ», при этом доходы должны покрывать административно-управленческие и операционные затраты.

Таким образом, формируется прибыль, за счет которой увеличивается собственный капитал банка, а также создается резерв, идущий на уплату налогов и дивидендов. Оптимизация структуры расходов и доходов напрямую влияет на прибыль банка. На прибыль также влияют и объемы средств, вложенных в доходные активы, наличие свободных денежных средств и объем выполняемых операций.

Отношение прибыли банка к активам отражает коэффициент рентабельности данных активов. Этот коэффициент в свою очередь определяет отношение прибыли к приносящим доход активам. Таким образом, коэффициент капитала банка показывает отношение прибыли к уставному капиталу банка.

Рассмотрим топ-10 банков по показателям активов и капиталу, таким образом, оценив влияние кризиса на рынок коммерческих банков [2].

В таблице 1 представлен рэнкинг активов за декабрь 2015 и результаты активов на декабрь 2014. Исходя из данных, мы видим, что за год самый высокий прирост активов показал ПАО Банк "ФК Открытие", он составил 1 329984,2 млн. руб. Второе место занял Банк НКЦ (АО), увеличив показатель активов на 22,67 %. Такие высокие результаты указывают на эффективное использование активов банка, но в то же время может отражать высокую рискованность операций.

Таблица 1 Рэнкинг банков по показателю активов

Мест о на 01.12. 2015	Регистр ационн ый номер	Наименование банка	Активы на 01.12.2015, млн. руб.	Активы на 01.12.2014, млн. руб.	Активы - темп прироста за 01.12.2014 - 01.12.2015 (%)
1	1481	ПАО Сбербанк	22 317 240,2	20 259 177,1	10,16
2	1000	Банк ВТБ (ПАО)	8 851 353,2	7 782 245,1	13,74
3	354	Банк ГПБ (АО)	4 902 042,0	4 516 864,1	8,53
4	2209	ПАО Банк "ФК Открытие"	2 840 495,4	1 510 508,2	88,05
5	1623	ВТБ 24 (ПАО)	2 820 302,5	2 742 955,7	2,82
6	3349	АО "Россельхозбанк"	2 542 412,0	2 110 283,2	20,48
7	1326	АО "АЛЬФА-БАНК"	2 118 492,4	2 090 239,1	1,35
8	2748	ОАО "Банк Москвы"	1 761 553,2	2 446 639,5	-28,00
9	3466	Банк НКЦ (АО)	1 397 808,1	1 139 482,4	22,67
10	1	АО ЮниКредит Банк	1 308 133,0	1 192 901,4	9,66

ОАО "Банк Москвы" показал самый худший результат, его прирост оказался в минусе. Низкое значение коэффициента может быть результатом

консервативной кредитной политики или чрезмерных операционных расходов банка.

Таблица 2 Рэнкинг банков по показателю капитала

Место на 01.12. 2015	Регист рацио нный номер	Наименование банка	Собственный капитал на 01.12.2015, млн. руб.	Собственный капитал на 01.12.2014, млн. руб.	Собственный капитал - темп прироста за 01.12.2014 - 01.12.2015 (%)
1	1481	ПАО Сбербанк	2 639 856,2	2 265 729,2	16,51
2	1000	Банк ВТБ (ПАО)	1 041 317,9	718 154,7	45,00
3	354	Банк ГПБ (АО)	637 439,0	494 961,1	28,79
4	2209	ПАО Банк "ФК Открытие"	215 265,0	150 388,4	43,14
5	1623	ВТБ 24 (ПАО)	264 044,9	256 750,2	2,84
6	3349	АО "Россельхозбанк"	428 531,8	280 168,2	52,96
7	1326	АО "АЛЬФА- БАНК"	274 143,6	258 615,3	6,00
8	2748	ОАО "Банк Москвы"	168 844,8	198 953,3	-15,13
9	3466	Банк НКЦ (АО)	51 919,0	36 714,4	41,41
10	1	АО ЮниКредит Банк	169 610,5	135 255,4	25,40

В топ-5 по темпам прироста капитала вошли АО "Россельхозбанк" (52,96 %), Банк ВТБ (ПАО) (45,00 %), ПАО Банк "ФК Открытие" (43,14 %), Банк НКЦ (АО) (41,41 %), Банк ГПБ (АО) (28,79 %).

Основываясь на приведенных данных, можно сказать, что первое место по активам и собственному капиталу занимает ПАО Сбербанк. Общий прирост показателей, по сравнению, например с ПАО Банк "ФК Открытие", оказывается на уровне среднего, но рассматривая его в денежном эквиваленте, сразу видно, кто лидер среди банков.

Показатели активов и капитала являются основополагающими в системе финансовых коэффициентов рентабельности банка. При этом высокая прибыль сопряжена традиционно с большим риском, в связи с этим крайне важно помнить и одновременно принимать во внимание степень защиты банка от риска.

Библиографический список:

- 1. Банковское дело: учебник/под ред. Г.Н. Белоглазовой, А.П. Кроливецкой 5-е изд., перераб. и доп. М. Финансы и статистика, 2007.- 592 с.
- 2. Электронный ресурс: сайт «Эксперт PA» www.raexpert.ru/ratings/bank/monthly/Dec2015/

СЕКЦИЯ 15. ЭКОНОМИКА И ПРАВО

УДК 34

Бабич Т.А. Особенности межгосударственного сотрудничества таможенных органов России в рамках ЕАЭС

Features of international cooperation of customs bodies of Russia in the framework of the EAEU

Бабич Татьяна Александровна, Студент, Южно-Уральский государственный университет

Babich Tatyana Aleksandrovna, Student, South Ural State University

Аннотация. Данная статья посвящена таможенным органам России, которые связаны сотрудничеством со странами Евразийского Экономического Союза. Рассматриваются создание и положение дел, а также возможности развития таможенного сотрудничества стран – членов ЕАЭС.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, Таможенный Кодекс, таможенное сотрудничество.

Abstract: This article deals with Russian customs authorities, which are connected with the cooperation of the Eurasian Economic Union. We consider the creation and the state of affairs and prospects of development of customs cooperation between the countries - members of the EAEC.

Keywords: Eurasian Economic Union Customs Code, customs cooperation.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) был образован Договором о Евразийской экономическом союзе, который был подписан в городе Астана(Республика Казахстан) 29 мая 2014 года, и вступил в силу 1 января 2015 года. Участниками данного союза являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация.

В основу ЕАЭС было заложено Таможенное объединение Республики Беларусь, Республики Казахстан и РФ, а также Единого экономического пространства (ЕЭП), которые начали свое функционирование с 2010 и с 2012 годов.

Это послужило углублению интеграции между экономиками странчленов. В договоре указано, что главными целями ЕАЭС считаются формирование условий, которые послужат наибольшему развитию экономик стран-членов в пользу улучшения жизненного уровня населения данных стран, а также к формированию единого рынка товаров, услуг, трудовых ресурсов в рамках Союза, объединение и увеличение конкурентоспособности государственных экономик в условиях глобальной экономики.

Руководители стран-членов ЕАЭС многократно сообщали о потребности наибольшей либерализации обстоятельств финансовой работы в объединении, и ЕЭК вместе с государствами «пятерки» постепенно осуществляют поставленную перед ними задачу.

На данный период времени интеграционным направлением, в каком государствам-членам ЕАЭС вышло достигнуть значительного прогресса, считается область таможенного партнерства. И это не удивительно, так как уже на протяжении длительного времени осуществляется торговля через общую границу, это и послужило созданию единого механизма таможенного регулирования, для которого и был призван стать новый Таможенный кодекс ЕАЭС. На данный момент времени регулируется Кодексом от 2009 года.

В конце 2016 года в Санкт-Петербурге была предпринята попытка главчленов ЕАЭС принять новый вариант Таможенного кодекса, который разрабатывался и согласовывался около трех лет. Он должен внести существенные изменения в жизнь таможенных органов и предприятий, которые заняты во внешнеэкономической деятельности. Предполагалось, что он будет функционировать с 1 января, но в связи с обстоятельствами он начнет действовать с 1 июля 2017 года. Но еще и с условием того, что ТК подпишет Беларусь, которая уклонилась от этого на последнем заседании Высшего Евразийского экономического совета. При разработке проекта ТК была применена существующая мировая практика таможенного регулирования. Было разработано около 40 инструментов таможенного администрирования и упрощение операций торговли. К ним можно отнести стандарты, рекомендации, компендиумы, глоссарии. Также было уделено должное внимание таким инструментам как система управления рисками, посттаможенный аудит.

Участники ЕАЭС непосредственно занимаются внедрением современных таможенных стандартов и технологий в законодательство союза. Активно ими проводится политика в создании комплексных правовых инструментов, которые направлены на создание успешной системы регулирования внешнеэкономической деятельности, упрощение таможенных формальностей путем внедрения передовых информационных технологий.

Определены непосредственные взаимосвязи между территориальными таможенными органами РФ, Республики Казахстан и Республики Беларусь. Главным партнером России по ЕАЭС является Республика Казахстан, с которой проводится огромный товарооборот через таможенную границу. С Республикой Беларусь отношения более натянуты из-за нефтегазового конфликта.

ФТС РФ способствовала таможенным службам Республики Армении и Кыргызской Республики в процессе их присоединения к союзу.

Сотрудничество с таможенными органами зарубежных стран имеет свою эффективность. Сведения, получаемые из-за рубежа, дают возможность благополучно завершать дела о нарушениях таможенных правил, обнаруживать и прекращать таможенные правонарушения.

2017—2018 года станут весьма значимыми для Евразийского экономического союза.

В нем не без помощи «цивилизованного мира» накопились противоречия. Но евразийская интеграция жизнеспособна и имеет большой потенциал.

Библиографический список:

- 1. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. // Доступ из справочно-правовой системы "Консультант-плюс".
- 2. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28 мая 2003 г. N 61-Ф3 (ТК РФ) // Доступ из справочно-правовой системы "Консультант-плюс".
- 3. Федеральный закон "О международных договорах Российской Федерации" от 15.07.1995 N 101-ФЗ // Доступ из справочно-правовой системы "Консультант-плюс".
 - 4. http://www.customs.ru/index.php

УДК 330

Белолипецкая Г.С. Правоприменительная практика приватизации государственного сектора экономики в развитых странах, как феномен глобальной экономической политики

Law enforcement practice of privatization of the public sector in developed countries, as the phenomenon of global economic policy

Белолипецкая Гюзелия Сагидулловна,

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Челябинский филиал, магистрант, г. Челябинск

Belolipetskaya Gyuzeliya Sagidullovna,

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Chelyabinsk branch, Master's Degree Student, Chelyabinsk

Аннотация: Статья посвящена правоприменительной практике приватизации государственного сектора экономики в развитых странах. Анализируются предпосылки формирования новой структуры собственности и опыт классических программ приватизации в условиях замедления роста мировой экономики.

Ключевые слова: приватизация, государственный сектор экономики, общественное сознание к собственности.

Abstract: The article is devoted to the law practice of privatization of the public sector in developed countries. Examines preconditions for the formation of a new ownership structure and the experience of privatization programs in the face of slowing global growth.

Keywords: privatization, public sector, public consciousness to the property.

Стремительно развивающиеся масштабы экономических преобразований и уникальность их реализации в период 1980 - 1990-х годов оказала огромное влияние на приватизационную активность в большинстве развитых стран и приобрела феномен глобальной экономической политики. Предпосылками к формированию новой структуры собственности послужил кризис представлений об экономических функциях и возможностях государства, спровоцированный глубинными изменениями в технологическом базисе современного общества. В рамках приватизации государственного сектора экономики тесно переплелись политические, экономические и социальные аспекты.

По мнению автора Григорьева Л.М. приватизационные процессы зарубежных развитых стран условно можно разделить на три периода. Первый начинался с 1990-х годов и длился до декабря 1994 года, который охватил ряд масштабных событий в области приватизации и послужил лейтмотивом для осуществления экспериментов с массовыми схемами передачи государственной собственности, которые при поддержке международных финансовых организаций рассматривались как необходимые подходы трансформации структуры собственности. Второй период начинался с 1995 года и длился чуть более двух лет, который можно охарактеризовать как успех традиционной приватизации в условиях роста мировой экономики и финансовых рынков, когда основные шаги по трансформации структуры собственности уже сделаны и началось развитие экономики на новом фундаменте частной собственности. И наконец, третий период – начиная с 1997 года и далее, закрепление тенденций 1990-х годов на базе накопленного опыта в условиях замедления роста мировой экономики, приватизационные процессы в этот период продолжались, но масштабные эксперименты к тому времени закончены и происходил своего рода возврат к традиционным способам продажи государственных предприятий [3, с. 81.

Наиболее успешной откнисп считать Британскую программу приватизации, которая началась в 1979 году и продолжается до сих пор, ввиду того, что она принесла в определенный период огромный доход бюджету и способствовала повышению конкурентоспособности эффективности деятельности предприятий. Каждая продажа государственной собственности при этом становилась предметом горячих споров внутри страны и восхищения идеологов либерального капитализма по всему миру [7]. Данная программа приватизации стала образцом для всего мира. Основными отличительными

чертами ее стали: постепенность; акцент на получение прибыли; тщательная подготовка правовых рамок индивидуально для каждого отдельного случая продажи государственной собственности; создание различных программ стимулирования покупки акций сотрудниками предприятий и структур, посредством установления скидок и доступности акций через посредничество банков и широкомасштабных рекламных кампаний в средствах массовой информации. Также в рамках программы предусмотрена система регулирования деятельности естественных монополий в послеприватизационный период, которая включает лицензирование и контроль цен, путем создания режима потолка цен [1, с. 7]. Данное регулирование ограничивало возможность повышения цен приватизированных монополий способствовало эффективности в отличие от традиционного метода регулирования на основе уровня возврата инвестиций. В то время как сама последовательность программы исключала возможный массовый выброс акций и превышение предложений ценных бумаг над спросом.

Французская программа приватизации началась в 1986 году частично изза озабоченности по поводу дефицита государственного бюджета. Государству предстояло сократить бюджетный дефицит к 1998 году до уровня, необходимого для членства в Европейском Союзе, обеспечивая возможность участия широких слоев населения в разгосударствлении собственности. В процессе приватизации по данной программе впервые были апробированы такие методы, как: автоматическое распределение акций между сотрудниками приватизированных компаний; частное размещение крупных блоков акций у "стабильного ядра" институциональных инвесторов, которые не будут использовать эти акции в спекулятивных целях. Таким образом, государство способствовало устойчивому положению акций на фондовом рынке и сохранением за собой контрольного

пакета акций приватизированных предприятий, но не пользовалась широким спросом у инвесторов, так как в ней явно преобладало чрезмерное вмешательство и контроль со стороны государства.

В Бельгии первая попытка в 1983 году реструктуризации и приватизации государственной собственности претерпела неудачу, ввиду многочисленных профсоюзных забастовок, длившихся несколько недель, что вынуждало неоднократно откладывать реформу государственного сектора экономики. И только спустя три года к вопросу приватизации вернулись, но в контексте реформирования государственных финансов и повышения эффективности управления государственными предприятиями для приведения соответствия требованиям уровня необходимого для членства в Европейском Союзе. Данная программа примечательна отсутствием законодательных норм регламентирующих процедуры приватизации или передачи в доверительное управление осуществлялась третьим И процедура В директивнов отношении каждой компании индивидуально, распорядительном порядке путем создания Федеральной холдинговой компания, которой и передавались акции приватизируемых предприятий. Перед процедурой приватизации государство проводило реструктурирование бизнеса, а сам процесс проводился в соответствии с рядом условий по сохранению и развитию производства [4, с. 80-87] Преимуществом данной программы является закрепление государством право обратного выкупа акций при условии принятия действий инвестором противоречащих национальным интересам Бельгии.

Канадская программа приватизации началась с 1985 года и продолжается до сегодняшнего дня, которая создана в условиях дефицита государственного бюджета и национального долга. Отличительной чертой данной программы является индивидуальный подход к приватизации каждого предприятия. В

рамках реализации которого, предложения акций для граждан размещаются на фондовом рынке посредством тендера, а продажи стратегическим инвесторам посредством переговоров [1, с. 7]. С целью обеспечения защиты интересов сотрудников и осуществления контроля государством за функционированием проводится приватизируемого предприятия поэтапная предпродажная подготовка приватизируемого предприятия: проведение оценки рыночной стоимости; объявление условий продажи. Также государство оставило за собой право: назначать представителей в советы директоров и правления предприятий; ограничивать количество акций, принадлежащих конкретным инвесторам; накладывать запрет на осуществление действий по реструктурированию и реорганизации предприятий. Поэтому весьма предсказуемыми стали И результаты реализации данной программы: доходы от приватизации позволили государству значительно сократить займы и расширить рынки капитала, способствуя росту эффективности приватизируемых предприятий.

В Испании программа приватизации началась с 1982 года и проводится то с большей, то с меньшей интенсивностью, в зависимости от факторов, влияющих на темпы и объемы программы приватизации. У Испании также как и Франции к 1998 году возникла необходимость сократить дефицит в два раза для соответствия уровня требований необходимого для членства в Европейском Союзе и погашения национального долга. Так государство инициировало проведение масштабной реструктуризации убыточных государственных предприятий. При этом стратегия программы заключалась в том, что приватизация крупных государственных активов осуществлялась посредством выпуска акций, а более мелких предприятий, нуждающихся в реструктуризации - посредством прямых частных продаж [1, с. 3]. Отличительной чертой данной программы является законодательное закрепление участия государства в

деятельности приватизированных предприятий, что подразумевало необходимость согласования продажи или передачи в доверительное управление активов и акций дочерних предприятий, путем включения представителей государства в советы директоров предприятий. Такая широкомасштабная реструктуризации убыточных государственных предприятий и приватизация крупных активов в значительной мере уменьшила дефицит в бюджете и сократила национальный долг государства.

Приватизации в Португалии предшествовала массовая национализация частных предприятий, в результате которой государство получило в 1989 году с внесения поправок в законодательство, согласно которому государству разрешалась продажа акций государственных предприятий. Отличительной чертой данной программы являлась продажа акций корпораций путем публичного размещения акций или дополнительной эмиссии на фондовой бирже, частного размещения по закрытой подписке среди инвесторов, отобранных по результатам тендера, продажи стратегическому инвестору, вводился также лимит на владения голосующими акциями для одного акционера группы акционеров. В таком контексте директор, назначаемый государством, обладал правом вето в отношении многих вопросов, отнесенных к компетенции совета директоров, то есть за государством сохранялся контрольный пакет акций, который позволял запретить внесение поправок в уставы и совершение сделок, которые противоречат интересам страны. Таким образом, государство ограничивало степень иностранного участия на фондовой бирже в продаже акций корпораций.

Процесс приватизации государственных предприятий в Бразилии начался в 1991 году после принятия Национальной Программы Разгосударствления и продолжился еще два десятилетия. Разгосударствление осуществлялось в

отношении прибыльных предприятий продажа акционерного контроля при сохранении достояния в виде привилегированных акций, для обеспечения получения доходов от повышения капитализации частного предприятия. В данной программы: обеспечивалось использование рамках кредита социальных фондах в форме средств для приватизации; гарантировались возможности приобретения на особых условиях определенного количества сотрудниками частного предприятия; обеспечивалось участие в приватизации зарубежного капитала. Таким образом, государство избегало создания олигополий и монополий в секторах с высокой степенью концентрации капитала, нежелательных с общественно-экономической точки зрения [8, с. 1]. Безусловно, приобретение государственных предприятий являлось выгодной сделкой для многих экономических групп, в силу того, что предметом продажи выступали действующие предприятия с благоприятной ценой, где большая часть платежей осуществлялась в государственных ценных бумагах, рыночная стоимость которых упала во много раз. При этом на средства от новых инвестиций осуществлялась модернизация предприятий при которой повышалась: эффективность, производительность и конкурентоспособность.

Но самым ярким примером может послужить Российская программа приватизации, которая носила беспрецедентный характер по своим масштабам, результате которой образовался крупный негосударственный экономики [6]. В отличие от других зарубежных классических программ приватизации Российская выделялась обратной последовательностью шагов приватизации: акционирование продажа акций, сначала И потом инвесторами. В процессе реструктурирование частными частной реструктуризации предприятий, происходило как правило, полное перепрофилирование предприятий. И как верно отмечено автором Гаврилиным Е.В. полная свобода частных собственников привела к тому, что в крупных городах научные организации превратились в структуры по сдаче помещений в аренду, а заводы — в оптовые рынки либо площадки для строительства торговоразвлекательных и жилищных комплексов [2, с. 53].

Исходя из анализа опыта классических программ приватизации, можно сделать вывод, что практически во всех приведенных странах в 1980–1990-х годах произошла переоценка места и роли государственной собственности, изменившая экономический базис и общественное сознание к собственности и вне зависимости от уровня рынка государства приватизационная практика приобрела феномен глобальной экономической политики. рамках приватизации государственной собственности тесно переплелись политические, экономические и социальные аспекты, с учетом того, что мотивы приватизации были весьма разнообразны. Следует заметить, что ожидания по поводу быстрого перехода к рыночной системе не оправдались ни в одной из стран, ввиду абсолютного падения многих экономических показателей, несмотря на стремительное уменьшение дефицита бюджета и в значительной мере погашения национального долга, так как это было сопряжено с обострением увеличения социальной и политической обстановки. И это обусловлено тем, что данные экономические преобразования проводились с завидной суетливой без изучения социально-экономических предпосылок поспешностью, глубокого анализа текущего состояния экономики страны, а также возможных последствий демонополизации демократизации собственности, И отсутствия детально проработанных программ приватизации. Получается так, что одной стороны продажа акций государственных предприятий стимулировала расширение национального рынка капитала конечно только при условии достаточного уровня развития и концентрации потенциальных инвесторов, а с другой стороны возникали значительные транзакционные издержки и объективная необходимость установления заниженной цены на приватизируемые объекты. Опять же нельзя отрицать того, что экономические политические аргументы примере или на возврата некоторых приватизированных отраслей в собственность государства явно не пользу частного сектора экономики, так как при таковом, установление законности первичной приватизации не представляется возможным даже в судебном допустимы лишь небольшие компенсационные порядке, выплаты несоизмеримые с нанесенным ущербом.

Библиографический список:

- 1. Бандурин В., Кузнецов В. Анализ зарубежного опыта управления государственной собственностью. Анализ опыта приватизации государственной собственностью зарубежом. С. 7 [Электронный ресурс] // http://society.polbu.ru/bandurin_gossobstv/ch09_i.html (дата обращения: 7.03.2017).
- 2. Гаврилин Е.В. Приватизация государственного сектора экономики с развитой и развивающейся экономикой. С. 48 53 [Электронный ресурс] // www.info.e-c-m.ru/magazine/82/eau 82 270.htm (дата обращения: 7.03.2017).
- 3. Григорьев Л.М. Приватизация как явление 1990-х. Вестник журнала «Отечественные записки. 2005. № 1 (22). С. 8 [Электронный ресурс] // http://www.strana-oz.ru/2005/1/privatizaciya-kak-yavlenie-1990-h (дата обращения: 7.03.2017).

- 4. Константинова Е.П. Международный опыт приватизации: причины, цели, факторы. С. 80 87 [Электронный ресурс] // cyberleninka.ru (дата обращения: 7.03.2017).
- 5. Кушлин В.И. Опыт стран с переходной экономикой по управлению государственными активами (долями, пакетами акций) в хозяйственных обществах: Отчет о научно-исследовательской работе С. 207 [Электронный ресурс] // www.e-c-m.ru/jour/article/viewFile/53/52 (дата обращения: 7.03.2017).
- 6. О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Рос. Федерации. Закон от 3 июля 1991 г. № 1531-1 [Электронный ресурс] URL: base.garant.ru/10105710/ (дата обращения: 7.03.2017).
- 7. Приватизация по английски. Газета «Ведомости» от 19.10.1999 г. [Электронный ресурс] // http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/1999/10/19/privatizaciya-po-anglijski (дата обращения: 7.03.2017).
- 8. Приватизация в Бразилии. Материалы РОР «Общества дружбы, научного, культурного и делового сотрудничества с Бразилией» С. 1 [Электронный ресурс] // http://www.alubra.ru/materials/Privatization/ (дата обращения: 7.03.2017).

УДК 34

Орлова А.В. Актуальные особенности привлечения иностранных граждан к административной ответственности

Relevant features of attracting foreign citizens to administrative responsibility

Орлова А.В., Магистр Южно-Уральский государственный университет

Orlova A.V., master South Ural State University

Аннотация: Данная статья посвящена особенностям привлечения иностранных граждан к административной ответственности. Рассматривается статус иностранного гражданина, а так же права и обязанности иностранных граждан на территории Российской Федерации.

Abstract: This article focuses on the specifics of attracting foreign citizens to administrative responsibility. Discusses the status of the foreign citizen and the rights and obligations of foreign citizens on the territory of the Russian Federation

Ключевые слова: Конституция Российской федерации, КоАП РФ, федеральная миграционная служба.

Keywords: The Constitution of the Russian Federation, KoAP of the Russian Federation, the Federal migration service.

Анализируя административно-правовой статус иностранных граждан, пребывающих на территории РФ необходимо для начала раскрыть статус иностранного гражданина. Часть 3 ст. 62 Конституции РФ гласит, что иностранные граждане пользуются на территории РФ правами и несут обязанности наравне с гражданами Российской Федерации, кроме случаев, установленных федеральным законом или международным договором Российской Федерации .Согласно Федеральному закон от 25.07.2002 № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации». Основываясь на закон, иностранцы в РФ могут иметь один из следующих статусов:

- постоянно проживающий в $P\Phi$ иностранный гражданин, получивший вид на жительство;
- временно проживающий в $P\Phi$ иностранный гражданин, получивший разрешение на временное проживание;
- временно пребывающий в РФ иностранный гражданин, прибывший в РФ на основании визы или в порядке, не требующем получения визы, и получивший миграционную карту, но не имеющий вида на жительство или разрешения на временное проживание.

В зависимости от того, какой из перечисленных статусов имеет иностранный работник, работодатель определяет: какие документы нужно запросить у иностранного гражданина при его трудоустройстве в подтверждение законности нахождения в РФ, законности привлечения его к труду по определенной специальности, в определенном субъекте РФ; какие действия требуются от самого работодателя до приема иностранца (оформление приглашения на въезд в РФ, получение разрешений и т.д.) и в процессе трудовых отношений с ним (уведомление ФМС, службы занятости, налоговой и т.д.).

Иностранные граждане привлекаются к административной ответственности в случае совершения административных правонарушений на территории $P\Phi$, а также на континентальном шельфе и в исключительной экономической зоне Российской Федерации, что подтверждается в ч. 2 комментируемой статьи.

Согласно гл.18 КоАП РФ «Административные правонарушения в области защиты Государственной границы Российской Федерации и обеспечения режима пребывания иностранных граждан или лиц без гражданства на территории Российской Федерации» иностранные граждане привлекаются к административной ответственности за нарушения в сфере обеспечения режима

пребывания на территории РФ. Сюда относится также норма, закрепленная в ст. 19.27 гл. 19 КоАП РФ «Предоставление ложных сведений при осуществлении миграционного учета». За последнее время наблюдается устойчивая тенденция ужесточения ответственности за нарушения режима пребывания (проживания) иностранных граждан на территории РФ. Необходимо уделить особое внимание на статью 18.8 КоАП РФ «Нарушение иностранным гражданином или лицом без гражданства правил въезда в Российскую Федерацию либо режима пребывания (проживания) в Российской Федерации», в которую были внесены существенные изменения в 2013 году. Первоначально статья 18.8 КоАП РФ рассматривала ответственность за несоблюдение установленного порядка регистрации либо передвижения или порядка выбора места жительства, уклонение от выезда из Российской Федерации по истечении определенного пребывания и несоблюдение правил транзитного проезда через территорию Российской Федерации. В 2006 году пытались решить вопросы незаконной трудовой миграции путем ужесточения административной ответственности . В статью добавилась ответственность за отсутствие или утрату документов, подтверждающих право на пребывание (проживание) в РФ, неподачу заявления об их утрате, нарушение правил миграционного учета и не уведомление миграционной службы в случаях, установленных федеральным законом. Была внесена часть 2 статьи 18.8 КоАП РФ, которая гласит, что если иностранный гражданин занимается на территории России деятельностью, несоответствующей заявленной при въезде, то это также является нарушением режима пребывания.

На сегодняшний день можно сделать выводы о том, что Правительство РФ ужесточает административную ответственность за нарушения правил миграционного учета. Этому свидетельствует то, что к 2015 году наблюдается тенденция снижение незаконно проживающих мигрантов.

Библиографический список:

- 1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993)// Доступ из справочно-правовой системы "Консультант-плюс".
- 2. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ // Доступ из справочно-правовой системы "Консультант-плюс".
- 3. Федеральному закон от 25.07.2002 № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» // Доступ из справочноправовой системы "Консультант-плюс".

Электронное научное издание

Международная научно-практическая конференция

Финансово-экономическое регулирование и развитие отраслей, комплексов, предприятий

Сборник научных трудов по материалам I международной научно-практической конференции

30 апреля 2017 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов



Формат 60х84/16. Усл. печ. л. 10,5. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний

Новгород, ул. Бекетова 53