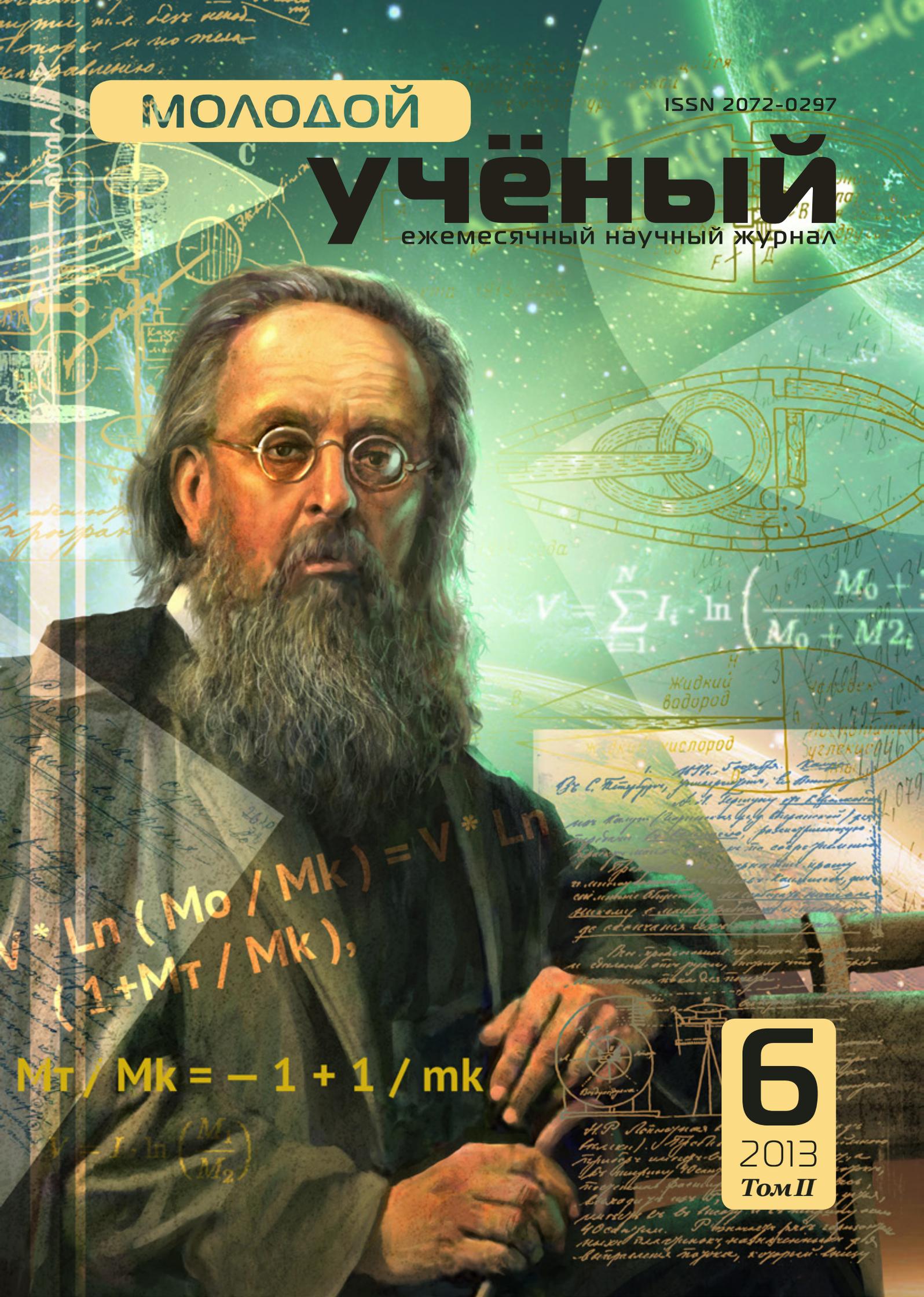


МОЛОДОЙ

Учёный

ежемесячный научный журнал

ISSN 2072-0297



$$V \cdot \ln \left(\frac{M_0}{M_k} \right) = V \cdot \ln \left(1 + \frac{M_T}{M_k} \right),$$

$$\frac{M_T}{M_k} = -1 + 1 / mk$$

$$V = \sum_{i=1}^N I_i \cdot \ln \left(\frac{M_0 + M_1}{M_0 + M_2} \right)$$

жидкий водород
жидкий кислород
От С. Кюппера, Гейсера, Вильсона
и др. Термический эффект при
переходе из жидкого состояния в
газообразное, обусловленный
разницей в удельных объемах
и, следовательно, в удельных
весах. Влияние температуры
на скорость испарения
до сих пор не выяснено.

6
2013
Том II

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 6 (53) / 2013

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Ответственный редактор: Кайнова Галина Анатольевна

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Павел Бурьянов

На обложке изображен Константин Эдуардович Циолковский, российский учёный, основоположник теоретической космонавтики.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

672000, г. Чита, ул. Бутина, 37, а/я 417.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Ваш полиграфический партнер»

127238, Москва, Ильменский пр-д, д. 1, стр. 6

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОЛОГИЯ

- Демьянова В.С., Дярькин Р.А.**
Разработка системы управления утилизацией изношенных автомобильных шин с целью развития экоиндустрии урбанизированных территорий..... 255
- Жакупаева С.Т., Абилхадирова Р.И., Серикбаев Н.С.**
Повышение уровня экологической безопасности полигонов твердых бытовых отходов в Республике Казахстан 257

ГЕОЛОГИЯ

- Кудин Е.В.**
Обзор взглядов, исследований изучения формирования скоплений и особенностей геологического строения залежей нефти в глинистых коллекторах Восточного Предкавказья 261

ГЕОГРАФИЯ

- Атаев З.В., Пайзуллаева Г.П., Гусендибиров Д.С., Братков В.В., Абдулаев К.А., Гаджибеков М.И., Магомедова А.З.**
Результаты промежуточного этапа полевого изучения низкогорно-предгорных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа..... 269

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Алкаева Н.В.**
Трудовая карьера как форма трудовой мобильности..... 273

- Арошидзе А.А.**
Стратегический аспект управления железнодорожным транспортом РФ 275
- Блинова Н.А.**
Современные источники текущих доходов 280
- Бондарева Ю.С., Куцова Э.Л.**
Business Process Outsourcing als eine Sonderform des Outsourcings. Analyse der Risiken von Outsourcing 283
- Валиева Э.И., Ибрагимов У.Ф.**
Соотношение понятий предпринимательская деятельность и экономическая деятельность 285
- Валиева Э.И., Ибрагимов У.Ф.**
Эволюция теории предпринимательства в рыночной экономике 287
- Валиева Э.И., Ибрагимов У.Ф.**
Обязательство в предпринимательской деятельности 290
- Гасанов М.Ю.**
Особенности оценки биологических активов..... 292
- Горбунова Л.И.**
Проблемы и перспективы подготовки кадров для освоения арктических нефтегазовых месторождений..... 294
- Гравшина И.Н.**
Конкурентная стратегия в системе управления конкурентоспособностью предприятия 296
- Грищенко И.В.**
Анализ зависимости объемов валового регионального продукта от степени использования экспортно-импортного потенциала с позиции обеспечения эколого-экономической безопасности региона 299

Девятаева Н.В., Ведякова И.В., Колмыкова Е.С. Малое предпринимательство в условиях инновационного развития.....	304	Красовская Т.В., Расташенова А.А., Жабина О.А. Проблемы потребительского кредитования на современном этапе в РФ	355
Девятаева Н.В., Грызунова Е.В. Способы организации малого бизнеса	306	Кучеров А.В., Курылева М.А., Романова Д.А. Аудиторская проверка бюджетных учреждений	357
Девятаева Н.В., Левушкина Н.В. Оценка развития малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия.....	310	Кучеров А.В., Леушина Е.В. Внутренний аудит в России	359
Девятаева Н.В., Птичкина Ю.С. Патентная система налогообложения и возможности ее применения в субъектах Приволжского федерального округа.....	314	Кучеров А.В., Лугаськова К.А. Особенности аудита строительных организаций в России	362
Девятаева Н.В., Трифонова И.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России	317	Кучеров А.В., Салина К.А. Проблемы организации внутреннего и внешнего контроля качества аудита.....	365
Димитров И.Л., Вишнягова Д.А. Место и роль домохозяйств в системе финансов	321	Кучеров А.В., Спирина Н.Н. Аудит эффективности бизнес-процессов как одно из наиболее важных направлений современного аудита в рыночной экономике	369
Дорофеев К.Н., Гараева Е.В. Кадровая безопасность в системе экономической оценки деятельности фирмы.....	327	Лазарев А.В., Пострелова А.В. Ставка дисконтирования с учетом риска и методы ее определения	373
Елизарова А.Г. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия	331	Макарова А.О. Анализ методов и видов стимулирования труда на российских предприятиях	376
Емелин В.Н., Веретенникова М.Н. Проблемы внедрения международных стандартов аудита и повышения качества подготовки специалистов в России	334	Мукабенова А.В. Ипотечное кредитование	379
Жарова Е.Н., Желтова М.Ф. Уклонение от уплаты налогов: причины, масштабы проявления и методы противодействия	336	Мукабенова А.В. Управление государственным долгом: проблемы и возможности.....	381
Кабирова С.З., Сулейманова А.В. Применение нестандартных методов мотивации для привлечения высококвалифицированной рабочей силы	340	Мусиенко Д.О. Сущность маркетинговой деятельности на предприятиях	383
Калуцкая Н.А. Учетно-аналитическое обеспечение в системе управления организацией	341	Мухаметлатыпов Р.Ф., Гафарова А.И. Исторический аспект развития социальной ответственности бизнеса.....	386
Калуцкая Н.А. Особенности финансирования бюджетных учреждений культуры	344	Мухаметлатыпов Р.Ф., Гафарова А.И. Планы акционерной собственности наемных работников ESOP	389
Камдин А.Н., Птичкина Ю.С. Благотворительная помощь как вид внешнеэкономической деятельности: значение, информационный обзор и регулирование в РФ.....	348	Мухина Н.М., Рабцевич А.А. Нормирование труда в зарубежных странах...	391
Камдин А.Н., Трифонова И.В. Государственное страхование экспорта в России	351	Гаибова Т.В., Никитин А.Ю. Формализация задачи оптимального пакетирования телекоммуникационных услуг	392
		Павликова Е.В., Ткачук О.А. Результаты мониторинга земель сельскохозяйственного назначения в Пензенской области.....	395

Пострелова А.В., Маркин М.С. Оценка конкурентоспособности предприятия.....	398	Тарарина Е.Н. Экономическая безопасность в условиях интенсивного развития экономики	443
Пугачев Н.С. Открытые инновации	403	Тарельник Н.В. Направления совершенствования финансового механизма страхового менеджмента рисков в аграрной сфере	445
Радченко К.С. Проектное финансирование как форма развития микробизнеса в России.....	408	Темирова М.Т. Преимущества мультимодального логистического центра «Навои»	450
Решетникова А.Н., Домнина Е.Г. Эффективность внедрения информационных систем в библиотеки.....	411	Тимшина Е.Ю. Единая база социальных услуг и служб как способ улучшения практического применения технологии социального консультирования ...	452
Сабирова Р.Ф., Галимова А.Ш. Оценка профессиональных знаний сотрудников Сбербанка	412	Уланов Д.А. Туризм на сельских территориях: опыт, проблемы, перспективы	455
Садриева А.Р., Кабирова С.З. Стимулирование труда государственных гражданских служащих	414	Федулова Я.И. К вопросу о научно-методическом обеспечении развития кадрового потенциала автомобильного кластера	460
Sadyk Batyrzhan Islamic Banking in the Financial Market of Kazakhstan.....	415	Харитончик А.И. Сравнение вариантов осуществления аудит эффективности бизнес-процессов организации.....	464
Свешникова О.Н., Коннова А.В. Проблемы ресурсосбережения на молокоперерабатывающих предприятиях.....	418	Хоружая Ольга Сергеевна, аспирант	466
Свешникова О.Н., Лугаськова К.А. Особенности учета и контроля использования строительных материалов	425	Анализ способов формирования саморегулируемых организаций арбитражных управляющих	466
Сидорович А.Р. Новации законодательства в сфере государственных закупок: ключевые аспекты Федерального закона №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	428	Челмакина Л.А., Иванова Я.В., Мустафина Н.Р. Развитие и анализ потенциала народных промыслов финно-угорского пространства (на примере Республики Мордовия)	471
Стягайло М.Ю. Пути усовершенствования учёта расчетов с поставщиками на сельскохозяйственных предприятиях	432	Чешко С.О. Модели управления прибылью	474
Субботина Е.А. Инвестиционный климат Мурманской области.....	434	Шакирова А.И., Мухаметлатыпов Р.Ф. Трудовые ресурсы региона	477
Тагирова Э.В. Развитие социально-трудовых отношений в современной России	437	Шаповал Е.Б. Мотивация трудовой деятельности персонала	479
Тагирова Э.В. Роль и место профсоюзов в регулировании договорных трудовых отношений на предприятиях	438	Шарифуллина Г.Р. Заработная плата как социально экономическая категория.....	481
Тадтаев Д.М. Особенности инвестиционного климата Республики Южная Осетия	440	Шегурова В.П., Веретенникова М.Н., Живаева М.А. Основные проблемы и направления совершенствования формирования учетной политики организации.....	483

ЭКОЛОГИЯ

Разработка системы управления утилизацией изношенных автомобильных шин с целью развития экоиндустрии урбанизированных территорий

Демьянова Валентина Серафимовна, доктор технических наук, профессор;
Дярькин Руслан Азымович, соискатель ученой степени кандидата технических наук
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

В настоящее время во всем мире наблюдается тенденция усиления негативного воздействия объектов экономики на здоровье населения и окружающую среду. В этой связи, особую актуальность приобретает концепция устойчивого развития регионов, предусматривающая тесное взаимодействие экономики и экологии. Поэтому переработка различных видов отходов в условиях развития концепции «промышленного метаболизма» является важнейшей экологической и социальной задачей всех развитых стран мира. Вместе с тем, реализация деятельности отходоперерабатывающих предприятий возможна лишь при наличии оптимальной системы сбора, сортировки и утилизации отходов [1,2]. В настоящее время, в Пензенском государственном университете архитектуры и строительства, проводятся исследования направленные на создание рентабельной системы управления отходами, включающей сбор и сортировку отходов производства и потребления [3,4]. Недостатками деятельности в области обращения с отходами, в части регламентации сбора, сортировки и переработки, является отсутствие нормативно-правовых положений, регулирующих основы государственной политики с целью развития рынка вторичных ресурсов [5]. Сдерживающее воздействие на степень переработки отходов, оказывает также и обеспеченность Российской Федерации природными ресурсами, главным образом, на фоне повсеместно высоких цен на углеводородное сырье, что становится причиной увеличения потребления природного сырья. Добыча природного сырья является более выгодной по сравнению с утилизацией отходов во вторичные материальные ресурсы.

Прогрессирующее распространение во всём мире автомобильного транспорта влечёт за собой накопление значительных объёмов отходов автотранспортных средств (ОТС). Наиболее распространённым отходом из общей эмиссии состава автомобильного транспорта являются изношенные автомобильные шины (ИАШ) [6,7]. Образующиеся на урбанизированных территориях, ИАШ подлежат сбору и последующей утилизации.

Движение ИАШ в составе муниципальных отходов зависит, от двух основных факторов: 1 численности проживаемого населения; 1 наличия постоянного транспортного сообщения и удаленности от других населенных пунктов. В связи с этим, при разработке рентабельной системы управления утилизации изношенных автомобильных шин, урбанизированные территории субъектов Российской Федерации необходимо разделять на виды (центральные, крупные, средние и малые населенные пункты) и подвиды (территории: хозяйствующих субъектов, объектов инфраструктуры, многоквартирных жилых домов, частного сектора и полигонов размещения отходов).

В настоящей работе авторами рассмотрена система управления отходами автотранспортного комплекса, включающая комплекс мероприятий, направленных на сбор ИАШ с целью дальнейшей утилизации их на объектах строительства. Задачами предлагаемой системы управления являются снижение негативного воздействия на окружающую среду ИАШ, путем увеличения объемов ИАШ, передаваемых специализированным предприятиям для переработки и утилизации, экологически безопасное размещение и обезвреживание изношенных автомобильных шин, использование продуктов переработки ИАШ в качестве вторичного сырья и экономическое моделирование процесса утилизации ИАШ. Немаловажное значение имеет улучшение эстетического облика территорий России.

Разработка и внедрение системы включает в себя подготовительный период, цикл реализации и оценку результатов. Подготовительный период предполагает формулировку общих целей и задач системы, а также исследование существующего рынка утилизации ИАШ, оценку требуемых ресурсов в регионе. Цикл реализации предусматривает внедрение технологий сбора и утилизации ИАШ: приобретение и монтаж специальных контейнеров; реконструкцию существующих контейнерных площадок временного накопления ИАШ; вовлечение инвестиций со стороны заинтересованных инвесторов, юридических или

физических лиц; подбор клининговых компаний; введение дифференцированных ставок оплаты финансовых средств за сдачу ИАШ хозяйствующими субъектами и частным сектором. Оценка результатов складывается, помимо достижения поставленных задач цикла реализации, из экономического обоснования процесса утилизации ИАШ при помощи моделирования.

Реализация мероприятий, направленных на усовершенствование существующей деятельности по обращению с отходами, невозможна без участия муниципальных служб региона, проведения разъяснительной работы по вопросам сбора ИАШ (размещение разъяснительных плакатов, распространение листовок и буклетов; создание специализированного интернет-сайта, посвященной проблеме обращения с отходами; организация информационной службы, консультирующей население по вопросам обращения с отходами и т.д.). Полученная информация может использоваться как для улучшения работы в ходе организации сбора ИАШ, так и для уточнения дальнейших планов реализации. Немаловажным моментом на последнем этапе разработки и внедрения сбора ИАШ с целью их дальнейшей утилизации является расчет эколого-экономической эффективности. Положительный экономический эффект заключается в получении дохода от реализации продуктов переработки ИАШ в строительных материалах [8].

Предлагаемая структура системы сбора ИАШ не является единственно возможной и не решает всех проблем в области обращения с отходами. Однако, разработка предлагаемой системы управления утилизации ИАШ для развития экоиндустрии урбанизированных территорий, является экологически и экономически обоснованной стратегией.

Основной составной частью системы управления по сбору и утилизации ИАШ на региональном уровне является эколого-экономическая модель утилизации из-

ношенных шин объёма V с дальнейшим использованием продуктов, получающихся после переработки в различных параллельно-последовательных технологиях (например, помола на экструдерах различной мощности, фракционирования, переплавки, захоронения, товарной реализации, прессования для получения резиnochерепицы и т.п.), рисунок 1.

В каждом r -том рецикле ($r = 1, \dots, R$ – количество рециклов) образуется k_r – видов продуктов и m_r – видов отходов. Обозначим через V_i^r объём i -ого продукта в r -том рецикле, а через U_j^r объём j -ого отхода. Очевидным условием каждого r -того этапа, является выполнение материального баланса (1), прерывание которого на r -том цикле будет зависеть от социального заказа получаемых материалов. При этом, отход r -того рецикла может оказаться исходным продуктом для следующего возможного рецикла.

Предлагаемая математическая модель, представлена следующим выражением процесса утилизации ИАШ [9]:

$$V_r = j = \sum_{i=0}^{i=k} V_i^{r+1} + \sum_{j=0}^{j=m} U_j^{r+1}, \quad (1)$$

Определение качественно-аналитических оценок на очередном рецикле, начинается с постановки основной цели в виде планирования перечня возможного получения промежуточных или конечных продуктов, а также отходов. Постановка цели определяется после содержательного качественного анализа доступных и работоспособных методов, эколого-экономической ситуации, социального заказа, стоимостных оценок и др. Очевидно, что количество рециклов и их рациональность определяет пользователь исходя из конкретных задач.

Ожидаемым результатом организации рентабельной системы управления утилизации ИАШ считается:

- улучшение санитарно-эпидемиологической и эстетической обстановки на территориях регионов Российской Федерации;

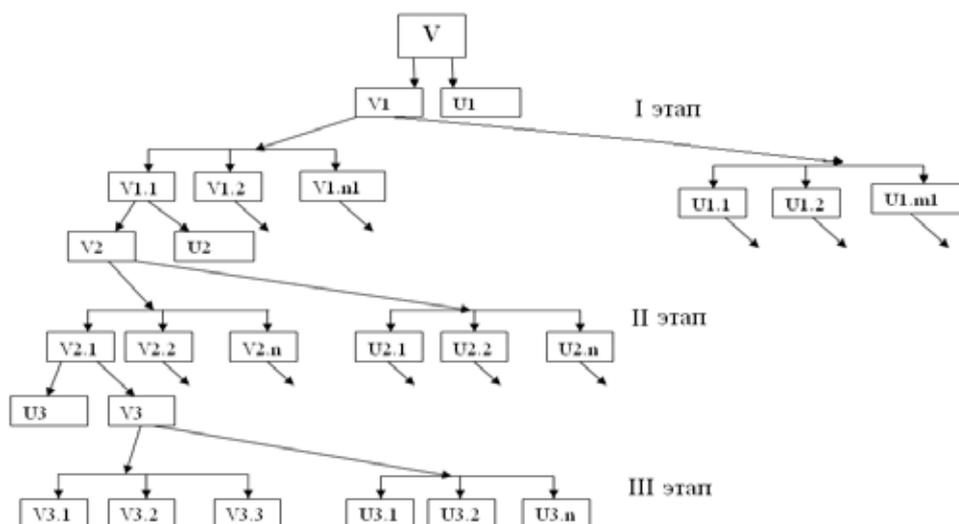


Рис. 1. Схема процесса утилизации изношенных автомобильных шин объёма V

- сокращение экономических затрат за вывоз и размещение ИАШ на полигоне и платежей за негативное воздействие на окружающую среду;
- создание вакантных должностей и т.д.

Разработка и внедрение рационального обращения с изношенными автомобильными шинами не только способствует их минимизации, но и принесет прибыль в реальный сектор экономики каждого региона страны.

Литература:

1. Демьянова В.С., Овчаренков Э.А., Дырова С.В. Сбор, сортировка и переработка твердых бытовых отходов в городах и поселках. // Экология урбанизированных территорий. — 2008. — №3. — С. 77–81.
2. Бабанин И.В. Организация селективного сбора отходов. Методические рекомендации. // Твердые бытовые отходы. — 2009. — №9. — С. 10–17.
3. Высоцкая М.Р. Управление отходами гостиничного бизнеса. // Твердые бытовые отходы. — 2010. — №5. — С. 18–21.
4. Демидова В.О. Экологическое сопровождение деятельности в сфере обращения с отходами в условиях городской территории ПГУАС. // Материалы Международной научно-технической конференции студентов. — М.: МГСУ, 2010. — С. 431–436.
5. Демьянова В.С., Дярькин Р.А., Гусев А.Д. Правовая деятельность обращения с отходами производства и потребления на предприятиях автотранспортного комплекса России. // Сборник трудов Международной конференции «Новые дороги России» — Саратов: ООО «Издательский центр «Наука». — 2011. С. 498–507.
6. Демьянова В.С., Макаров М.М., Дярькин Р.А., Кураков П.А. Снижение техногенной нагрузки на окружающую среду путём использования отходов автопромышленного комплекса. // Экология урбанизированных территорий. — 2008. — №4. С. 86–90.
7. Трофименко Ю.В. Актуальные проблемы инженерной экологии и обеспечение техносферной безопасности автотранспортного комплекса. // Безопасность в техносфере. — 2007. — №5. С. 3–5.
8. Дярькин Р.А. Применение отходов автотранспортного комплекса в качестве вторичного сырья при производстве строительных материалов. // Сборник трудов Международной конференции «Теория и практика повышения эффективности строительных материалов». — Пенза: ПГУАС, 2011. С. 70–72.
9. Демьянова В.С., Камбург В.Г., Дярькин Р.А. Моделирование процесса утилизации продуктов переработки изношенных автомобильных шин в промышленности строительных материалов. // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. — Харьков: ЕЕJET, 2012. — №2/10. С. 50–52.

Повышение уровня экологической безопасности полигонов твердых бытовых отходов в Республике Казахстан

Жакупаева Сауле Тилеубаевна, научный сотрудник лаборатории коммунальных отходов;
 Абилхадирова Роза Ислямовна, магистр делового администрирования;
 Серикбаев Нуржан Сагиндикович, кандидат физико-математических наук
 ТОО «Казахстанский научно-технический центр развития жилищно-коммунального хозяйства» (г. Астана)

История отходов неотделима от пути, проделанного людьми и цивилизациями. В доисторическое время наши предки не удаляли из пещер остатки жизнедеятельности, тем самым загромождали жизненное пространство. Отходы, превращаясь в мусор, в отбросы совершенно потеряли свою хозяйственную ценность. Почти тысячу лет города оставались немислимо загрязненными. Люди выбрасывали мусор прямо из окон домов на проезжую часть, загромождая проход по улице. Исполнительные власти прибегали к различным способам утилизации отходов: создавали различные службы уборки мусора, сбрасывали отходы в ближайшие реки и озера, покупали различные специализированные тары, предназначенные для хранения отходов. Самым изощренным

способом утилизации отходов было содержание свиней, как главного чистильщика мусора. Со временем в сознании людей начала формироваться мысль о том, что выбрасывание отходов с окон домов, закапывание отходов в землю или сброс их в море — это недопустимое перекалывание наших проблем на плечи будущего поколения [1, с. 7–13].

Твердые бытовые отходы (ТБО) — это серьезнейшая экологическая проблема не только мегаполисов, но и различных урбанизированных территорий, городов и населенных пунктов. Проблема утилизации и обезвреживания отходов производства и потребления является одной из наиболее значимых мировых проблем в области охраны окружающей среды.

На сегодняшний день существует ряд способов хранения и переработки ТБО, а именно: полигонное захоронение, предварительная сортировка, санитарная земляная засыпка, компостирование, сжигание, низкотемпературный и высокотемпературный пиролиз и др. Среди них наиболее распространённое применение получила технология полигонного захоронения отходов.

В настоящее время почти во всех странах мира большая часть ТБО подвергается захоронению на свалках и полигонах: в Республике Казахстан (РК) – около 97%, в России – более 90%, в США – 54%, во Франции – 32%, в Швейцарии – 49%. Исключение составляют страны с ограниченной территорией и высокой плотностью населения, такие как Япония, Швеция, Германия, Дания, Бельгия, где в свою очередь на полигоны захоронения вывозят от 4 до 18% ТБО [2, с. 21].

Складирование на полигонах захоронения пока является единственным способом обезвреживания ТБО, применяемым в РК. В современных экономических условиях захоронение на полигонах является более простым, менее капиталоемким и менее технологически затратным способом утилизации отходов.

По данным Агентства РК по статистике, количество собранных и вывезенных ТБО по РК возрастает с каждым годом примерно на 3,4% (см. Таблица 1). Ежегодно в нашей стране образуется около 3,5 млн. тонн ТБО, что составляет в среднем около 300 кг на 1 человека в год (см. Таблица 2)[3]. Основными причинами прироста ТБО служат: рост численности населения РК и повышение уровня жизни населения. Лишь относительно небольшая их часть подвергается переработке и сжиганию, примерно 3%, остальные 97% ТБО вывозятся на полигон захоронения.

Города Алматы, Шымкент и Астана являются одними из густонаселенных городов Казахстана. В них проживает

около 3 млн. человек и образуется более 1,2 млн. тонн ТБО ежегодно. Наиболее крупным из них является г. Алматы, практически все бытовые отходы складировуются на территории Карасайского полигона расположенного в 34 км от города. Полигон сдан в эксплуатацию в декабре 1989 г. В настоящее время полигон находится в аренде сроком на 10 лет у ТОО «PlasmaEnergyInc», в соответствии с договором передачи прав на городской полигон от 21.12.2009 г. Имеет разрешение на эмиссию в окружающую среду от 29.07.2010 года. Этот полигон относится к первой группе полигонов – потенциально опасный. В 2010 году площадь городского полигона была увеличена постановлением Карасайского районного акимата с 33,4 га до 57,7 га. В настоящее время полигон фактически заполнен на 30%. При проектировании полигона не были предусмотрены системы сбора и отвода фильтрата и биогаза. Технология складирования на полигоне не соблюдается [4,5].

Для правильного функционирования полигонов захоронения отходов должны учитываться климатические, гидрологические и геологические особенности местности. Полигоны захоронения ТБО следует размещать на площадках, где можно производить различные инженерные и технологические работы без причинения вреда окружающей среде и ближайшим населенным пунктам.

Для того чтобы эффективно снизить негативное воздействие полигона захоронения отходов на окружающую среду необходимо произвести ряд мер по благоустройству зоны, а также необходимо определить тип каждого конкретного полигона.

По характеру складированных отходов полигоны подразделяются на полигоны промышленного, бытового и смешанного типа.

Немаловажной характеристикой является размер полигона. По этому критерию полигоны подразделяются:

Таблица 1. Динамика увеличения количества ТБО по РК

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
всего собрано и вывезено тонн ТБО по РК	2 091 945	2 401 213	3 351 811	3 409 372	3 525 683	3 551 487	3 880 431

Таблица 2. Количество собранных и вывезенных ТБО, килограмм на 1 жителя в год в разрезе некоторых регионов Республики Казахстан

Регион	Количество собранных и вывезенных ТБО, килограмм на 1 жителя в год		
	2009	2010	2011
Павлодарская область	320,34	320,18	331,42
Акмолинская область	157,54	210,95	352,17
Западно-Казахстанская область		340,18	364,18
Карагандинская область	319,66	307,45	358,85
Костанайская область	218,93	244,90	257,63
г. Астана	579,53	454,82	559,47

— крупные (площадь превышает 16 га) — протяженность влияния подобного полигона не менее 1500 м. Данный вид полигонов имеет промышленный и смешанный тип мусора, который оказывает очень сильное воздействие на все зоны окружающей среды;

— средние (площадь составляет от 4–16 га) — протяженность влияния подобной площадки оценивается в 800–900 м. На таких полигонах имеется высокая опасность заражения окружающей местности радионуклидами;

— мелкие (площадь не превышает 4 га) — Зона влияния данного вида полигона находится в пределах от 500 до 600 м.

По степени опасности выделяют три группы полигонов захоронения:

- I — потенциально опасные полигоны;
- II — полигоны средней экологической опасности;
- III — полигоны, относительно безопасные и практически не оказывающие воздействие на окружающую среду.

Протяженность загрязнения у потенциально опасных полигонов составляет 1,5 км. Они оказывают негативное воздействие на окружающую среду, и состоят из смешанного типа ТБО. Обычно подобный тип полигонов располагают вблизи к населенным пунктам, водным хозяйствам и лесным массивам. Существует риск загрязнения окружающей среды радионуклидами.

У полигонов средней экологической безопасности протяженность загрязнения составляет до 900 м. Грунт возле полигона имеет умеренно опасную или допустимую степень загрязнения, в водотоках отсутствуют радионуклиды, они имеют среднюю или слабую загрязненность.

Относительно безопасные полигоны имеют протяженность зоны загрязнения до 600 м. Данный тип полигона характеризуется отсутствием селитебных объектов, водозаборных сооружений, наличием благоприятных ландшафтных условий [6, с. 79–86].

Полигоны являются источником распространения загрязняющих веществ в компоненты природной среды, оказывая вредное воздействие на них в течение длительного периода времени.

К основным негативным факторам влияния биогаза на окружающую среду, образуемого на полигоне, можно отнести следующие:

1. Токсическое воздействие вследствие возможного содержания в газе токсичных примесей;
2. Миграция газа в грунте приводит к попаданию его в подвалы зданий, коллекторы и др. подземные коммуникации;
3. Скопления смесей горючего газа и воздуха взрывоопасно;
4. Основные компоненты биогаза ТБО, метан и диоксид углерода, в конечном итоге ведут к глобальному повышению температуры во всем мире;
5. Постепенное накопление газа в толще отходов приводит к образованию локальных полостей, которые создают опасность просадки грунта и очагов возгорания

в теле свалки при поступлении воздуха извне, особенно в теплое время года.

Приведенный выше перечень негативных факторов влияния биогаза на окружающую среду свидетельствует о необходимости проведения мероприятий по борьбе с эмиссией биогаза [7, с. 98–102].

Существует огромное разнообразие технологий по минимизации негативного воздействия на окружающую среду свалочного биогаза. Сложность и многообразие процессов происходящих на полигонах затрудняет выбор наиболее оптимальной технологии по эмиссии биогаза. Наиболее перспективной для РК может стать система по дегазации биогаза на полигоне.

Система по дегазации биогаза на полигоне состоит из следующих технологических составляющих:

- Сеть специально оборудованных скважин;
- Горизонтальные газопроводы для транспортировки биогаза от скважин до газосборных пунктов;
- Газосборные пункты;
- Магистральные газопроводы для перемещения биогаза от газосборных пунктов к установке утилизации.

Биогаз по газопроводам поступает в газосборные пункты, откуда магистральными трубопроводами большего диаметра транспортируется к компактной установке дегазации. Компактная установка дегазации предназначена для постоянного контроля за количеством и качеством биогаза.

Различают два вида дегазации: пассивная и активная дегазация.

Пассивную дегазацию свалок применяют редко, так как этот метод недостаточно эффективен и требует высокой степени изоляции свалки.

При активной дегазации используют средства, обеспечивающие высококачественный отсос биогаза и предотвращающие его утечку.

Эффективная дегазация возможна при обеспечении: существенного разрежения в толще свалки, сведении до минимума подсоса воздуха, стабильности работы сооружения в течение длительного времени, наличии достаточных мощностей по отводу газа.

Применение данной системы для эмиссии биогаза позволит:

- Значительно повысить безопасность полигонов за счет предотвращения возникновения пожаров, вызванных возгораниями в толще отходов;
- Сократить количество опасных токсичных (в том числе канцерогенных) органических соединений (ароматических углеводородов, формальдегида, диоксидов и т.д.), поступающих в атмосферный воздух с поверхности полигонов;
- Улучшить в целом экологическую обстановку в окрестностях полигонов.

В большинстве стран мира добыча свалочного газа на полигонах растет. Таким образом, развитие технологий добычи и использования биогаза может стать перспективным для РК, как с экологической, так и с экономической точки зрения.

Литература:

1. Катрин де Сильги «История мусора от средних веков до наших дней». Москва «Текст» 2011 год, стр.7–13.
2. Промежуточный отчет о научно-исследовательской работе за 2012 год по теме «Разработка научных основ совершенствования технологии переработки твердых бытовых отходов». Исп.: Н.Ж. Муслимов, Н.С. Серикбаев, Р.И. Абилхадилова, С.Т. Жакупаева, И.А. Шеффинг – Астана 2012 год, стр.21.
3. www.stat.kz
4. Информационно – аналитический отчет по контрольной и правоприменительной деятельности экологической инспекции по г. Алматы за I – полугодие 2011 года Комитета экологического регулирования и контроля Министерства охраны окружающей среды Республики Казахстан. Алматы 2011 год, стр.13–14.
5. Решение Акима Карасайского района за №10–1077 от 23.10.2009 года.
6. В.И. Коробко, В.А. Бычкова «Твердые бытовые отходы». Москва 2012 год, стр.79–86.
7. Статья Л.П. Грибановой, В.Н. Гудковой «Зоны влияния полигонов: экологическая реабилитация». Каталог «Все об отходах» журнала «Твердые бытовые отходы». Москва, 2012 год, стр.98–102.

ГЕОЛОГИЯ

Обзор взглядов, исследований изучения формирования скоплений и особенностей геологического строения залежей нефти в глинистых коллекторах Восточного Предкавказья

Кудин Евгений Валерьевич, главный специалист
СП «Вьетсовпетро» НИПИморнефтегаз (г. Вунг Тау, Вьетнам)

В статье представлена историческая последовательность научных исследований и выводов на характерные особенности глинистых коллекторов Восточного Предкавказья. Отмечена идентичность этих отложений с глинистыми коллекторами баженовской свиты Западной Сибири, по широкому набору особенностей и свойств. Обзор взглядов и особенностей геологического строения залежей нефти в глинистых коллекторах помог определить ряд специфических особенностей скоплений нефти и определить последовательность вопросов, без решения которых невозможно дальнейшее развитие изучения глинистых коллекторов Восточного Предкавказья.

Ключевые слова: хадумская свита, олигоценовые отложения, разуплотненные породы, нефтеносность глинистых отложений.

В связи с естественным сокращением фонда локальных антиклинальных структур, благоприятных для поисков нефти в Восточном Предкавказье все более острой становится проблема выявления залежей не антиклинального типа. В том числе и в отложениях, ранее считавшихся бесперспективными. Весьма интересными в этом отношении представляются перспективы нефтеносности нижнемайкопской серии, включающей хадумскую свиту и баталпашинский горизонт, которые в свою очередь включены в олигоценовый отдел. Методики изучения и поиска зон развития, сложно построенных коллекторов, а так же разработки залежей в толщах, подобных хадумской, на сегодняшний день практически отсутствуют. Несмотря на довольно длительный период их изучения, сложность и не традиционность данного объекта исследования не позволяет получить однозначных результатов. В связи с этим к наиболее актуальным задачам относятся: выявление закономерностей распространения коллектора по площади и факторов, влияющих на его образование в глинистых породах; разработка модели коллектора; обоснование параметров пластового резервуара, фильтрационно-емкостных свойств, площади нефтяной залежи и т.д. Решение таких задач возможно только на базе детального и комплексного изучения вещественного состава пород, условий осадконакопления, типа органического вещества, содержащегося в породах, выявления особенностей пространственного размещения залежей нефти и разработки критериев их поиска.

Рассмотрение данных вопросов, невозможно, без изучения результатов предшествующих исследований трещиновато-глинистых коллекторов. В России вопрос об этих отложениях, как о коллекторах, не поднимался и не изучался вплоть до открытия промышленных залежей нефти в баженовской свите Западной Сибири в 60-х гг.

Перед тем как представить обзор исследований нефтеносности глинистых отложений нижнего майкопа Восточного Предкавказья, необходимо представить и проанализировать историю взглядов и изучения начиная с баженовской свиты Западной Сибири, ставшей основой комплексного исследования такого типа коллекторов в России.

Баженовская свита долгое время рассматривалась геологами И.А. Юркевичем (1959 г.), К.А. Черниковым, Н.П. Запиваловым, А.Э. Конторовичем и др. (1965 г.) как главная нефтепроизводящая свита [7] и как региональная глинистая покрывка, экранирующая юрский нефтегазоносный комплекс. Впервые на перспективы обнаружения залежей нефти в сланцеватых битуминозных аргиллитах указал Ф.Г. Гурари в 1961 году [2,7] и предложил методику их опробования открытым забоем. В 1967 году в отложениях баженовской свиты на Салымском и Правдинском месторождениях были открыты промышленные залежи нефти в коллекторах глинистого типа, не имеющих, как считали исследователи Г.Р. Новиков и др. (1970 г.), А.М. Бридинский и др (1971 г.), И.И. Не-

стеров (1976 г.) аналогов в мировой практике поисков и разведки и разработки нефтяных месторождений [7]. Коллектор необычен тем, что находится в глинистой толще, хотя, промышленные притоки нефти из глинистых толщ, были известны как в Советском Союзе, так и за рубежом. С открытием промышленных залежей нефти в Салымском районе началось комплексное изучение нефтеносности баженовской свиты и в первую очередь вопросов генезиса, методики выявления новых в регионе типов коллекторов и связанных с ними залежей углеводородов [7].

Изначально А.П. Соколовским (1972 г.) было высказано мнение, что притоки были получены не из аргиллитов, а вышележащих песчаников и алевролитов мегнионской свиты. Однако вскоре была доказана нефтеносность баженовских аргиллитов.

Очень важной, и одной из первых работ, посвященных перспективам нефтегазосности битуминозных глинистых пород, баженовской свиты, строению коллектора и происхождению АВПД, являлась статья Г.Р. Новикова с соавторами (1970 г.) Накопившийся к тому времени геолого-геофизический материал, позволил авторам высказать две гипотезы условий формирования залежей нефти. Первая из них заключается в преобразовании органического вещества (ОВ) пород самой баженовской свиты с последующей концентрацией нефти в трещиноватых зонах аргиллитов. Вторая гипотеза сводится к процессам миграции нефти, из нижележащих отложений включая и палеозойские [7].

В 1972 г. Ю.А. Терещенко, а также рядом других ученых (В.С. Мелик-Пашаев с соавторами, А.И. Степанов) было высказано предположение о том что продуктивная зона баженовской свиты Салымского района связана с разломом, вызывающим образование системы трещин [7].

В 1980 году З.А. Кривошеева и Б.А. Соколов высказали свою точку зрения по механизму формирования внутриглинистых коллекторов. По их мнению, появление данных коллекторов связано с процессами катагенеза, приводящего при определенных температурах и давлениях к разуплотнению глинистого коллектора. Основной причиной, по их мнению, является вода, которая в глинистых породах, под влиянием температуры, превышающей 60°C, не может существовать в связанном состоянии. Вода трансформируется в свободную и имеет агрессивные свойства, так как обладает повышенной способностью к растворению. Именно так и формируются аномальные разуплотненные горизонты, реализовавшие свою слоистость под влиянием гидроразрыва [4].

В.Д. Добрынин и В.Г. Мартынов, анализируя существующие гипотезы, считают, что они дополняют друг друга и предложили следующую модель коллектор. Коллектор нефти трещиновато-порового типа; трещиноватость двух типов: первый тип — вертикальные и наклонные трещины массивных битуминозных глинистых пород, второй — трещиноватость листоватых глин; нефть содержится в двух типах трещин и межзерновых «открытых» порах пород.

Большое значение придавалось аномально высокому поровому давлению (АВПоД). Причиной АВПоД является высокое содержание ОВ, которое в процессе нефтеобразования увеличивается в объеме и создает АВПоД.

Попытка определения критериев поиска трещиноватых коллекторов, при оценке перспектив нефтегазосности региона на стадии поисковых и разведочных работ сделана Т.В. Дорофеевой. В работе учтены: теоретические основы изучения трещиноватости с целью поисков трещиноватых коллекторов, базирующиеся на представлениях о механизме образования трещин и их классификации; методика исследований, основанная на приемах изучения трещиноватости в зонах дизъюнктивных нарушений, на способе построения прогнозных карт трещинных коллекторов по литологическому соотношению пород, на способах определения возрастного взаимоотношения трещин по круговым диаграммам и плотности трещин флишевых образований; общие закономерности развития трещиноватости горных пород в регионах с различным геологическим строением, основанные на анализе количественных и качественных характеристик параметров трещин (в том числе и дизъюнктивных нарушений), полученных на массовом фактическом материале для трещин различного порядка (в том числе и микротрещин); поисковые критерии зон развития трещинных коллекторов, основанные на результатах обобщения фактического материала по изучению трещиноватости, а также на анализе фактического материала об условиях размещения залежей нефти и газа в земной коре. Разработанные положения дают возможность прогнозировать как зоны распространения трещинных коллекторов, так и их емкостные и фильтрационные параметры.

Многочисленные группы исследователей, объясняют появление нефтесодержащей емкости особенностями литогенетического процесса от седиментогенеза до катагенеза, расслоением пород по седиментационной микрослоистости в результате преобразования ОВ, разуплотнения глинистых пород, автогидроразрыва в зонах повышенной тектонической напряженности. Каждый из авторов по-своему объяснял причины появления коллекторов, и трещиноватости, а также наличие перспектив нефтегазосности баженовской свиты. За процессы литогенетических преобразований высказывалось большинство исследователей, однако, как видно из выше изложенного материала были сторонники и других теорий, которые объясняли появление эффективной емкости в глинах баженовской свиты за счет тектонических процессов, тектонических напряжений и палеосейсмичности [2,4,7].

Из зарубежных исследователей нужно отметить работы известного ученого У.Х. Фертеля (1980 г.) посвященные изучению и прогнозированию аномально-высоких пластовых давлений, работы Дж.Кларка и Дж.Рахлина в которых изложены геологическое строение баженовской свиты, литологическая характеристика пород, описание коллектора, условия осадконакопления [7]. В исследованиях Т.Д. Голф-Рахта (1986 г.) приведены материалы о

трещиноватых коллекторах. Дана классификация трещиноватых пластов-коллекторов. Описаны свойства пород: проницаемость, пористость, трещиноватость, анизотропия, геофизические методы определения параметров. Рассмотрены процессы фильтрации жидкостей в трещиноватой породе.

На сегодняшний день, в силу своей специфичности, пустотное пространство глинистых коллекторов, остается самой дискуссионной темой среди геологического сообщества. По-прежнему продолжают исследования баженновской толщи разными научными школами (ЗапСиб-НИИГеофизика, ВНИГРИ, ВНИГНИ и ряд других).

Изучение коллекторов нового типа подхватили ученые и исследователи всех регионов с глинистыми природными резервуарами. Кроме Салымского месторождения, известно много и других перспективных районов, где нефть следует искать все в той же баженновской свите.

На территории СНГ месторождения нефти в подобных коллекторах встречаются в менилитовой свите (олигоцен) Предкарпатского прогиба, в пиленгской свите (миоцен) Восточного Сахалина, в доманике Урало-Поволжья, а также в нижнемайкопской серии Восточного Предкавказья.

Имеющие широкое площадное распространение, нефтеносные глинистые отложения баженновской свиты Западной Сибири и нижнего майкопа Восточного Предкавказья, характеризуются близостью по широкому набору особенностей и свойств. По аналогии с Западно-Сибирскими «баженитами» коллектора хадумской свиты нижнемайкопской серии Восточного Предкавказья получили название «хадумитов». По многим литолого-фациальным, структурным, текстурным, геохимическим особенностям, набору породообразующих глинистых минералов, физическим свойствам, характеру нефтеносности рассматриваемые отложения характеризуются практической идентичностью или высокой близостью.

Вместе с тем, отмечаются и некоторые существенные различия между «баженитами» и «хадумитами». Основные из них следующие: в нижнемайкопской толще практически отсутствуют массивные разности глин (за редким исключением в нижней части хадумской свиты). Если бажениты обогащены радиоляриевыми водорослями (обуславливающими окремнение породы), то в хадумитах отмечаются только диатемитовые. Хадумиты в большей степени обогащены терригенной примесью. Однако, главное, существенное различие данных глин состоит в различной степени обогащенности органическим веществом (ОВ). Содержание $C_{орг}$ в баженитах в 5–7 раз выше, чем в хадумитах.

Высокое содержание органического вещества обуславливает повышенную радиоактивность баженитов, по сравнению с хадумитами (концентрация урана в значительной мере определяется количественным содержанием ОВ), и высокое удельное эл. сопротивление. Низкие УЭС, измеренные при ГИС в нижнемайкопской толще, свидетельствуют о преобладании роли поверхностной

проводимости. Более высокое содержание ОВ в породах баженновской свиты предопределяет повышенную степень их гидрофобизации. Вследствие этого, электропроводимость приповерхностного слоя у баженитов незначительна и удельное электрическое сопротивление пород характеризуется высокими величинами.

Несмотря на отмеченные различия, в целом, по типу коллектора, характеру нефтеносности баженновские и нижнемайкопские глинистые отложения близки и методические приемы поисков и разведки залежей нефти в них могут быть одинаковыми.

Существенный вклад в изучение майкопских отложений Северо-Восточного Кавказа внёс Н.С. Шатский. В 1924–1925 гг. под его руководством и непосредственном участии в северной части Предгорного Дагестана проводились фундаментальные исследования майкопских отложений, в результате которых в 1927 г. Н.С. Шатским и В.В. Меннером была опубликована схема расчленения палеогеновых отложений. В этой схеме, майкопская серия была расчленена на ряд горизонтов. Вся толща майкопских отложений отнесена к олигоцену и особо выделены хадумские слои как нижнеолигоценные [9].

До 30-х годов представление о геологическом строении Восточного Предкавказья базировалось на отрывочных данных изучения отдельных участков, главным образом выходов на поверхность. С получением промышленного притока газа на Сенгилеевской площади в 1945 г. изучение майкопских отложений приобретает широкий размах. Этому способствовали проводившиеся в большом объеме геологическая съемка, геофизические исследования, разведочное, структурно-поисковое бурение. В 50–60 гг. на территории Центрального Предкавказья, в хадумской свите, были открыты крупные месторождения газа (Северо – Ставропольское, Тахта – Кугультинское и др.), связанные с гранулярными коллекторами. Эти открытия послужили основанием для постановки поисково-разведочных работ на олигоценные отложения Восточного Предкавказья.

Так первые фонтаны нефти из олигоценных отложений Восточного Предкавказья были получены на Бенойской (1930), Карабулакской (1952), Озек-Суатской, Ачикулакской (1953) площадях. Первоначальные дебиты нефти составляли 0,1–400 м³/сут. Однако, отсутствие систематизированных данных о распределении залежей неантиклинального типа, а так же разуплотненных нефтенасыщенных пород коллекторов, как по площади, так и по разрезу, не позволило развернуть широкие поисковые работы. Но небольшая глубина залегания (2100–2500 м) и региональный характер нефтенасыщения олигоценных отложений, стимулировали продолжение работ. Так, начиная с 1981 года, были открыты нефтяные месторождения: Журавское (1981 г.), Воробьевское (1983 г.), Советское (1985 г.).

На протяжении более 30 лет изучением геологического строения олигоценных отложений занимаются многие научно-исследовательские и производственные коллективы

региона. Прежде всего, это СФ «СевКавНИПИнефть» (потом лаборатория №2 ГТЭ ПО «СНГ»), НИИГИ г. Грозный, ОАО «СевКавНИПИгаз» и производственные организации ОАО «Кавказтрансгаз», «Ставропольнефтегеофизика», Ставропольского УБР, а также тематические партии УГР ПО «СНГФ» и т.д.

Ими проделана значительная работа, в результате которой изучены петрофизические свойства пород, установлены многообразные корреляционные связи между различными параметрами, оценены возможности используемого комплекса исследований.

К настоящему времени на территории Восточного Предкавказья выявлено 6 залежей нефти: Прасковейское, Ачикулакское, Озек-Суатское, Южно-Озексуатское, Южно — Острогорское и Лесное. Кроме того, на таких площадях как Нефтекумское, Подсолнечное, Владимирское получены неустойчивые и незначительные притоки нефти.

К сожалению, проведенный анализ открытия выявленных залежей позволяет утверждать, что большинство известных залежей были открыты с некоторыми элементами случайности (последовательный поиск объектов из фонда выявленных и подготовленных структур под поисковое бурение или после возврата на вышележащие объекты после завершения разработки ниже залегающих верхне и нижнемеловые залежей).

Открытие залежей нефти в глинистой толще нижнего майкопа, неизбежно привело геологов к необходимости определения вида коллектора и особенностей его строения, а несколько позднее — к необходимости определения вида природного резервуара и особенностей его строения. Совершенно очевидно, что незнание структуры глинистого природного резервуара лишает геологов возможности прогнозирования, снижает эффективность бурения скважин и разработки залежей нефти.

В конце 80-х годов сотрудниками Университета Дружбы народов (Е.И. Тараненко, М.Ю. Хахимов и др.) создана оригинальная модель глинистого коллектора хадумской свиты. Согласно этой модели порода пласта состоит из пакетов глинистых минералов, разделенных песчаными каналами. Стенки каналов содержат прочно связанную воду, а в центре поровые пространства больше и по ним циркулирует нефть или вода. Основываясь на предложенной модели сотрудниками ПО «Ставропольнефтегеофизика» в 1991 году успешно опробована методика оценки кажущейся нефтенасыщенной пористости совместно с использованием методики суммирования кривых пористости и сопротивления. В 1985 году Е.И. Тараненко, В.И. Диваков и М.Ю. Хахимов предложили строение модели глинистого резервуара и методы оценки эффективных мощностей. В 1989 году ими же были приведены новые данные сканирующей электронной микроскопии, которые уточнили строение глинистого коллектора. Для определения емкостных и плотностных показателей глин приведен алгоритм расчетов степени уплотнения глин, а так же вертикальной, открытой и эф-

фективной пористости глин по данным электрометрии скважин.

Комплексным прогнозированием продуктивных коллекторов в глинах олигоцен-миоцена, Восточного Предкавказья занимались М.В. Шапошников и П.С. Нарыжный (1987 г.) [6].

Проведенный комплекс исследований (1988 г.) на основе обобщения геолого-геофизических данных и построений региональных тектонических, палеогеографических, геохимических и других карт позволил группе специалистов геолого-тематической экспедиции (М.В. Шапошников, П.С. Нарыжный, Б.А. Онищенко) предложить дальнейшую программу поисков и разведки залежей нефти в палеогеновых отложениях Восточного Предкавказья. В последующих работах Г.Н. Чепака, П.С. Нарыжного, А.И. Копыльцова, [5,8] большое внимание было уделено петрографической, петрофизической, а также геохимической характеристике отложений. В работах проанализирован материал по верхнепалеогеновым скважинам месторождений Прасковейского, Ачикулакского, Лесного. Всесторонний анализ всех материалов бурения, испытания, эксплуатации скважин, результатов лабораторных исследований керна, работ по определению интервалов притоков по Журавско-Воробьевскому месторождению позволил выработать геолого-физическую модель ловушек в верхнепалеогеновых отложениях. Залежи нефти, по их мнению, приурочены к локальным зонам развития глинистых коллекторов и подпираются активными контурными водами. Коллектор представляет собой двухслойную систему, состоящую из проводящей и питающей системы. Проводящая система это наиболее проницаемая (до $2,5 \cdot 10^{-12} \text{ м}^2$) часть пласта, имеет очень малую мощность. Поэтому при больших депрессиях на пласт контурные воды по супер проницаемым каналам могут быстро продвигаться к забоям скважин. Комплексное исследование керна позволило сделать заключение, что коллекторами нефти являются тонкослоистые глины «нарушенной» структуры, выражающейся в разуплотнении («раздвинутости») горизонтальных листоватых фрагментов пород за счет многих факторов (литогенетических, нефтегенерирующих, тектонических и др.) Тип коллектора — трещинно-листоватый, трещины являются «проводниками», а межлистоватое пространство — «подпитывающей», резервуарной системой. Эти коллекторы в значительной мере подвержены необратимым деформациям за счет возрастающего эффективного давления сжатия. При лабораторных исследованиях наблюдается резкое снижение проницаемости пород уже в интервале 5–15 МПа эффективного давления сжатия, а при 20 МПа образец становится практически непроницаемым. Действительно анализ исследования скважин на Журавско-Воробьевском месторождении (А.И. Копыльцов, 1988 г.) показал, что при увеличении депрессии на пласт до 6–13 МПа дебиты нефти увеличиваются, а потом наблюдается резкое его снижение вплоть до прекращения притока. Характер кривых восстановления пластового давления (В.Б.

Мартirosян, 1992 г.) подтверждает, что продуктивный глинистый коллектор Журавско-Воробьевского месторождения, представляет собой двуслойную среду, состоящую из проводящей и питающей системы. Нестандартность коллектора — его глинистая природа, отсутствие жесткого скелета, горизонтальная пустотность, обусловленная трещиноватостью и листоватостью по напластованию, наличие проводящих каналов незначительной толщины с очень высокой проницаемостью объясняют механизм сравнительно быстрого обводнения нефтяных скважин.

Нельзя не отметить работы П.В. Бигуна (1990 г.) под руководством которого были разработаны критерии выделения нефтенасыщенных объектов в глинистых отложениях нижнего майкопа Воробьевского месторождения, где по результатам петрофизических исследований установлены основные закономерности площадного распределения пористости глинистых пород, составлены карты этих параметров, приведены сведения о физико-механических свойствах пород, по которым показали различный характер их изменений в отложениях хадумской и баталпашинской свиты. Проанализированы существующие способы оценки эффективной пористости.

Технология ГИС для выделения и оценки нефтенасыщенных коллекторов, полнота, качество и применяемая аппаратура были различными в разные годы разведки изучаемых отложений. В 50–60 х годах ГИС проводились в масштабе 1:500 при минимальном комплексе исследований. В связи с трудностью выделения и оценки коллекторов этих отложений в комплексе последовательно вводились новые к тому времени виды ГИС, такие как АК, БК, БКЗ и др., которые рекомендовались для внедрения, что бы повысить эффективность оценки нижнеолигоценых отложений. В результате, скважины, пробуренные в 80–90 х годах с целью изучения нижнеолигоценых отложений, вскрывались и изучались более представительным комплексом ГИС, включающим: БКЗ, БК, БМК, МКЗ, КВ, ГК, НГК, АК. В отдельных скважинах проводился: ГГК, термометрия, отбор керна, широкополосный АК, газовый каротаж. Методики выделения сложно экранированных ловушек глинистых коллекторов и по данным ГИС разрабатывались в ОАО «Ставропольнефтегеофизика» (Л.П. Чурилов, 1990 г., В.А. Гвоздецкая и др), в ОАО «СевКавНИПИГаз» под руководством В.Н. Евика (1989 г.) а также специалистами «Ставропольнефтегаз», ГТЭ СНГ и др. Методики, предложенные В.А. Александровым, Л.П. Чуриловым, С.А. Дудаевым, Ю.М. Тимошенко, Г.А. Полосиным и др. имеют право на жизнь, они интересны, однако на однозначность претендовать не могут. Для поиска эффективных направлений развития ГИС необходимо, с одной стороны, комплексные нестандартные петрофизические исследования горных пород, отвечающие современному уровню, а с другой пересмотр накопившегося геолого-геофизического материала.

Комплекс информативных показателей, включающий сейсморазведку и промыслово-геофизические работы для

локального прогноза нефтеносности глинистых отложений нижнего майкопа, предложен Г.Н. Чапаком и другими исследователями, [8] среди которых они выделяют АК, ГГК и термометрию в скважинах с установившимся и неустановившимся режимом.

Наиболее сложной задачей стоявшей перед исследователями являлась локализация трещиноватых участков в регионально перспективных зонах. Дело в том, что все открытые залежи не соответствуют современным антиклинальным структурам и приурочены к периклиналям, крыльям иногда синклиналям. Анализ динамики продольных волн в различных модификациях показал их недостаточность по разведочным признакам для обнаружения трещиноватых и разуплотненных зон в глинистых отложениях. Опробование таких методов, как морфометрический, аэрокосмический, геохимический однозначного результата не дали.

Работы последних лет ООО «Геонефтегаз» (1995–1999 г.) проведенные в Восточном Предкавказье на месторождениях Журавское и Воробьевское по проблеме выделения коллекторов в глинистых отложениях методами многоволновой поляризационной сейсморазведки (МВПС) и электроразведки методом вызванной поляризации, дали обнадеживающие результаты. Это послужило причиной постановки подобных работ на площади, расположенной между месторождениями Прасковейское и Ачикулакское. Основой для поставки такой задачи послужили теоретические и экспериментальные исследования по проблеме выделения коллекторов в глинистых отложениях, которые велись в течение длительного срока во ВНИИГеофизике и ООО «Геонефтегаз» Несмотря на достигнутые результаты работ, следует отметить, что экспериментальные работы позволили только сформулировать новые направления исследований для повышения эффективности электроразведочных работ. Для реализации этих направлений, по мнению авторов работы (В.М. Кузнецов, Е.С. Киселев, 2000 г.) необходимо выполнение дополнительных научно исследовательских и экспериментальных работ.

Изучению структуры пустотного пространства сложных глинистых коллекторов олигоценых отложений Восточного Ставрополья, посвящены работы И.А. Бурлакова и др. [1]. Определение эффективной пористости коллекторов олигодена производится методом капиллярной вытяжки и «сушки». Авторами были определены корреляционные взаимосвязи основных физических характеристик пород нижнеолигоценых отложений. Таким образом, строение (модель) коллектора по авторам, представляется следующим образом. Порода сложена горизонтально ориентированными, тонкими, ровными, иногда линзовидными листочками и пластинками, налегающими друг на друга. Толщина пластинок составляет сотые и десятые доли миллиметра, обычно не превышает 0,2–0,5мм. Плоскостные размеры листочков и пластинок составляю 3 x 4; 5 x 7; 5 x 10 мм и более. Пустотные пространства между листочками и пластинками

обуславливают общую емкость пород. Эти пространства, собственно, и являются эффективными пустотами для вмещения подвижной нефти. Однако, в зависимости от размеров (раскрытости) и эти пустоты играют различную роль. Очень тонкие пустоты с раскрытостью $< 1-2$ мкм также являются неэффективными. Слабой эффективностью, особенно в определении фильтрационных свойств пород, характеризуются пространства с раскрытостью $2-5$ мкм. Из таких пустот пониженной раскрытости нефть в процессе разработки залежи может «выжиматься» в более, проницаемые участки коллектора, за счет давления сжатия. И, наконец, пустотные пространства с раскрытостью > 5 мкм играют решающую роль в определении емкости и проницаемости коллектора.

Проведенный анализ керна, основанный на методике исследования коллекторских свойств трещиноватых пород в плоско параллельных шлифах разработанный во ВНИГРИ группой профессора Е.М. Смахова, был представлен работе «Изучение коллекторских свойств трещиноватых пород верхнемеловых и нижнепалеогеновых отложений разведочных площадей Ставрополя». Для сравнения с этой методикой изучался так же керн трещинных коллекторов лабораторными методами. Фактическими данными исследований служили материалы по изучению керна Прасковейской, Чкаловской, Отказненской, Гороховской площадей, собранных при изучении керна руководителем темы Н.П. Фурсовой, а так же отдельные образцы пород, присланные геологами разведок по Журавской, Благодарненской и Приозёрной площадям. Всего авторами данной работы было исследовано 675 образцов пород из верхнемеловых и нижнепалеогеновых отложений. Из отложений палеогена исследовано 460 образцов.

Авторы отчёта делают выводы, на основании достаточно серьёзной работы о типах трещиноватости коллекторов. По значениям проницаемости и густоты трещин авторы выделяют 7 типов коллекторов на Прасковейской площади. Так же авторы делают выводы, что при сопоставлении данных химического состава отдельных типов трещинных коллекторов удалось установить, что увеличение карбонатности пород влечёт за собой соответствующее увеличение трещиноватости. Уделено в отчете внимание и методике определения коэффициента трещиноватости.

Вопросы геохимических особенностей глинистых отложений нижнемайкопской серии достаточно полно освещены в трудах Е.М. Борисенко, И.А. Бурлакова (1983), В.Н. Евика (1989 г.). Авторы представили огромный фактический материал, полученный на локализованных участках Восточного Предкавказья, (преимущественно Журавская площадь) и приводят достаточно убедительные выводы о высокой генерационной способности УВ этих отложений. Большую практическую ценность представляют результаты исследований по определению физико-химических параметров глинистых пород олигоцена — Eh и рН и их связи с нефтегазонасыщенностью пород.

Фильтрационные и емкостные свойства глинистых коллекторов нижнемайкопских отложений Восточного

Предкавказья изучались многими исследователями с помощью различных методов [1,5,6,8]. Однако полученные результаты сильно различаются, вследствие чего трудно получить представление о действительных коллекторских свойствах этих пород. Значительный разброс получен и при испытании скважин. Не совпадают не только результаты изучения параметров коллекторов и связи дебитов с параметрами, но и представления исследователей о природе емкости этих пород. Предпочтение отдается либо пористости матрицы, либо трещиноватости, либо параллельной слоистости.

Несмотря на достаточно длительный период геолого-геофизических работ по поискам и разведке нефтяных залежей, а так же значительный накопленный опыт по выявлению и разработки залежей УВ хадумской свиты Восточного Предкавказья, в настоящее время так и не найден критерий надежного выделения продуктивных интервалов в разрезе скважин. Существуют совершенно разные представления о механизмах формирования коллекторов и залежей, о типах ловушек, о наличии подошвенных вод и др. Поэтому говорить об установленных закономерностях формирования такого типа коллекторов и размещения залежей УВ преждевременно. Анализ основных результатов предшествующих исследований, особенностей геологического строения залежей нефти в глинистых коллекторах позволил установить следующие особенности:

- Все выявленные нефтескопления не контролируются современным структурным планом и располагаются на крыльевых и переклиналильных частях современных структур.

- Ловушки, контролирующие нефтескопления, могут определяться как капиллярно-экранированные, так как в качестве удерживающего нефтескопления экрана выступают породы литологически однотипные коллектору, но с низкими фильтрационно-емкостными свойствами.

- В поле выявленных нефтескоплений коллектор развит неравномерно, что отражается в величинах дебитов скважин. Промышленно дебитные скважины связаны, по-видимому, с трещиноватыми зонами, а также зона разуплотнения глинистых пород.

Таким образом, главным фактором, определяющим особенности размещения нефтескоплений в глинистых отложениях нижнего олигоцена, является характер развития коллекторов. Имеется несколько точек зрения на природу образования коллекторов в глинистой толще:

- Зоны развития коллекторов, обусловлены палеотектоническим фактором и связаны с древними палеосводами структур.

- Зоны развития коллекторов приурочены к разломам, разбивающим фундамент в пределах площади, на серии блоков, испытавших многократные знакопеременные подвижки [8].

- Образование коллектора обусловлено термобарическим фактором. В области повышенных температур быстрее происходили процессы катагенетического преобразования пород и генерации углеводородов, и коллектор

мог формироваться за счет разуплотнения микрослоистых глин под воздействием расклинивающих сил тонких пленок воды и образующихся углеводородов и различающихся термонапряжений в элементах самой породы.

Не останавливаясь на анализе каждой точки зрения на природу формирования коллектора, можно отметить, что, скорее всего, образование его обусловлено комплексом вышеперечисленных факторов. Однако несомненно, что огромная роль в формировании глинистого коллектора принадлежит температурному фактору.

Высокая степень перспективности хадумских отложений, подкрепленная открытием месторождений (Прасковейское, Ачикулакское, Озек-Суатское и др.) в последнее время стала подвергаться сомнению в связи с низкой эффективностью поисково-разведочных работ, возникающими сложностями при обосновании критериев заложения скважин, обусловленными неоднозначным характером нефтенасыщения продуктивных пластов. Наш взгляд слабая успешность поисково-разведочных работ связана не только с завышенной оценкой перспективности отложений, сколько с несовершенством используемой методики поисков и разведки. Проблема разработки оптимальной методики поисков и разведки залежей УВ в глинистой толще нижнего олигоцена, в свою очередь, связана с отсутствием до настоящего времени четких представлений об особенностях и характере размещения нефтескоплений.

Как показал анализ, традиционный подход не позволил найти решения на перечисленные выше проблемы, поэтому для создания удовлетворительной концепции решения вопросов, строения хадумских пластов, необходим комплексный анализ особенностей геологического строения, а также выработать специальные, принципиально новые и современные подходы исследования горных пород. Комплексный подход должен так же объединить результаты геофизических, сейсмических исследований, данных бурения и испытания скважин.

На протяжении достаточно длительного периода изучения олигоценых отложений региона для их разделения и характеристики использовались в основном стратиграфические и литологические признаки. К сожалению, использование стратиграфического признака и породного уровня, изучения отложений не привело к полному раскрытию и пониманию особенностей разреза и характера его нефтеносности [3]. В связи с этим предлагается рассматривать данные отложения в системах слоевых ассоциаций. Выделив в разрезе хадумской свиты циклиты, появляется возможность проведения сравнительного анализа, структурных, петрофизических, геохимических характеристик пластов-циклитов, с фильтрационными возможностями, увязав результаты испытания скважин с каждым пластом в отдельности, определяя тем самым зависимости для приточных скважин и скважин без притока. Анализ пространственного размещения возможных промышленных скоплений нефти может быть, существенно эффективнее при выделении и учете, циклического стро-

ения пород хадумской свиты.

В связи с тем, что регион относится к старому добывающему району, с падающей добычей нефти, в условиях современной экономики не возможно бурение достаточного количества новых скважин, для ответа на нерешенные вопросы строения глинистых коллекторов. Поэтому, необходимо комплексно проанализировать весь имеющийся фактический материал прошлых лет, применяя новые и современные подходы исследований.

В пределах таких нефтяных месторождений, где установлена промышленная нефтеносность хадумских отложений, имеется большое количество скважин, в которых эксплуатируются нижележащие меловые отложения. Часть таких скважин, уже отработавших на меловые продуктивные отложения, могут быть возвращены на хадумский продуктивный горизонт и с учетом предложений автора о циклическом строении, проведены исследования и испытания перспективных интервалов разреза.

Выводы

Обзор взглядов и особенностей геологического строения залежей нефти в глинистых коллекторах Восточного Предкавказья помог определить ряд специфических особенностей скоплений нефти в глинистых коллекторах и определить последовательность вопросов, решение которых ставит перед собой автор. К наиболее актуальным вопросам при поисках залежей нефти в глинистых отложениях олигоцена Восточного Предкавказья относятся:

- определение типа разреза и тектоники района;
- рассмотрение глинистого коллектора хадумской свиты олигоценых отложений с позиции системно-литологического анализа, что даст возможность выделить в разрезе элементарные слоевые ассоциации — циклиты;
- определение строения зон нефтегазонакопления (ЗНГН) и пространственно-временных взаимоотношений аккумулирующих элементов с очагом генерации УВ, с учетом циклического строения разреза;
- анализ реализации генерационного потенциала ОВ глинистых пластов хадумской свиты;
- детальное рассмотрение петрофизической, геохимической, минералогической характеристики, увязывая свойства пород с выделенными циклитами;
- определение модели глинистого коллектора и выделение критериев прогнозирования залежей нефти;
- полный анализ всех результатов испытаний скважин, в пределах выделенных элементов слоевых ассоциаций.
- палеоструктурные исследования и ранжирование выявленных объекты по степени их перспективности.

Таким образом, обзор помог автору определить направление дальнейших исследований в своих работах, и возможность их практического применения для работ связанных с подсчетом запасов УВ, анализом разработки и планирования ГТМ скважин в олигоценых отложениях в пределах Восточного Предкавказья.

Литература:

1. Бурлаков И.А., Келигрехашвили Л.А., Лещинская Т.Б. Методы определения остаточной водонасыщенности листоватых глин-коллекторов нефти нижнего майкопа Восточного Предкавказья //Повышение достоверности определения параметров сложных коллекторов и флюидоупоров: Мат. VI всесоюз. совещ.. – Львов, 22–24 сентября 1987 г. – Львов: УКРНИГРИ, 1988, – с. 169–170.
2. Гурари Ф.Г. О поисках нефти и газа в мезозое Западно-Сибирской низменности. Новосибирск, 1961. (Тр. СНИИГГиМС; Вып.17).
3. Карогодин Ю.Н. Литмология – интегрирующая наука общей и нефтяной геологии / Современные проблемы геологии нефти и газа / Москва / Научный мир / 2001
4. Кривошеева З.А., Соколов Б.А. Образование нефтяных залежей в глинистых толщах в результате процесса разуплотнения. – Геология нефти и газа, 1980, №1.
5. Копыльцов А.И., Нарыжный П.С., Навасартян М.А. Особенности нефтеносности и геологическая модель залежей олигоцена Ставрополя. Основные проблемы геологического изучения и использования недр Северного Кавказа (Материал VIII Юбилейной конференции по геологии и полезным ископаемым). Г.Ессентуки, 1995.
6. Нарыжный П.С. О прогнозировании продуктивных коллекторов в глинах олигоцена-миоцена Восточного Предкавказья (на примере Журавской площади) //Прогнозирование геологического разреза и поиск сложно экранированных ловушек. – М., 1986. – 21–35.
7. Филина С.И., Корж М.В., Зонн М.С. Палеогеография и нефтеносность баженовской свиты Западной Сибири. – М.: Наука, 1984. – 36 с.
8. Чепак Г.Н., Шапошников В.М. Особенности нефтеносности глинистой толщи олигоцена Восточного Предкавказья // Геология нефти и газа, 1983, – 8 с.
9. Шарафутдинов В.Ф. Геологическое строение и закономерности развития майкопских отложений Северо-Восточного Кавказа в связи с нефтегазоносностью. Автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора геолого-минералогических наук, Москва – 2003.

ГЕОГРАФИЯ

Результаты промежуточного этапа полевого изучения низкогорно-предгорных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор;
Пайзуллаева Гульнара Пайзуллаевна, аспирант;
Гусендибиров Джамбулат Султанович, аспирант
Дагестанский государственный педагогический университет (г. Махачкала)

Братков Виталий Викторович, доктор географических наук, профессор
Московский государственный университет геодезии и картографии

Абдулаев Касум Абдулаевич, кандидат географических наук, доцент;
Гаджибеков Муратхан Исакович, кандидат географических наук, доцент;
Магомедова Азиза Загировна, преподаватель
Дагестанский государственный университет (г. Махачкала)

В статье рассматриваются результаты полевого изучения и картирования низкогорно-предгорных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа, закономерностей их пространственной дифференциации, эволюции и антропогенной трансформации, проведенных по проекту в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг.

Ключевые слова: Северо-Восточный Кавказ, ландшафт, типы ландшафтов, пространственная дифференциация, антропогенная трансформация, ландшафтная асимметрия, эволюция ландшафта, охрана ландшафтов.

Введение

В 2012-ом году в результате полевых исследований ландшафтов Северо-Восточного Кавказа по Федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» коллективом авторов выявлены и обоснованы место и роль низкогорно-предгорных ландшафтов как ландшафтов-экотонов в полосе контактов гор (Большой Кавказ) и равнин (Предкавказье), проанализированы геолого-геоморфологические и гидроклиматические факторы, сезонная и многолетняя динамика ландшафтов, оценена степень антропогенной трансформации ландшафтов, выявлена роль гидротермического режима в процессах функционирования ландшафтов, приведена оценка реакций ландшафтов на современные климатические изменения.

Основные результаты проекта

Изучено современное состояние ландшафтов низкогорно-предгорной полосы Северо-Восточного Кавказа,

выявлена роль гидротермического режима в процессах функционирования ландшафтов, проведен анализ современных климатических условий, выявлены общие черты сезонной и многолетней динамики природно-территориальных комплексов, охарактеризованы возможные тренды климатических изменений и реакция на них ландшафтной структуры региона.

Полученные данные используются в оценочных докладах по состоянию природной среды Министерством природных ресурсов и экологии Республики Дагестан и Республиканским центром по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды Росгидромета; полученные материалы готовы к внедрению в учебный процесс на географическом факультете Дагестанского государственного педагогического университета в ходе преподавания дисциплины «Физическая география Дагестана» и спецкурса «Сезонная динамика ландшафтов Северо-Восточного Кавказа».

Основные положения результатов промежуточного этапа проекта (2012-й год) опубликованы в высокорейтинговом российском научном журнале «Монито-

ринг. Наука и технологии» (Статьи «Оценка эрозионного расчленения рельефа Северо-Восточного Кавказа методами ГИС-технологий» [1], «Применение ГИС-технологий в морфометрическом анализе ландшафтов горно-равнинной контактной полосы (на примере Северо-Восточного Кавказа)» [2]), научном журнале «European Researcher» (Статья «Estimation of Erosion Dissection of North-Eastern Caucasus Relief for Recreational Land Use» [3]), ВАКовском научном журнале «Юг России: Экология, развитие» (Статьи «Применение морфометрического анализа рельефа для выделения горно-равнинных ландшафтов-экотонов (на примере Северо-Восточного Кавказа)» [4], «Селитебная нагрузка на ландшафты Северного Кавказа» [5]), научном журнале «Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук» (Статьи «Изменения гидротермических условий полупустынных ландшафтов Северо-Западного Прикаспия» [6], «Распределение ландшафтов Северо-Восточного Кавказа по высотным отметкам и крутизне склонов» [7], «Климатическая дифференциация низкогорно-предгорных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа» [8]), научном журнале «Молодой учёный» (Статьи «Ороклиматический фактор формирования ландшафтов Северо-Восточного Кавказа» [9], «Горные холодноумеренные ландшафты Восточного Кавказа» [10], «Landslide Transformation of Daghestan Landscapes» [11], «Ландшафты Северо-Восточного Кавказа: пространственная дифференциация и антропогенная трансформация» [12], «Рекреационная оценка физико-географических районов Дагестана» [13], «Роль климатического фактора в формировании низкогорно-предгорных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа» [14]).

Результаты исследований 2012-го года обобщены и доложены на IV Международной конференции «Горные экосистемы и их компоненты», посвященной 80-летию основателя ИЭГТ КБНЦ РАН чл.-корр. РАН А.К. Темботова и 80-летию Абхазского государственного университета» (г. Нальчик) [15], VI международном симпозиуме «Степи Северной Евразии» и VIII международной школе-семинаре «Геоэкологические проблемы степных регионов» (г. Оренбург) [16], XIV Международной конференции «Биологическое разнообразие Кавказа и Юга России» (г. Махачкала) [17]. 14 декабря 2012 года в Государственном учреждении «Высокогорный геофизический институт» (г. Нальчик Кабардино-Балкарской республики) Пайзуллаевой Г.П. защищена диссертация на соискание ученой степени кандидата географических наук на тему «Рекреационный потенциал природных районов Республики Дагестан: оценка и перспективы использования».

Новизна решения поставленной проблемы заключается в том, что для выявления места и роли низкогорно-предгорных ландшафтов в системе взаимодействия и взаимосвязи горных и равнинных ландшафтов впервые использовались не только качественные, но и количественные данные.

Традиционно анализ геолого-геоморфологической основы проводился путем описания геологических пород и соответствующих форм рельефа и современных геоморфологических процессов. В настоящее время, в результате доступности цифровых моделей рельефа стал возможен также и количественный анализ геолого-геоморфологической основы формирования ландшафтов. Такие возможности дает применение морфометрии, которая позволяет создавать, например, карты эрозионного расчленения, крутизны и экспозиции склонов, составление которых традиционными картометрическими способами было связано с очень большими трудозатратами. В результате нами были составлены серии карт для всей территории Северо-Восточного Кавказа.

Анализ эрозионного расчленения, а также площади, занимаемой склонами различной крутизны и экспозиции в пределах собственно горной, предгорной и равнинных частей Северо-Восточного Кавказа позволил установить, что низкогорно-предгорные ландшафты характеризуются особым характером эрозионного расчленения (зачастую более контрастным и пестрым), чем горные ландшафты, а также набором местоположений, выраженным через сочетание склонов разной крутизны и экспозиции.

Наряду с анализом геолого-геоморфологической основы ландшафтов был проведен анализ климатических факторов дифференциации и интеграции низкогорно-предгорных ландшафтов. В отличие от ранее предлагавшихся подходов для характеристики климата, опирающихся на статические данные гидротермического режима (температура, осадки и условия увлажнения, описываемые через величины гидротермического коэффициента и коэффициента увлажнения) чаще всего для всего года, была разнородная изменчивость этих показателей на основе данных метеостанций, расположенных в предгорно-низкогорной зоне Северо-Восточного Кавказа. Кроме этого, впервые была охарактеризована сезонная и разнородная динамика ландшафтов этой части Северного Кавказа.

В настоящее время в ландшафтоведении большинство исследователей различают два основных класса ландшафтов суши – равнинные и горные, соответствующие основным мегаформам рельефа. Вместе с тем, ряд горных стран характеризуется наличием переходной полосы от равнины к горам, которая и получила название «предгорные ландшафты». Единого же мнения о понятии «предгорные ландшафты», об их месте и роли в дифференциации и интеграции ландшафтной сферы, в современной географической литературе не существует.

Промежуточные результаты проведенного по проекту исследования позволяют сделать вывод о том, что по набору предложенных качественных и количественных параметров низкогорно-предгорные ландшафты необходимо выделять в отдельную классификационную единицу. Такой вывод базируется не только на анализе рисунка эрозионного расчленения территории, но также на характере климатических условий контактной предгорной по-

лосы, а именно: более высокой вариабельности (или изменчивости) внутриландшафтных климатических условий предгорий и более значительной годовой амплитуде колебания величины осадков, и соответственно, условий увлажнения. Так, в течение нескольких десятилетий условия увлажнения в пределах этих ландшафтов изменяются от сухостепных до лесных, что совершенно не характерно для высотно-зональных ландшафтов горного сооружения и зональных равнинных ландшафтов.

Сравнение полученных результатов, например, с прогнозными данными (модель общей циркуляции атмосферы; ССС Т-32, Центр исследований климата, Канада, 1994; GFDL; Лаборатория геофизической гидродинамики, США, 1994; модели Э.Г. Коломыца, 1985; и др.), характеризующими возможные сценарии изменения ландшафтной структуры региона под влиянием современных климатических изменений, позволяет сделать вывод о том, что реальных изменений ландшафтной структуры региона в настоящее время не отмечается, а рассматривающиеся в этих сценариях предпосылки отмечались также и в предшествующие временные отрезки.

Назначение и область применения результатов проекта

Проведенный комплексный анализ условий формирования и функционирования низкогорно-предгорных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа имеет научное и практическое значение. В теоретическом плане эта проблема имеет значение для классификации и систематики природных ландшафтов, так как раскрывает содержание не только ландшафтообразующих факторов, но и процессов. Актуальна эта проблематика в связи с изучением и оценкой биологического и ландшафтного разнообразия, а также ландшафтного планирования. Еще одной важной задачей, имеющей теоретический и практический интерес, является оценка устойчивости ландшафтов данной территории к такому процессу, как изменение климата.

Созданные базы данных, характеризующие состояния ПТК низкогорно-предгорных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа, позволяют выявить связи между конкретными состояниями и, например, урожайностью сельскохозяйственных культур, прогнозировать отдельные негативные для сельского хозяйства природные явления (засухи, заморозки и т.п.). В практическом плане материалы, полученные при проведении исследования, были

использованы для охраны и воспроизводства природных ресурсов, совершенствования сети особо охраняемых природных территорий (государственный природный заповедник «Эрзи» и природный парк «Ицари»); в качестве основы для оценки потенциальных условий ведения и оптимизации сельскохозяйственного, лесохозяйственного, водохозяйственного и туристско-рекреационного использования территории; для уточнения специализации сельскохозяйственного, лесохозяйственного производства; для создания ландшафтного кадастра, планирования и разработки природоохранных мероприятий при дальнейшем освоении территории, совершенствовании системы территориального экологического мониторинга.

Перспективы развития исследований

В предыдущие годы коллектив выполнял научные темы «Эколого-экономическое обоснование создания Гляртинского участка Дагестанского государственного природного заповедника», «Инвентаризация особо охраняемых природных территорий Республики Дагестан», «Эколого-экономическое обоснование создания природного парка «Ицари» в Дахадаевском районе Республики Дагестан», расширение территории государственного природного заповедника «Эрзи» и другие.

В ходе реализации данного проекта были налажены партнерские отношения с научными коллективами и исследовательскими центрами Северного Кавказа. В частности, были заключены договоры о двустороннем научном сотрудничестве с ГУ «Высокогорный геофизический институт» Росгидромета (отдел стихийных природных процессов, проф. Разумов В.В.), ФГБОУ ВПО «Чеченский государственный университет» (кафедра физической географии, проф. Биткаева Л.Х.), ФГБОУ ВПО «Чеченский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова» (кафедра экологии и рационального природопользования, проф. Заурбеков Ш.Ш.), ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет» (кафедра географии, доц. Абдулаев К.А.) в области проведения совместных полевых ландшафтных исследований региона.

В перспективе ожидается принятие участие в 7-й рамочной Программе Евросоюза в области наук о Земле. Готовится заявка по проблемам воздействия глобальных изменений климата на функционирование и динамику ландшафтов Кавказского экорегиона.

Литература:

1. Атаев З.В., Братков В.В. Оценка эрозионного расчленения рельефа Северо-Восточного Кавказа методами ГИС-технологий // Мониторинг. Наука и технологии. 2012. № 1. С. 63–67.
2. Атаев З.В. Применение ГИС-технологий в морфометрическом анализе ландшафтов горно-равнинной контактной полосы (на примере Северо-Восточного Кавказа) // Мониторинг. Наука и технологии. 2012. № 2. С. 30–36.
3. Bratkov V.V., Ataev Z.V. Estimation of Erosion Dissection of North-Eastern Caucasus Relief for Recreational Land Use // European Researcher = Европейский исследователь. 2012. № 2. С. 232–237.

4. Атаев З.В., Братков В.В. Применение морфометрического анализа рельефа для выделения горно-равнинных ландшафтов-экотонов (на примере Северо-Восточного Кавказа) // Юг России: экология, развитие. 2012. №2. С. 87–93.
5. Атаев З.В., Братков В.В., Заурбеков Ш.Ш., Астапов М.Б., Мамонов А.А. Селитебная нагрузка на ландшафты Северного Кавказа // Юг России: экология, развитие. 2012. №4. С. 100–107.
6. Атаев З.В., Братков В.В. Изменения гидротермических условий полупустынных ландшафтов Северо-Западного Прикаспия // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. №2. С. 305–310.
7. Атаев З.В. Распределение ландшафтов Северо-Восточного Кавказа по высотным отметкам и крутизне склонов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. №6. С. 306–309.
8. Атаев З.В. Климатическая дифференциация низкогорно-предгорных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. №5. С. 287–291.
9. Атаев З.В. Ороклиматический фактор формирования ландшафтов Северо-Восточного Кавказа // Молодой ученый. 2012. №2. С. 100–104.
10. Атаев З.В. Горные холодноумеренные ландшафты Восточного Кавказа // Молодой ученый. 2012. №3. С. 132–135.
11. Ataev Z.V. Landslide Transformation of Daghestan Landscapes // Молодой ученый. 2012. №5. С. 137–139.
12. Атаев З.В. Ландшафты Северо-Восточного Кавказа: пространственная дифференциация и антропогенная трансформация // Молодой ученый. 2012. №8. С. 65–68.
13. Атаев З.В., Пайзуллаева Г.П. Рекреационная оценка физико-географических районов Дагестана // Молодой ученый. 2012. №9. С. 73–79.
14. Атаев З.В., Братков В.В., Гаджимурадова З.М. Роль климатического фактора в формировании низкогорно-предгорных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа // Молодой ученый. 2012. №10. С. 105–108.
15. Атаев З.В. Временная структура лесостепных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа // Горные экосистемы и их компоненты: Материалы IV Международной конференции, посвященной 80-летию основателя ИЭГТ КБНЦ РАН чл.-корр. РАН А.К. Темботова и 80-летию Абхазского государственного университета. Нальчик: Издательство М. и В. Котляровых (ООО «Полиграфсервис и Т»), 2012. С. 4–5.
16. Атаев З.В. Климатические факторы формирования степных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа // Степи Северной Евразии. Материалы VI международного симпозиума и VIII международной школы-семинара «Геоэкологические проблемы степных регионов» / Под научной редакцией чл.-корр. РАН А.А. Чибилева. Оренбург: ИПК «Газпромпечат» ООО «Оренбурггазпромсервис», 2012. С. 63–66.
17. Атаев З.В. Влияние колебаний и динамики климата на низкогорно-предгорные ландшафты Северо-Восточного Кавказа // Материалы XIV Международной конференции «Биологическое разнообразие Кавказа и Юга России, посвященной 70-летию со дня рождения Гайирбега Магомедовича Абдурахманова (5–7 ноября 2012 г.). Махачкала: Типография ИПЭ РД, 2012. С. 26–28.
18. Атаев З.В., Абдулаев Қ.А. Климатические факторы формирования степных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа // Материалы XIV Международной конференции «Биологическое разнообразие Кавказа и Юга России, посвященной 70-летию со дня рождения Гайирбега Магомедовича Абдурахманова (5–7 ноября 2012 г.). Махачкала: Типография ИПЭ РД, 2012. С. 28–30.
19. Атаев З.В., Гаджибеков М.И. Временная структура лесостепных ландшафтов Восточного Предкавказья // Материалы XIV Международной конференции «Биологическое разнообразие Кавказа и Юга России, посвященной 70-летию со дня рождения Гайирбега Магомедовича Абдурахманова (5–7 ноября 2012 г.). Махачкала: Типография ИПЭ РД, 2012. С. 30–32.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Трудовая карьера как форма трудовой мобильности

Алкаева Наталья Валентиновна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Можно назвать две основные функции, выполняемые трудовой мобильностью. Первая из них заключается в том, чтобы содействовать повышению эффективности производства, обеспечивая лучшее удовлетворение требований рабочих мест к профессионально — квалификационным качествам работников, вторая — в том, чтобы максимально содействовать развитию личности работников путем повышения соответствия между структурой их индивидуальных потребностей и социально-экономической ценностью занимаемых ими рабочих мест.

Трудовая мобильность в качестве своей движущей силы имеет объективные требования развития общественного производства и прежде всего производительных сил.

Причиной мобильности как внутри, так и между предприятиями является, прежде всего, производственная необходимость. За пределами предприятия такие перемещения организуются на основе личной материальной заинтересованности. И внешняя, и внутризаводская текучесть кадров — результат взаимодействия экономических, социальных, социально-психологических, демографических и других факторов. Имея общую природу, они различаются структурой мотивов, степенью информированности о новом месте работы, величиной перерыва в работе в связи с переходом с одного рабочего места на другое и, в конечном счете, разной степенью удовлетворенности работников новым рабочим местом.

Процесс трудовой мобильности для каждого отдельного работника воплощается в форме трудовой карьеры.

Трудовая карьера, как разновидность этого понятия, отражает обычно продвижение вверх в сфере трудовой деятельности. Трудовая карьера — это история трудовой жизни индивида. Рабочая история может быть стабильной в пределах одного рабочего места и динамичной — со сменой рабочих мест; в зависимости от направлений переходов — горизонтальной и вертикальной (собственно трудовая карьера).

Процессы трудовой мобильности и формирования индивидуальных карьер теснейшим образом связаны. И процесс трудовой мобильности, и совокупность реализующихся в обществе профессиональных карьер форми-

руются из одного «строительного материала» — индивидуальных трудовых перемещений [1, с. 153]. Но если в первом случае анализа является совокупность перемещений, совершаемых всеми работниками в данный отрезок времени, то во втором — совокупность перемещений данного индивида (или длиной группы) на протяжении всего трудового пути.

Трудовая карьера индивида обусловлена существующим разделением труда и находится под определенным воздействием образования, квалификации, стажа работы, социального происхождения, места рождения (город, село), социальной активности. Пределы и скорость продвижения работника определены возможностями развития его способностей и ценностными ориентирами на трудовую карьеру.

Непосредственным побудителем трудовой мобильности чаще всего служит существующее в течение некоторого времени или же возникающее в связи с новыми обстоятельствами несоответствие взаимосвязанных качеств работника и его рабочего места. Так, если работник проживает далеко от места работы, то весьма вероятно его увольнение с предприятия и переход на понос место работы ближе к дому. Вероятность трудовой мобильности возникает и в тех случаях, когда подготовка работника не отвечает (или перестает отвечать) требованиям рабочего места, и он оказывается неспособным квалифицированно выполнять свои трудовые функции.

Трудовая мобильность может зависеть от типа личности. Разница между стабильными и мобильными типами личности отражается на интенсивности трудовой мобильности, разница же в ценностных ориентациях — преимущественно на ее направлениях. Действительно, каждое рабочее место обладает широким набором признаков, отражающих экономические, социальные и психологические условия труда и жизни работника. Сравнение двух рабочих мест (в частности, занимаемого и будущего) предполагает сопоставление всего набора благ, получаемых работником, т.е. составление как бы «полного списка» ожидаемых выигрышей и утрат. При этом выигрыш в одних отношениях (например, в заработной

плате и жилищных условиях) обычно сопровождается некоторым проигрышем в других (большей отдаленностью от культурных центров, меньшей благоустроенностью населенного пункта и т.п.). В этих условиях общий вывод о том, какое место желательней, зависит от тех субъективных «весов», которые придаются данным работником каждому из сравниваемых благ. В основе же этих «весов» лежит структура ценностных ориентации личности.

Основным контингентом для продвижения становятся работники, которые не удовлетворены своей профессией в связи с малой привлекательностью, монотонностью, условиями труда и другими факторами, а также работники, высвобождаемые в связи с техническим и организационным совершенствованием производства. Работникам, впервые приходящим в организацию и направляемым на непривлекательные места, система гарантирует, что по истечении установленного срока им будут созданы условия для перехода на другую работу с учетом их пожеланий и возможностей производства.

Одной из отличительных черт как прекращающейся, так и нестабильной карьеры является безработица, что актуально для российской социальной жизни при переходе к рыночным отношениям.

Процесс карьеры представляет собой единство двух направлений: горизонтального (накопление знаний, умений, опыта, повышение квалификации и образования, которые позволяют выполнять более сложную и ответственную работу, завоевать авторитет среди товарищей, повысить доверие и расширить самостоятельность) и вертикального (продвижение в должности). Единство этих двух направлений карьеры обусловлено общим механизмом производственной адаптации, лежащим в основе как горизонтальной, так и вертикальной карьеры. В обоих случаях развивающееся несоответствие между рабочим местом и требованиями к нему работника приводит к нарастанию дезадаптации и принятию решения о смене рабочего места [2, с. 74].

Потенциальная мобильность превращается в реальную, когда работник переходит на новую работу (в широком понимании этого термина), где устанавливается новое соотношение между ее возможностями и требованиями к ней работника.

Многообразие направленностей личности работника оказывает влияние на многообразие мотивов продвижения в трудовой сфере. Принятие решения о перемещении в карьере не происходит под влиянием одного какого-то мотива, а являются результатом действия совокупности мотивов.

На большинстве промышленных предприятий работа по подбору, расстановке и перемещению кадров в значительной степени носит стихийный, случайный характер. В ней преобладает субъективный подход, система закрепления работников уже предопределяет для большинства членов коллектива постоянное рабочее место [3, с. 96].

На предприятиях, как правило, недостаточно внимания уделяется выявлению причин текучести кадров и поиску

реальных и действенных методов и форм снижения данного показателя. В рамках мероприятий по выявлению факторов мотивации работников в большинстве случаев исследуются факторы, которые либо хорошо известны руководителям предприятия, либо не нарушают их представления о том, какими должны быть пожелания и потребности работников. В качестве мероприятий по снижению текучести кадров и повышению мотивации, как правило, используются не меняющиеся в течение десятилетий меры, не учитывающие рост потребности работников в возможности реализовать их профессиональные, творческие способности и получить в ответ адекватную оценку и вознаграждение, а также многие другие факторы. Мнение работников предприятий относительно ценности мероприятий в рамках повышения мотивации может существенно расходиться с представлениями руководства. Следовательно, применение мер по повышению мотивации, разработанных на основе пожеланий работников могут существенно снизить текучесть кадров, повысить производительность труда.

Система подготовки и переподготовки собственного персонала, обеспечивающая воспроизводство квалифицированной рабочей силы в соответствии с постоянно усложняющимся производством, должна быть рассчитана на то, чтобы воздействовать на каждого работника в течение всей его трудовой карьеры. Каждая ступень призвана быть продолжением предыдущей, обеспечивая работнику возможность продвижения и оптимального выбора такого занятия, которое бы в наибольшей степени отвечало его способностям и потребностям производства.

Принципиально важным при организации трудовой карьеры является то, что удовлетворение дополнительной потребности в квалифицированных работниках осуществляется прежде всего за счет собственных кадров. Им обеспечивается приоритет в предоставлении рабочих мест по профессиям и видам деятельности, которые характеризуются более высокой квалификацией, содержательностью, престижностью.

При этом основным контингентом для продвижения становятся работники, которые не удовлетворены своей профессией в связи с малой привлекательностью, монотонностью, условиями труда и другими факторами, а также работники, высвобождаемые в связи с техническим и организационным совершенствованием производства. Работникам, впервые приходящим в организацию и направляемым на непривлекательные места, система гарантирует, что по истечении установленного срока им будут созданы условия для перехода на другую работу с учетом их пожеланий и возможностей производства.

Значимость профессиональной карьеры в том, что она, во-первых, является как бы социальным «лифтом» обеспечения трудовой мобильности в сфере абстрактного труда, во-вторых, с помощью нее, возможно перемещение на ступени, которые дают доступ к рычагам управления, когда можно влиять на создание и распределение созданной стоимости.

Для того чтобы субъект мог не только эффективно создавать, но и присваивать стоимость, необходимы знания, умения и владение современными технологиями.

При перемещениях, впоследствии профессиональной карьеры, субъект овладевает большим набором функций и ролей не только в трудовом аспекте, но и в социальном. У него расширяются социальные возможности воздействовать на создание и распределение стоимости.

Расширению масштабов трудовых перемещений способствует и развитие самой рабочей силы, так как при этом изменяются уровень и структура потребностей личности, а также требования работников, предъявляемые к производству.

Таким образом, трудовая мобильность характеризуется объемом, интенсивностью и направлением важнейших потоков движения, определенным социальным механизмом, движущими силами, прямыми и косвенными, последствиями для общества. профессиональная карьера описывается с помощью совершенно иных понятий. Типология ее строится в зависимости от последовательности перемещений работников в иерархии мест. С этой точки зрения выделяются, например, восходящая, стабильная, нисходящая и некоторые другие типы карьер. Помимо господствующего направления перемещений, профессиональная карьера характеризуется скоростью и каналами социально-профессионального продвижения работника,

условиями реализации, социально-психологическим механизмом.

Для общества небезразлична личная карьера работника, так как она не должна противодействовать коллективным целям, а наоборот соответствовать им. То есть личная карьера имеет социальную значимость. Однако эффективность продвижения у разных людей различна, как различны их стремления к продвижению. Следует отметить наличие у людей трех основных типов жизненных устремлений:

- ориентировка на работу как выполнение трудового долга, общественной пользы;
- работа как возможность добиться материальной независимости, признания и уважения окружающих;
- работа — тяжелая повинность, мешающая самореализации в воспитании детей, укреплении здоровья, разнообразных хобби.

Совокупность притязаний работника к своему рабочему месту не является чем-то застывшим на всем протяжении его карьеры, поэтому и направленность карьеры — горизонтальная или вертикальная — может чередоваться, сменяя друг друга в различных вариантах, сочетаниях. Это означает, что процесс продвижения в трудовой сфере многообразен, проявляется во всех сторонах жизнедеятельности работника, так как его постоянное развитие, продвижение всесторонне.

Литература:

1. Коровкин А.Г. Движение трудовых ресурсов: анализ и прогнозирование — М.: Гардарики, 2004. — 204 с.
2. Поляков В.А. Технология карьеры: Практик. руководство. — М.: Дело, 1995. — 126 с.
3. Управление персоналом / Под ред. Г.Ю. Базарова. — М.: ЮНИТИ, 2002—560 с.
4. Дикарева А.А., Мирская М.И. Социология труда. — М.: Дело, 2000. — 236 с.
5. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2010. — 695 с.

Стратегический аспект управления железнодорожным транспортом РФ

Арошидзе Алёна Амирановна, аспирант

Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск)

В статье обоснована необходимость стратегического управления железнодорожным транспортом РФ в виду ключевого значения данной отрасли для инновационного социально-ориентированного развития страны в целом и регионов в частности. Рассмотрены основные теоретические положения стратегического управления железнодорожным транспортом как сложной экономической системой.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, управление, система, стратегия.

Эффективное функционирование и последовательное развитие железнодорожного транспорта обладает принципиальным значением для развития регионов, отраслей и отдельных предприятий, так как наличие транспортных мощностей является необходимым условием развития производительных сил, особенно в периоды подъёма экономической конъюнктуры. Кроме того, именно же-

леледоружный транспорт является ключевым интеграционным элементом единой транспортной системы РФ в связи с возможностью круглогодичного удовлетворения спроса в транспортных услугах в сфере как грузовых, так и пассажирских перевозок, тем самым обеспечивая социально-экономическое единство страны. Также стоит отметить, что исключительная роль железнодорожного

транспорта обусловлена сложившимися в РФ особенностями, к числу которых относятся большая протяжённость перевозок, недостаточный уровень развития других видов транспорта в регионах Сибири и Дальнего Востока, значительная удалённость между локализацией производства сырьевых ресурсов и пунктами непосредственного их потребления. Следовательно, данные факты определяют необходимость стратегического управления железнодорожной отраслью в качестве механизма реализации долгосрочных целей и задач, что в свою очередь делает возможным достижение более высоких темпов развития по сравнению с общеэкономическими [2, 3, 6].

Отметим, что на современном этапе в связи с задачей модернизации и обеспечения конкурентоспособного уровня экономики социально-экономическое развитие РФ в целом ориентируется на политику стратегического управления, в основе которого находится стратегическое планирование как процесс разработки стратегий развития, обсуждения вариантов и принятия комплексной стратегии (стратегии развития макрорегионов, отраслей, целевые программы, концепции и пр.) [10, 12].

Следует выделить ряд проблем в железнодорожной отрасли, решение которых невозможно без эффективной реализации стратегического управления [1]:

- увеличение себестоимости перевозок;
- увеличение износа инфраструктуры железных дорог;
- увеличение расходов на регулирование процесса взаимодействия между элементами железнодорожной системы;
- возрастание конкуренции в сфере грузовых перевозок со стороны автомобильного транспорта;
- отсутствие конкретных стимулов для повышения эффективности функционирования.

Очевидно, что стратегическое управление железнодорожным транспортом осуществляется на основе особенностей функционирования данной отрасли как экономической системы, которая характеризуется наличием функциональной, интенциональной и экспектационной подсистем, в рамках каждой из которых необходимым является решение задач для эффективного функционирования железнодорожного транспорта [12].

Так, в рамках функционального аспекта задача заключается в формировании взаимоотношений с внешними и внутренними системами, в рамках интенционального — в определении и реализации намерений, в рамках экспектационного — в прогнозировании действий различных систем и определении зависимости системы железнодорожного транспорта от таких действий. Развитие перечисленных систем отрасли должно быть сбалансированным и скоординированным, что обеспечивается именно посредством стратегического управления.

Стратегическое управление железнодорожным транспортом РФ должно осуществляться через соблюдение правил, которые составляют четыре базовые группы [4, 13].

Первую группу правил составляют критерии оценки результатов деятельности железнодорожной деятельности, т.е. каким образом деятельность отрасли оказывает влияние на экономическую и социальную сферы. Регулирование отношений системы железнодорожного транспорта с другими отраслями (системами), а также принципы государственного регулирования, принципы и механизмы достижения конкурентных преимуществ относительно других видов транспорта определяют вторую группу правил. Правила третьей группы регулируют отношения, складывающиеся между органами управления, бизнес-структурами, потребителями транспортных услуг в рамках железнодорожной отрасли как системы. Четвёртая группа включает в себя правила, служащие органам управления базой для принятия оперативных решений, имеющих воздействие на долгосрочные и среднесрочные направления развития железнодорожного транспорта.

Теоретический аспект рассматриваемого вида управления определяет стратегическое управление как совокупность управленческих процессов динамичного и взаимосвязанного характера, а также как процесс формирования стратегического видения, постановки целей, выработки и реализации стратегии, а также их необходимой корректировки [5, 9].

В этой связи структуру стратегического управления железнодорожным транспортом следует рассматривать как совокупность ряда элементов, реализация функций которых и составляет процесс стратегического управления (рис. 1).

Цель анализа среды как элемента стратегического управления железнодорожным транспортом состоит в обеспечении необходимого баланса между данной отраслью и средой окружения. При этом именно анализ среды является исходным этапом исследуемого вида управления, так как посредством его осуществления представляется возможным достижение необходимого баланса между процессом получения ресурсов из внешней среды и процессом передачи продукта (т.е. транспортной услуги) во внешнюю среду, тем самым формируя основу для определения целей функционирования железнодорожной отрасли как экономической системы [5].

Отметим, что анализ среды является сложным элементом структуры управления в виду комплексного характера, что в свою очередь проявляется в изучении внешней среды, состоящей из макроокружения и непосредственного окружения, а также внутренней среды. Анализ внешней среды направлен на исследование тенденций в экономике, факторов, которые могут оказать влияние на функционирование и дальнейшее развитие железнодорожной отрасли. Направление анализа внутренней среды заключается в определении потенциала и, следовательно, конкурентных преимуществ железнодорожного транспорта [5, 7, 8].

На уровне макроокружения как этапа анализа внешней среды проводится исследование правового регулиро-

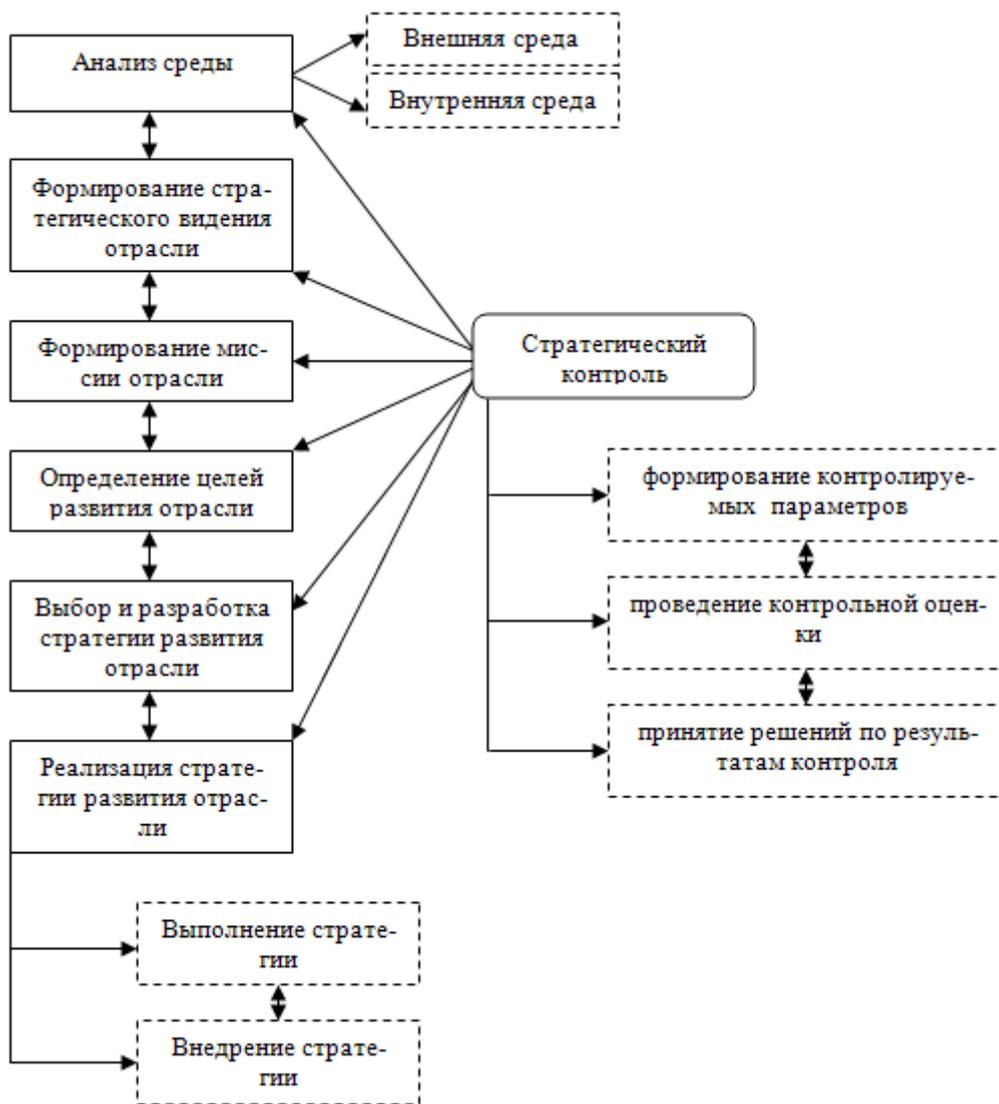


Рис. 1. Структура стратегического управления железнодорожным транспортом

вания, экономической, политической, социальной составляющих, ресурсного обеспечения, научно-технического, технологического развития и др., так как макроокружение можно условно разделить на экономическую, социополитическую и технологическую среды. На уровне непосредственного окружения (ближней окружающей среды) проводится анализ отраслей-поставщиков и потребителей железнодорожной транспортной услуги (в т.ч. отраслей-потребителей), т.е. изучаются производственные тренды, структурные сдвиги, конкурентные отношения [5, 8, 9].

Анализ внутренней среды также представляет собой сложный элемент в связи со значимостью железнодорожного транспорта не только в экономической, но и в социальной сфере. При этом схема анализа внутренней среды железнодорожной отрасли как экономической системы состоит из следующих аспектов [5, 9]:

- оценка ресурсной составляющей и эффективности функционирования отрасли;
- финансовый анализ;

- сравнительный анализ (ретроспективный, относительно других видов транспорта, относительно средних значений показателей транспортного комплекса);
- организация системы оценки потенциала отрасли:
 - контроль кадров;
 - контроль издержек производства;
 - контроль качества;
 - контроль результативности маркетинга (изучение рынка, позиционирование производимой услуги);
 - контроль производства (эффективность функционирования отрасли);
 - контроль нематериальных активов (имидж отрасли, репутация, отраслевая культура).

Отметим, что результат анализа среды в совокупности внешней и внутренней сред обуславливает синтез выводов, которые являются основанием для формирования целей развития железнодорожного транспорта как экономической системы, что в свою очередь невозможно без определения стратегического видения (того состояния,

которое должно характеризовать отрасль в перспективе) и миссии (философии функционирования отрасли) [7, 8].

Обеспечение устойчивого транспортного обслуживания экономики, населения РФ, безопасности государства, воздействие на социально-экономическое развитие страны составляют миссию железнодорожного транспорта РФ [7].

Непосредственное определение целей развития железнодорожной отрасли находится в прямой зависимости от влияния, которое оказывает её функционирование на экономическое и социальное состояние страны, регионов, отраслей, т.е. от целевой ориентации железнодорожного транспорта. В общем виде цель развития железнодорожного транспорта РФ заключается в поддержании данной системы в таком состоянии, которое позволяет обеспечить экономическое развитие страны, её обороноспособность и целостность [5, 7, 8].

Ключевым этапом в структуре стратегического управления железнодорожным транспортом является выработка стратегии, которая представляет собой комплекс направлений развития, будущую позицию отрасли относительно других видов транспорта на рынке транспортных услуг, систему методов достижения связанных с этим целей и задач. С теоретической точки зрения, стратегия — это совокупность целей, задач долгосрочного развития экономической системы, курса действий и ресурсов [5, 14].

Следовательно, стратегия управления железнодорожным транспортом РФ является определённым соответствием целей и программ, распределением различных ресурсов для выполнения курса действий, направленного на достижение поставленных целей, т.е. соответст-

вует следующей структуре: цели — курсы действий — ресурсы [14].

Необходимость эффективной реализации разработанной стратегии обуславливает выработку комплекса условий (к числу которых можно отнести организационную среду, систему организации труда, гибкость к изменяющимся экономическим условиям, финансовые ресурсы и пр.), который определяет функционирование железнодорожного транспорта как объекта управления в благоприятных и неблагоприятных условиях хозяйствования [5, 9].

Отметим, что реализация стратегии как элемент структуры стратегического управления состоит из выполнения и внедрения стратегии. Выполнение стратегии подразумевает обеспечение условий для непосредственного внедрения стратегии, тем самым являясь вспомогательным процессом. Внедрение стратегии развития железнодорожного транспорта предполагает осуществление конкретных действий, определённых посредством осуществления процесса выполнения стратегии [5, 7].

Контроль реализации стратегии обеспечивает обратную связь, позволяющую корректировать поставленные цели и задачи развития железнодорожного транспорта как экономической системы. Задача данного элемента стратегического управления состоит в оценке влияния результатов как этапов достижения целей на их конечное достижение. Необходимость контроля обусловлена трансформацией окружающей среды, появлением новых возможностей. Стратегический контроль ориентирован на приближение железнодорожной отрасли к целевому состоянию, что определяет ряд задач [5, 7]:

- установление контрольных точек оценки реализации стратегии и необходимого уровня финансирования;

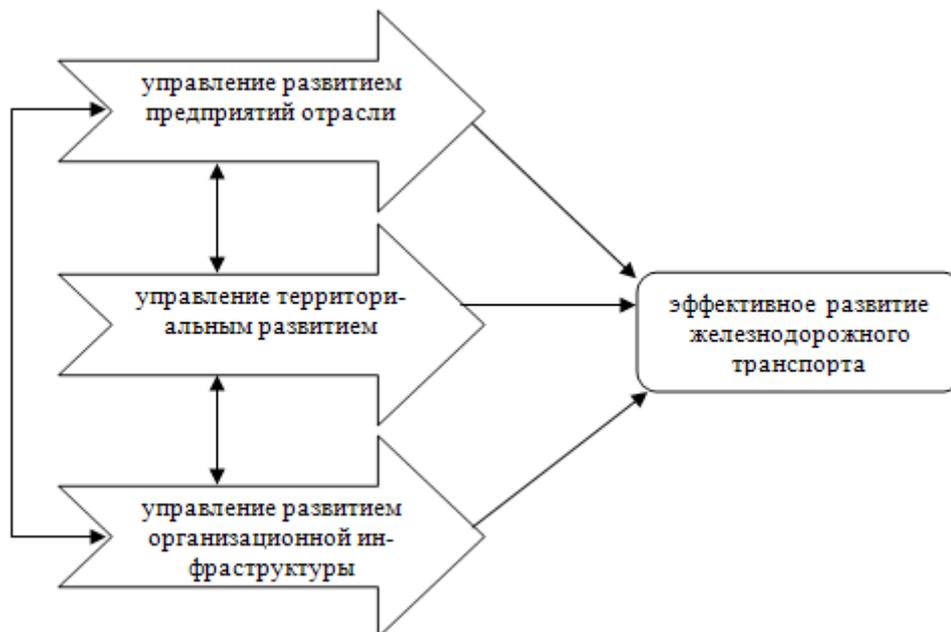


Рис. 2. Общие направления стратегического управления железнодорожным транспортом

— приоритет оценки окупаемости мероприятия по реализации стратегии над выполнением бюджета;

— сравнение окупаемости с контрольным уровнем и принятие решения о целесообразности дальнейшего внедрения стратегии.

Анализ элементов структуры стратегического управления железнодорожным транспортом как экономической системой позволяет сделать вывод об ориентации данного вида управления на достижение позиции, которая обеспечивает эффективное функционирование данной отрасли в изменяющихся условиях. Общие направления стратегического управления железнодорожным транспортом представлены на рис. 2.

Управление развитием предприятий отрасли означает принятие управленческих решений, направленных на развитие предприятий, входящих как в структуру холдинга ОАО «РЖД», так и других бизнес-структур отрасли. Управление территориальным развитием заключается в выработке управленческих решений относительно железнодорожной сети ОАО «РЖД», разделённой по территориальному принципу (шестнадцать филиалов), а также относительно различных бизнес-структур отрасли, фун-

кционирующих в том или ином территориальном образовании и оказывающих влияние на его социально-экономическое развитие. Управленческие решения в направлении развития организационной инфраструктуры железнодорожного транспорта предполагают совокупность финансовой составляющей, инновационной сферы, информационных технологий и пр.

Отметим, что данные направления стратегического управления железнодорожным транспортом РФ как экономической системой должны характеризоваться принципами согласованности и относительной симметричности, тем самым обеспечивая эффективное функционирование отрасли, которое непосредственно влияет на социально-экономическое развитие страны в целом [11].

Следовательно, стратегическое управление железнодорожным транспортом РФ создаёт условия, позволяющие свести к минимуму вероятность наступления угроз различного характера — технико-технологические, финансовые, кадровые и пр., посредством чего представляется возможным удовлетворение потребностей общества и экономики в конкурентоспособных транспортных услугах.

Литература:

1. Бушков П.Ю. Логистические резервы повышения эффективности ресурсообеспечения железных дорог России: Автореф. дис. ... канд. эконом. наук / П.Ю. Бушков — Москва, Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2012.
2. Сураева М.О. Теория и методология инновационного развития железнодорожного транспорта России: Автореф. дис. ... доктора эконом. наук / М.О. Сураева — Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, 2012.
3. Якунин В.И. Железные дороги России и государство. Монография. — М.: Научный эксперт, 2010. — 432 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989. — 520 с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. — М.: Гардарики, 1998. — 296 с.
6. Лапидус Б.М. Экономические проблемы транспорта. — М.: Желдориздат, 2002. — 112 с.
7. Менеджмент на транспорте: учеб. пособие / Под общ. ред. Н.Н. Громова, В.А. Персианова. — М.: Академия, 2010. — 528 с.
8. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. — СПб.: Питер, 2008. — 496 с.
9. Томпсон А.А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. — М.: Вильямс, 2006. — 928 с.
10. Проект Федерального закона «О государственном стратегическом планировании». Пояснительная записка [Электронный ресурс] // Минэкономразвития РФ, 2010. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depStrategy/doc20111121_005
11. Дубровина Н.А. Методологические аспекты стратегического управления машиностроением [Электронный ресурс] // Известия Саратовского университета, 2011. №2. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.sgu.ru/files/izvestia/full/13.PDF>
12. Клейнер Г.Б. Проблемы стратегического государственного планирования и управления в современной России [Электронный ресурс] // Стратегическое планирование и управление. Сборник материалов круглого стола. — М.: Научный эксперт, 2011. Режим доступа: World Wide Web. URL: http://www.kleiner.ru/arpab/sovros_2011.html
13. Цлаф В.М. Об основаниях теории стратегического управления [Электронный ресурс] // Вестник СамГУ, 2006. №8 (48). Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://vestnik-samgu.samsu.ru/gum/2006web8/econ/Claf.pdf>
14. Chandler A.D. Strategy and Structure: A. Chapter in the History of Industrial Enterprises. — Cambridge, Mass, MIT Press, 1962.

Современные источники текущих доходов

Блинова Надежда Александровна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Современная система экономических отношений имеет несколько существенных отличий, которые необходимо учитывать при оценке текущего состояния глобальной и отдельно взятой экономической системы, а также при разработке антикризисных мероприятий. Явные последствия перекосов в экономиках отдельных стран, применяемых монетаристские методы регулирования повлияли и продолжают оказывать влияние на такие важнейшие для реальной экономики механизмы как доходеобразование и его распределения; участия в процессах инвестирования частного и государственного секторов; применения отдельных инструментов денежно-кредитного, фискального и валютного регулирования. Традиционные подходы к изучению создания и распределения доходов базируются на сопоставлении стоимости производительного труда и получаемого в результате его использования экономического блага с учетом или без учета переноса стоимости средств производства или ренты на цену такого блага. Теоретические основы распределения доходов полностью раскрыли экономическую природу труда, производительности труда (Смит, Рикардо и др.) вместе с тем, с появлением «сервисной экономики» на базе «постинформационного общества» в экономике проявился «непроизводительный», а в ряде случаев, не имеющий человеческой природы «труд», способный приносить одной категории экономических субъектов реальный доход, а следовательно перераспределять доход в отношении других экономических субъектов. Причин возникновения «непроизводительного труда» множество (однако данное множество связано с понятием свободы от трудовой дисциплины, которое всегда сопряжено с той либо иной степенью нарушения норм современного нормативно-социального пространства), также как и причин возникновения распределения доходов вне системы трудовых отношений (от распределения доходов путем их дарения до насильственного или законодательно закрепленного изъятия, различного рода спекулятивные доходы).

Может ли текущий или будущий доход расти существенно быстрее потребления, быстрее производства? Оказывая свое влияние на величину текущего и будущего потребления на условиях неравномерности во времени, потребленные «будущие доходы» в текущем периоде создают провалы, требующие усиления предложения кредитной ликвидности в геометрической прогрессии. Процесс и механизм формирования денежных доходов домашних хозяйств связаны с решением ряда социальных конфликтов в том случае, если учитывается принцип социальной справедливости распределения прежде всего государственных финансов. В мелком же предпринимательстве разделение доходов более объективно и соот-

ветствует вкладу рабочего, отсутствует верхняя граница доходов, так как их величина зависит только от инициативы мелкого предпринимателя. Официально около 28% населения имеют доходы ниже прожиточного минимума. Разрыв в доходах 20% населения с минимального в 10 и более раз ниже, чем у 10 процентов населения (кривая Лернера) оказывает отрицательное влияние на динамику и структуру сбережений, на рост платежеспособного спроса и реальных доходов, на развитие производства.

Доля доходов от найма рабочей силы снизилась за годы реформ с 73 до 65%, что выступает позитивным фактором. Доля доходов от собственности увеличилась с 1 до 10% а от реализации предпринимательской деятельности с 8 до 14%. Доля социальных трансфертов пока остается неизменной и составляет не менее 15%. Современная государственная политика направлена на снижение доли социальных трансфертов. Доходы населения идут на покрытие 10% обязательных платежей и 80% на конечное потребление, следовательно закладывают основу потребления. Таким образом, современная экономическая роль доходов домашних хозяйств обусловлена следующим:

- чем выше *уровень жизни* (потребления) домашних хозяйств, тем лучше для экономики страны;
- привлечение финансов населения в *реальный сектор* связано с деятельностью *финансовых посредников* и развитостью *финансовой инфраструктуры*;
- сумма вкладов населения в банках пока ниже показателей европейских стран, но она растёт и должна приблизиться к 35% всех сбережений;
- приобретение населением ценных бумаг ограничено ввиду низких *реальных доходов* населения.

Наряду с проблемами формирования доходов домашних хозяйств, хозяйствующих субъектов, существует проблема формирования, распределения и перераспределения общественного дохода. Не последнюю роль в системе формирования распределения и перераспределения общественного дохода, оказывающей влияние и на доходы хозяйствующих субъектов и а доходы домашних хозяйств, играет фискальная система формирования и бюджетная система перераспределения доходов.

Общественный доход представляется как совокупность денежных средств, извлекаемых за счет реализации общественных товаров и услуг, а также за счет реализации законного права, накладывающего неоспоримые обязательства государством на хозяйствующие субъекты, реализуемого через фискальную, бюджетную систему. Распределение общественного дохода неразрывно связано с социально-нормативным пространством, которое замещает систему «таланта» и «ренты» в системах распределения индивидуальных доходов и доходов хо-

зяйствующих субъектов. Система распределения общественного дохода призвана реализовывать определенные принципы и удовлетворять ряду социально-экономических условий. Так, к примеру, в системе формирования и распределения общественного дохода могут быть заложены принципы ответственности использования и получения общественного дохода, принцип целеполагания, принцип горизонта использования общественного дохода, принцип экономической эффективности, принцип социальной справедливости и макроэкономической стабильности. Однако, система формирования и распределения общественного дохода существует в условиях определенной правовой (политической) реальности, недостатки которой, напрямую транслируются (проецируются) на условия формирования и распределения общественного дохода, обеспечивающие и формирующие одновременно социально-нормативное пространство, связаны с развитостью государственной инфраструктуры. Особенностью эффективной (может быть применима как антикризисная, в современных экономических условиях) системы государственной инфраструктуры формирования, распределения и перераспределения общественных доходов становится реализация принципа отказа от экономически или научно обоснованного вектора развития экономики. Гипотетически данный принцип сильнее проявляет себя во времени, так как только смена поколений, проявляет качество принятых законопроектов, отвечающих экономическим критериям «макроэкономической стабильности», «экономической эффективности» и «социальной справедливости» в предыдущих периодах. Качество «недопустимости множественного толкования в конкретный период времени» совместно с актуальностью проверенной временем свидетельствует о качестве законодательной базы, а следовательно лежит в основе эффективной системы и эффективной государственной инфраструктуры формирования, распределения и перераспределения общественного дохода. Недостатки опыта принятия экономически неэффективного права, накладывают отпечаток на систему формирования, распределения, на условия распределения и следовательно формирует предпосылки отказа от экономической ответственности использования общественного дохода. Проблема создания общественного дохода также тесно связана с проблемой формирования прибавочной стоимости, формирования национального богатства, которые находят отражение в таких трудах как «Чистая теория национальной стоимости» Маршала, «Исследование о природе и причинах богатства народов» Смита и др. Поскольку государственный бюджет, как основа общественных финансов, выступает главным средством перераспределения национального дохода. Валовой национальный доход представляет собой совокупную ценность экономических благ, произведенных в течение года, который складывается из заработной платы наемных рабочих и государственных служащих, дополнительных выплат, рентных доходов владельце капитала,

чистого процента по потребительским кредитам, прибыли экономических субъектов, чистого дохода собственников. С другой стороны валовой национальный доход это разница валового внутреннего продукта, амортизация, налогов и непроизводственных расходов. Национальный доход — исчисленная в денежном выражении стоимость вновь созданного в течение года совокупного продукта, представляющая доход, приносимый всеми факторами производства (землей, трудом, капиталом, предпринимательством). Важно следовать предположению о том, что «доход, получаемый в целом всеми участниками общества производительной деятельности, всегда имеет величину как раз равную ценности продукции». [1 Стр. 74] Существует мнение о том, что величина дохода, получаемого всеми участниками общества подразумевает включение в расчет и значительной величины перераспределенных доходов, т.е. доходов уже учтенных. Значит ли это, что с падением экономического роста, вызванного сокращением реальных доходов происходит обесценение труда, капитала? Очевидно, что не беря во внимание конъюнктуру (сезонность колебания спроса и предложения) происходит потеря производительных сил, а в современных условиях скорость морального износа может превышать скорость физического износа, что и влечет за собой реальное обесценение «только что произведенных благ, еще не перенесших свою стоимость и не удовлетворивших потребности», но вместе с тем уже потерявших экономическую актуальность.

Таким образом, кроме проблемы наличия в структуре национального дохода «непроизводительных доходов» и «дважды учтенных доходов после процессов перераспределения» современная экономика затрачивает колоссальные ресурсы на воспроизводство экономических благ, которые становятся не востребованными в полной мере, что сокращает их срок полезного использования, но отражается в структуре национального дохода. Данные процессы формируют целые направления по переработки и утилизации подобной продукции в экономике, на создание которых также требуются финансовые, экономические и трудовые ресурсы.

В качестве другого примера не совпадения величины национального дохода с реальным количеством произведенной продукции и ее ценностью можно привести такую ситуацию, при которой на действующих мощностях отрасли автомобиля строения создана единица автотранспорта, кроме того, что срок службы данного автомобиля более года и его стоимость или потребительская ценность будет переноситься более одного года и удовлетворяться не полностью, хотя в момент реализации самого автомобиля цена его реализации полностью пошла в расчет величины национального дохода, несмотря на то, что он мог и быть утерян, разбит, полностью потеряв свою экономическую сущность и вообще утилизирован на второй день эксплуатации, или не быть эксплуатируемым с момента покупки. Данный пример иллюстрирует не только проблему расчета величины национального дохода, но и про-

блему создания экономической ценности современных экономических благ.

В современной структуре величины дохода от реализации единицы экономического блага встречаются такие компоненты, как величина возврата будущего дохода, «производительные и непроизводительные будущие инвестиции», величина будущего перераспределяемого общественного дохода, первичные доходы в виде заработной платы, возмещенная величина сборов «сервисной экономики», возмещение убытков от последствий трудовой миграции и технологических катастроф, и традиционные компоненты в виде «запаздывающей амортизации» основного предпринимательского капитала, возмещение затрат на сырье, материалы, комплектующие, возрастающие тарифы на энергоресурсы. Отдельно хотелось бы отметить, такую современную тенденцию, возникающую на поле развития новых технологий или из-за желаний максимизации дохода — включения в доход экономического блага таких экономических затрат «мусорной экономики», которые не имеют потребительной ценности, не удовлетворяют потребностей, не будут никогда востребованы, но вместе с тем произведены и реализованы. На рынке экономических благ создается все больше продуктов, в той или иной степени призванные осуществить возмездный эффект замещения функций государства, которые также не бесплатны для каждого из членов общества. Охранные сигнализации, агентства, добровольные пожарные объединения, индивидуальные системы отопления, ГВС, ХВС, транспорт, экспертиза, энергоаудит, оценка и т.д. Каждый сегмент общества, хозяйствующий субъект на своем уровне вынужден возмездно и не всегда добровольно дублировать некоторые общественные функции. На создание подобной индивидуальной инфраструктуры уходят финансовые ресурсы, экономическое время, а с учетом общемировой скорости развития технологий происходит обесценение капитала. Во главе угла данных

процессов нередко стоит «принцип замещения» взятый на вооружения развитыми странами, транслируемый в общемировом масштабе. Благие намерения обновления технологий превращаются в кабалу потребления и стимулирования дальнейшего перераспределения в пользу импортеров технологий, экономических благ. Вместе с тем, современные технологии с падением реальных доходов и ценности становятся нередко недостижимыми по цене, увеличивая разрыв экономического развития между территориями, секторами экономики и общества. Другими словами, несмотря на то, что каждый член общества волей или неволей вовлечен в процесс реализации «принципа замещения» и несет издержки на технологическое развитие, далеко не каждый член общества становится полноправным потребителем достижений современной экономики. Все выявленные современные тенденции свидетельствуют в пользу дальнейшего развития тренда повышения «социальной несправедливости» распределения доходов ради поддержания тренда «квази экономической эффективности». Однако, подобные процессы в системе управления общественными финансами не бесконечны, и возможно при достижении критического уровня «социальной несправедливости» необходимо будет бороться со сложившимися предпосылками «экономической нестабильности», как эффектом от реализации современной денежно-кредитной, экономической политики.

«Падение дохода, вызванное уменьшением уровня занятости, если оно заходит достаточно далеко, может привести даже к превышению потребления над доходом не только у отдельных лиц и организаций, использующих для потребления финансовые резервы, накопленные ими в лучшие времена, но и у правительства, которое может оказаться втянутым, волюно или неволюно, в бюджетных дефицит или, например, ассигновать средства на помощь безработным за счет полученных займы денег». [2]

Литература:

1. Исследование о природе и причинах богатства народов 1776 г. Адам Смит (Шотландия).
2. «Общая теория занятости, процента и денег», Дж. М. Кейнс, Перевод с английского общ. ред. А.Г. Милейковский, к.э.н. И.М. Осадчий, М.: Изд. «Прогресс» — стр. 450.
3. Финансы, денежное обращение, кредит. Под. ред. Г.Б. Поляка.

Business Process Outsourcing als eine Sonderform des Outsourcings. Analyse der Risiken von Outsourcing

Бондарева Юлия Сергеевна, аспирант;

Куцова Эльвира Леонидовна, кандидат философских наук, доцент

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета в г. Шахты (Ростовская обл.)

Bondarewa Julija Sergeevna, Studierende der Aspirantur;

Kutsowa Elvira Leonidovna, Kandidat der philosophischen Wissenschaften, Dozent

Institut für Dienstleistungen und Unternehmertum (Zweigstelle) der Doner staatlichen technischen Universität, Schachty

Die modernen Gesellschaften stoßen heutzutage auf den ungeheueren wirtschaftlichen Marktdruck. Nur die Unternehmen können überleben und einen Erfolg erzielen, die ein geschlossenes, wirksames und flexibles Leitungssystem betreiben, um die produktionsbedingten Kosten zu senken und dabei eine hohe Waren- und Dienstleistungsqualität zu sichern. Eines der erfolgreichsten modernen Geschäftsmodelle, das zu den realen Konkurrenzvorteilen führt, ist das Outsourcing.

Der Begriff Outsourcing bezeichnet in der Ökonomie sowie die Auslagerung von selbst erbrachten Leistungen an externe Auftragnehmer, als auch die Übergabe von Firmenbereichen an spezialisierte Dienstleistungsunternehmen, sogenannte Drittunternehmen. Es ist eine spezielle Form des Fremdbezugs von bisher intern erbrachter Leistung, wobei Verträge die Dauer und den Gegenstand der Leistung fixieren. Das grenzt Outsourcing von sonstigen Partnerschaften ab.

Dabei sei erwähnt, dass in Deutschland unter dem Begriff Outsourcing oft die Auslagerung von Arbeitsplätzen in kostengünstigere Tochtergesellschaften verstanden wird [3].

Es gibt natürlich eine Reihe von mit dem Outsourcing verbundenen Problemen. So ist eines der Hauptprobleme mit dem Problem des Vertrauens verbunden, das oft den Kunden stört, sich an einen Outsourcer zu wenden, mit ihm den Vertrag abzuschließen und ihm die Buchführung zu übergeben.

Man unterscheidet zwei Arten vom Outsourcing:

- IT-Outsourcing;
- Business Process Outsourcing (BPO) – (Outsourcing der Geschäftsprozesse)

Es gibt auch Betriebsoutsourcing, bei dem es vorausgesetzt wird, dass ein Unternehmen einen Teil der Produktionsprozesse oder vollständig den ganzen Zyklus der Produktion dem Drittunternehmen übergibt.

Unter Outsourcing der Geschäftsprozesse (BPO) versteht man die Übergabe anderer Organisation irgendwelche bestimmte Prozesse, die nicht zur Haupttätigkeit der Gesellschaft gehören.

Bei den Produktionsunternehmen können dem Outsourcing folgende Bereiche übergeben sein:

- das Personalmanagement;
- die Buchführung;
- das Marketing;
- die Werbung;
- die Logistik.

Nach den Prognosen der Entwicklung des Outsourcingmarktes für das Jahr 2012 erwartete die Assoziation BITKOM die Vergrößerung von 4,3% bis zu 19,4 Mrd. Euro.

In der Tat wurde es in diesem Jahr circa 13 Mrd. Euro auf IT-Auspumpen und ungefähr 6,3 Mrd. Euro auf sogenannte Outsourcing der Businessprozesse ausgegeben. Nämlich hat Cloud Computing das zusätzliche Ausmaß dem Outsourcingmarkt gegeben. Bei Cloud Computing werden die IT-Dienstleistungen im Regime der realen Zeit wie der Service per Internet oder innerhalb des Netzes den Firmen angeboten. Laut Forschungsangaben im Auftrag von BITKOM ist der Umlauf von Cloud in diesem Jahr etwa auf 55% bis zu 3,5 Mrd. Euro gewachsen.

Es wird vorhergesagt, dass bis zum Jahr 2015 deutscher Markt Cloud noch bis zu 13 Mrd. Euro wachsen wird. Nach der Expertenmeinung werden 1,9 Mrd. Euro des Umlaufes auf das geschäftliche Gebiet des Kunden entfallen, Das Wachstumstempo dieses Segmentes beträgt zurzeit circa 70% des ganzen Umlaufs. Bis 2015 soll der Umlauf von Cloud im geschäftlichen Sektor viermal d.h. bis zu 8,2 Mrd. Euro zunehmen.

Die besondere Aufmerksamkeit fordert die Betrachtung von BPO (Outsourcing der Geschäftsprozesse). Einerseits trägt er zur engeren Zusammenarbeit mit den Bestellern oder den Lieferanten bei, andererseits kann auch zum Verlust der Unabhängigkeit des Unternehmens führen. Einer der Hauptvorteile vom Outsourcing der Geschäftsprozesse ist die Heranziehung der hochqualifizierten Fachkräfte für die Erfüllung notwendiger Arbeit, die bei dem Unternehmen nicht festgestellt sein sollen. In manchen Fällen sind die Fachkräfte auf dem Bereich Outsourcing der Geschäftsprozesse notwendig, um die vom Personal des Unternehmens unterstützten Prozesse zu organisieren.

In der langfristigen Perspektive kann solche Outsourcingform das bemerkenswerte Einkommen dem Unternehmensbesitzer bringen. In manchen Fällen ist das Streben, einige Geschäftsprozesse dem Outsourcing zu übergeben, mit dem Wunsch verbunden, sie unter ständiger Kontrolle zu halten und vorhersehbarer zu machen.

Mit der Verfolgung einer «Outsourcing-Strategie» können unterschiedliche Ziele verknüpft sein:

- Verkleinerung von Fixkostenblöcken;
- verbesserte Steuerung des Gesamtprozesses und größere Transparenz der Organisation durch Schaffung kleinerer Organisationseinheiten;

Tabelle 1

Forderungen	Deutschland	Schweiz	Österreich
Allgemeine Information: Sprache	Deutsch	Deutsch, Französisch, Italienisch	Deutsch
Währung	Euro	Schweizer Franken	Euro
Bearbeitung von Transaktionen: Rechnungen	Die Rechnungen werden in der Papierform entsprechend den Forderungen des Deutschen Handelsgesetzbuches vorbereitet, die Dokumente werden im Laufe von 10 Jahren bewahrt	Die Rechnungen werden in der Papier- oder elektronischen Form vorbereitet	Die Rechnungen werden in der Papier- oder elektronischen Form vorbereitet
Zahlungsmethoden	Hauptsächlich die elektronische Methode des Geldtransfers	Es wird die Methode der elektronischen Zahlungsverkehr verwendet	Hauptsächlich die elektronische Methode des Geldtransfers
Verträge	Die Verträge sollen im Laufe von 30 Jahren nach dem Abschluss ihrer Laufzeit bewahrt werden	Die Verträge sollen im Laufe von 10 Jahren bewahrt werden	Die Verträge sollen im Laufe von 7 Jahren bewahrt werden
Buchungsbelege	Die Dokumente darf man in einem anderen Land bewahren	Die Dokumente darf man in einem anderen Land bewahren	Die Dokumente darf man in einem anderen Land bei der Zutrittsicherstellung zu ihnen bewahren
Datenschutz / die entfernte Datenverarbeitung	Es gibt keine Inlandsgesetze, die die Prüfung der Kreditfähigkeit von ausländischen Kontrahenten verbieten. Die Kundendatenbanken kann man im Ausland enthalten, falls das Datenschutzgesetz Deutschlands erfüllt wird.	Es gibt keine Inlandsgesetze, die die Prüfung der Kreditfähigkeit von ausländischen Kontrahenten verbieten. Die Kundendatenbanken kann man im Ausland enthalten.	Es gibt keine Inlandsgesetze, die die Prüfung der Kreditfähigkeit von ausländischen Kontrahenten verbieten. Die Kundendatenbanken kann man im Ausland enthalten.

– Kostensenkung durch Rückgriff auf spezialisierte Anbieter, die in dem auszulagernden Bereich größere Erfahrungen bzw. durch höhere Stückzahlen niedrigere Produktionskosten haben;

– besserer Zugang zu (extern vorhandenen) Kompetenzen. [1].

Es gibt einige wesentliche Risiken, die gerade mit dem Outsourcing verbunden sind, die das Top-Management der Gesellschaft gleich am Anfang analysieren soll:

– das Strategische Risiko (die Nichterfüllung aus Versehen der für Erfüllung der Arbeiten herangezogenen dritten Person (Outsourcer); die dritte Person kann die Outsourcing in eigenem Interesse betreiben, das mit den allgemeinen strategischen Zielen der Gesellschaft unvereinbar ist;

– vertragsmäßiges Risiko;

– das Risiko der Rufschädigung des Geschäftes (die Zusammenarbeit mit den Kunden entspricht den allgemeinen

von der Organisation-Auftraggeber bestimmten Standards nicht, oder die Tätigkeit der dritten Person entspricht den ethischen vom Besteller bestimmten Normen nicht);

– das Operationsrisiko (die misslungene Technologie, die ungenügende Finanzkompetenz des Outsourcers, Betrug oder Fehler);

– das Reorganisationsrisiko.

Die Aufgabe des Geschäftsleiters besteht darin, die Risiken zu verwalten und sie zu verringern. Es sei betont, dass im Laufe des Übergangs zu Outsourcing die folgenden Strategien verwendet werden können:

– sorgfältig die Bedingungen und Vertragsbestimmungen durchzuarbeiten

– die klare und flexible Verwaltungsstruktur festzustellen

– die wirksame Leitung von Wechselbeziehungen zu gewährleisten

– das Vorhandensein der Spezialisten in den für die Gesellschaft nötigen Fachgebieten zu gewährleisten: Steuer, Finanzen, Recht.

Die besondere Aufmerksamkeit fordern finanzielle, steuerliche und rechtliche Risiken. Der Finanzdirektor soll die Hauptrisiken studieren und analysieren, die mit den Fragen von Finanz- und Steuergesetzgebung verbunden sind.

In der Tabelle 1 ist die überschlägliche Bewertung von einigen europäischen Ländern angegeben. Diese Bewertung wird auf der Analyse der normativen und juristischen Forderungen gegründet.

Der Leiter soll noch auf dem frühen Verwirklichungsstadium des Projektes die inneren Steuerberater und die Rechtsabteilung heranziehen. Es ist erforderlich, den Plan von Benachrichtigung des entsprechenden Finanzamtes über die vorbereitenden Veränderungen auszuarbeiten, nötige Beratungen mit ihm durchzuführen. Die Gesellschaft muss wahrscheinlich einige Maßnahmen treffen, um seine Abstimmungen und Genehmigungen zu erhalten, d.h. die lokalen Kontrollverfahren, die Organisationsstruktur, die Verfahren zur Informationsgewinnung und Aufbewahrung von Dokumenten zu deuten.

Die mit dem Übergang zum Outsourcing verbundene Versetzung der Mitarbeiter soll durchdacht und unter Beachtung der Gesetze verwirklicht sein. Gemäß der Arbeitsgesetzgebung sind es die Fragen, die mit den Forderungen und den Arbeitsvertragsbestimmungen, mit den Verfahren der Mitarbeiterversetzung, des Personalabbauens verbunden sind.

Es ergibt sich als Schlußfolgerung, dass verlässliche Zahlen über BPO bzw. HR-BPO in Deutschland zu bekommen, gestaltet sich schwieriger als im Vergleich zum US-amerikanischen Markt. Dies liegt in erster Linie an der Intransparenz des BPO-Markts bzw. daran, dass hierzulande die Outsourcing-Verträge nicht in den Geschäftsberichten der Unternehmen veröffentlicht werden müssen. Hinzu könnte kommen, dass nur wenige Unternehmen ihre Umsätze mit BPO kommunizieren wollen. Diese Aspekte führen u.a. dazu, den BPO-Markt in Deutschland konsequenterweise nicht richtig einschätzen zu können. Im Vergleich zu Deutschland müssen, wie bereits oben angedeutet, US-amerikanische Unternehmen langfristige Outsourcing Verträge in ihren Jahresberichten angeben [2].

Literaturverzeichnis:

1. Müller, Susanne Gesa, Müller, Matthias. Betriebs- und Dienstvereinbarungen Outsourcing Analyse und Handlungsempfehlungen: Lehrbuch. – Buchgestaltung: Düsseldorf, Horst F. Neumann Kommunikationsdesign, 2009. – 172 s.
2. Tanju, Tüfekçiler: Human Resources – Business Process Outsourcing, München. In: www.grin.com. Stand: 2010. URL: <http://www.grin.com/de/e-book/167100/human-resources-business-process-outsourcing>
3. Outsourcing. In: www.de.wikipedia.org. Stand: 2013. URL: <http://de.wikipedia.org/wiki/Outsourcing#Anwendungsfelder>.

Соотношение понятий предпринимательская деятельность и экономическая деятельность

Валиева Элина Ириковна, студент;

Ибрагимов Урал Фаритович, кандидат социологических наук, доцент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В силу п. 1 ст. 34 Конституции РФ каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности Конституция Российской Федерации» от 12.12.1993 // «Парламентская газета», N 4, 23–29.01.2013. Как видно, предпринимательская деятельность (предпринимательство) есть вид деятельности экономической.

Термин «предпринимательская деятельность» произведен от более широкой категории «экономическая деятельность». Эти термины используются как в Конституции РФ (ст. 34), так и в иных нормативно-правовых актах. Так, согласно ст. 1 Арбитражного процессуального кодекса РФ правосудие в сфере предприниматель-

ской и иной экономической деятельности осуществляется арбитражными судами в Российской Федерации Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации» от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 28.06.2009) // «Собрание законодательства РФ», 29.07.2002, N 30, ст. 3012..

В судебной практике также встречается термин «экономическая деятельность» См., например: п. 2 Постановления Конституционного Суда РФ от 22 июля 2002 г. N 14-П // Собрание законодательства РФ. 2002. N 31. Ст. 3161; Постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 22 января 2007 г. Дело N Ф04–9114/2006 (30214-A27–26)., но не расшифровывается данное понятие.

Исходя из данных актов, экономическая деятельность — более широкое понятие, которое полностью поглощает предпринимательскую деятельность.

Следует согласиться с мнением Г.Ф. Ручкиной, которая отождествляет хозяйственную деятельность с активной экономической осуществляемой на свой риск деятельностью, связанной с пользованием имуществом, продажей товаров, выполнением работ или оказанием услуг (как направленной на систематическое получение прибыли, так и не имеющей такой цели) Ручкина Г.Ф. Понятие и содержание экономической деятельности и ее соотношение с хозяйственной и предпринимательской деятельностью // Юрист. 2003. № 2. С. 20.. Следовательно, предпринимательская деятельность — одна из разновидностей экономической деятельности.

В связи с этим формулируется ряд признаков экономической деятельности.

1. Экономическая деятельность есть разновидность общепользуемой деятельности, которая представляет собой совокупность целенаправленных действий.

2. Субъектами экономической деятельности являются любые дееспособные лица (физические, юридические), а также публичные образования (государство, субъекты РФ, муниципальные образования). Кроме того, в состав субъектов входят коллективные образования без статуса юридического лица (финансово-промышленные группы, холдинги, внешне обособленные подразделения и др.).

3. Данный вид деятельности осуществляется в сфере экономики. При этом экономика есть хозяйство, совокупность (система) средств, объектов, процессов, используемых людьми для обеспечения жизни, удовлетворения потребностей путем создания необходимых человеку благ, условий и средств существования с применением труда.

4. При осуществлении экономической деятельности преследуются следующие основные цели: а) создание материальных и духовных (нематериальных) благ; б) удовлетворение разнообразных потребностей индивида (человека), членов общества и общества в целом.

5. Компенсация производимых материальных и других затрат производится за счет получаемого дохода.

Итак, экономическая деятельность является видом общепользуемой (социальной) деятельности, осуществляемой в сфере экономики любыми дееспособными лицами, а также некоторыми коллективными образованиями без статуса юридического лица, публичными образованиями в целях создания материальных и духовных (нематериальных) благ, удовлетворения разнообразных потребностей индивида (человека), членов общества в целом за счет получаемого экономического дохода.

Чтобы лучше понимать предпринимательство, нужно точно разобраться в понятии «экономика».

Во-первых, нельзя смешивать разнопорядковые явления: модель экономики и национальную экономику. Существуют страны с административно-командной моделью экономики, многоукладной экономикой, рыночной экономикой. В реальной действительности «чистая» экономика

встречается крайне редко. Экономика рыночная, или командно-бюрократическая, малоэффективна, а потому недолговечна. Например, страны с рыночной экономикой официально признаны таковыми. Но дело не только в этом (хотя данный факт имеет существенное значение). Государство с устойчивой рыночной экономикой использует наряду с рыночными механизмами и иерархические механизмы управления. Однако при этом не происходит смешения абстрактных моделей экономик. О смешанной экономике можно говорить, на наш взгляд, в отношении государств переходного периода (российская экономика характеризуется, с одной стороны, сломом старой административно-командной системы, с другой — развитием рыночной экономики). Спорно утверждение о том, что для смешанной экономики характерно многообразие форм собственности и наличие двух регуляторов (рыночного и государственного). Смешанная (публично-частная) форма собственности — один из показателей смешанной экономики. Аналогично, упрощенным выглядит также взгляд на смешанную экономику через призму основных регуляторов.

Во-вторых, экономика — это национальное (народное) хозяйство, совокупность его отраслей, где производятся материальные и духовные блага. Отрасли экономики с точки зрения характера общественного разделения труда и участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода разделяются на отрасли материального производства и непроектируемую сферу. К первой относятся все виды деятельности, создающие материальные блага в форме продуктов, энергии, в форме перемещения грузов, хранения продуктов, сортировки, упаковки и других функций, являющихся продолжением производства в сфере обращения. Остальные виды деятельности, в процессе которых материальные блага не создаются, образуют в совокупности непроектируемую сферу деятельности. К сфере материального производства отнесены такие, например, отрасли российской экономики, как: промышленность, сельское хозяйство, транспорт и связь, строительство, торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт, информационно-вычислительное обслуживание и др.

В отличие от понятия «предпринимательская деятельность», термин «экономическая деятельность» не раскрывается в действующем законодательстве. Законодатель предпринял лишь некоторые шаги к определению понятия «экономическая деятельность» в постановлении Госстандарта России от 6 августа 1993 г. № 17, которым утвержден Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг ОК 004–93 (в ред. от 1 февраля 2002 г.). В нем дается общее определение экономической деятельности как процесса, сочетания действия, приводящие к получению определенного перечня продукции. Это достигается тогда, когда объединяются ресурсы (оборудование, рабочая сила, технологии, сырье и материалы) и производственный процесс для создания конкретных товаров и услуг. Даже на первый

взгляд видно, что данное определение страдает рядом недостатков. Непонятна фраза «процесс, сочетающий действия». Возникает вопрос: почему указанные действия должны приводить «к получению определенного перечня продукции»? Практически ставится знак равенства между понятиями «экономическая деятельность» и «предпринимательская деятельность».

Не менее сложным является вопрос об определении понятия «хозяйственная деятельность», особенно в современных условиях развития российского общества. В разное время ученые вкладывали различный смысл в содержание понятия «хозяйственная деятельность»; причем это делали как представители теории хозяйственного права, так и сторонники цивилистического типа правового регулирования общественных отношений. Научные дискуссии не прекращаются до сих пор.

На мой взгляд, в настоящее время понятие «хозяйственная деятельность» можно рассматривать в широком и узком значениях. В первом случае хозяйственная и экономическая деятельность — это совпадающие понятия. Те общественные (социальные) явления, которые в советский период назывались «хозяйственные отношения», «хозяйственные связи», «хозяйственная деятельность»,

сейчас приобрели иное звучание. Так, вместо словосочетания «народное хозяйство» используется понятие «национальная экономика». Соответственно термины «хозяйственные отношения», «хозяйственные связи» заменены на понятия «экономические отношения», «экономические связи». Более того, ряд ученых предлагают идею и научную теорию экономического права.

Помимо этого, еще существует определенный вид деятельности (коммерция), который так же очень часто путают с понятием «предпринимательство». Коммерческая деятельность, коммерция — это вид предпринимательской, хозяйственной, экономической деятельности, связанный с торговлей, товарооборотом. Кажется наиболее целесообразным выстроить соотношение между названными выше базовыми категориями в следующей последовательности. Экономическая деятельность — хозяйственная деятельность — предпринимательская деятельность — коммерческая деятельность. Тем самым в общей категории экономической деятельности выделяются частные ее виды, отличающиеся качественными признаками, которые позволяют осуществлять относительно самостоятельное правовое регулирование названных видов деятельности.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации: Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон N 51-ФЗ от 30 ноября 1994 г. (в ред. от 8 декабря 2011 № 175-ФЗ) // Российская газета. 1994. 8 декабря; Российская газета. 2011. 8 декабря.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (в ред. от 30 марта 2012 г.) // Российская газета. 2000. 10 августа; Российская газета. 2012. 4 апреля.
4. Алексеева Д.Г., Андреева Л.В., Андреев В.К. [и др.] Российское предпринимательское право (под ред. И.В. Ершова, Г.Д. Отнюкова). М.: «Проспект», 2010. 322 с.
5. Семенихин В.В. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей: правовая основа // Аудиторские ведомости. 2012. N 9. С. 21–24.
6. Илюшина М.Н. Проблемы государственной регистрации субъектов малого предпринимательства // Судебно-арбитражная практика Московского региона. Вопросы правоприменения. 2013. №3. С. 23–27.

Эволюция теории предпринимательства в рыночной экономике

Валиева Элина Ириковна, студент;

Ибрагимов Урал Фаритович, кандидат социологических наук, доцент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В рыночной экономике соединение факторов производства для создания товаров и услуг осуществляется в основном посредством предпринимательской деятельности. Хотя предпринимательская деятельность близка такому фактору, как труд, в рыночной системе ее выделяют в качестве самостоятельного фактора производства в силу особой значимости. Рыночную экономику на-

зывают «экономикой свободного предпринимательства», поскольку свободное предпринимательство выступает одним из определяющих признаков. Предприниматели во всем мире играют ведущую роль. Их усилия, личная энергия и капитал, умение организовать свой труд и деятельность коллективов работников способствуют росту общественного богатства.

Значительный вклад в разработку теории предпринимательства внес А. Смит. В своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) он характеризовал предпринимателя как собственника капитала, идущего ради какой-то коммерческой идеи на экономический риск и получение прибыли. В частности, ученый обращал внимание на два важных условия деятельности предпринимателя: 1) у него должна быть личная выгода от предприятия; 2) конкуренция должна держать его в определенных условиях.

Большой интерес представляет толкование предпринимательства Ж.Б. Сэем. В частности, в «Трактате по политической экономии» (1803) он утверждал, что предприниматель — это экономический агент, который комбинирует факторы производства (труд, земля, капитал), «перетаскивает» ресурсы из сферы низкой производительности и прибыльности в области, в которых они могут дать наибольший результат (прибыль, доход). Следовательно, предпринимательство — это экономическая деятельность, осуществляемая посредством постоянного комбинирования факторов, направленная на эффективное использование всех ресурсов и получение наивысших результатов.

Приведенные в трудах классиков мотивы предпринимательства — получение прибыли (дохода) путем производства продуктов (выполнения работ) и их реализация потребителям с учетом спроса — можно рассматривать как основы нынешнего понимания сущности предпринимательства.

На рубеже XIX–XX вв. Экономисты признали решающее значение предпринимательства для экономического прогресса. А. Маршалл добавил к трем классическим факторам производства — труду, земле, капиталу — четвертый — организацию.

Наибольший вклад в разработку теории предпринимательства внес Й. Шумпетер. В работе «Теория экономического развития» (1912) он дал фактору «организация» современное его название — предпринимательство; назвал предпринимателем такого организатора производства, который прокладывает новые пути, осуществляет новые комбинации. Предложенная Шумпетером идея творческого предпринимателя является и поныне наиболее распространенным определением сути предпринимательства.

Предпринимательство есть разновидность экономической активности. Последняя стимулируется потребностями в продуктах труда. Предпринимательство и бизнес — близкие понятия, однако между ними имеется существенная разница. Бизнес — это дело, любой вид деятельности, приносящий доход или личную выгоду. В этом смысле афера — тоже бизнес.

Бизнес — это в большей степени образ, характер, способ, чем отрасль и сфера экономической деятельности.

Следует обратить внимание на тот факт, что в литературе нередко отождествляются понятия «бизнес» и «предпринимательство». Но есть точка зрения, что предпринимательство — это категория бизнеса. В хозяйственной практике «их часто отождествляют. Однако это не

синонимы. Но не каждый бизнесмен может быть назван в полной мере предпринимателем. Хотя в обыденной жизни предпринимателями называют всех, кто занят бизнесом, в научном смысле ими являются только те деловые люди, чье поведение на рынке отличается поисковым характером, преодоление страха стереотипов и границ. Предприниматель изначально занимается творческой, продуктивной (неповторяющейся) деятельностью, ищет и осваивает новые рынки, товары и услуги, финансовые и материальные ресурсы, постоянно генерирует новые идеи.

Итак, что же такое предпринимательство? Это — инициативная, самостоятельная новаторская деятельность хозяйствующего субъекта, направленная на поиск и реализацию наиболее оптимального решения возникающих экономических проблем, на получение прибыли или личного дохода. Осуществляется от своего имени, на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность за результаты и последствия своей деятельности.

В экономической теории понятие «предприниматель» долгое время ассоциировалось с понятием «собственник» и «капиталист». В дальнейшем в теории и практике хозяйствования утверждается мысль о том, что между предпринимателем и собственником нет жесткой связи. Предприниматель может быть, а может и не быть собственником, используемым им ресурсом, например, — применять заемный капитал. В то же время собственник может получить доход от своей собственности, не занимаясь предпринимательством, например, — сдавать в аренду землю, принадлежащую ему по праву собственности. В этом случае предпринимателем будет арендатор. Совпадение в одном лице собственника и предпринимателя было характерно для мелкой частной собственности и начальных этапов капиталистического предпринимательства. С массовым же развитием кредита, акционерных обществ и формирования управленческой технотруктуры такое совпадение встречается весьма редко. Вознаграждением за предпринимательство является предпринимательский доход. Это-та плата, которую получает предприниматель за свои организаторские способности по объединению и использованию факторов производства, за инновации и монопольную рыночную власть, за риск.

Экономическое содержание предпринимательства охватывает характеристику его экономической категории, как метода хозяйствования и как типа экономического мышления.

Предпринимательство как экономическая категория выражает всю совокупность экономических, социальных, организационных, личностных и других отношений, связанных с производством товара, выполнения работ, оказанием услуг и получением желаемого результата в виде прибыли (дохода). Эти отношения возникают у предпринимателей как хозяйствующих субъектов друг с другом, с потребителями, поставщиками всех факторов производства (сырья, материалов, оборудования) с банками и другими субъектами рынка, с наемными работниками и, наконец, с органами государственной власти.

Предпринимательство отражает товарный характер отношений предпринимателей с другими хозяйствующими субъектами на основе действия экономических законов рыночной экономики.

Субъектами предпринимательства могут выступать частные лица (или семьи), коллективы (группа лиц) и государство в лице его соответствующих органов. Деятельность частных предпринимателей (организаторов единоличного, семейного, а также более крупного производства) осуществляется как на основе собственного труда, так и с привлечением наемного. Субъектами коллективного предпринимательства представлены различного рода ассоциации и т.д.

Объектом предпринимательской деятельности является осуществление наиболее эффективной комбинации всех факторов производства с целью максимизации дохода. Создание всевозможных, новых способов комбинации экономических ресурсов, новых технологий и новых сфер вложения капитала — это то, что отличает предпринимателя от обычного хозяйственника.

В процессе конкурентного взаимодействия субъектов рыночного хозяйства предприниматели стремятся создать для себя лучшие условия хозяйствования, завоевать конкурентные преимущества. В этом смысле выделим основные признаки предпринимательства как метода хозяйствования.

1. Экономическая свобода хозяйствующего субъекта.
2. Экономическая ответственность за принимаемые решения, за последствия и связанный с этим риск.
3. Ориентация на достижение коммерческого успеха, стремление к увеличению прибыли. Это основная цель предпринимателя, вытекающая из самой природы предпринимательства. Отмечая важность данного признака, подчеркнем вместе с тем, что в современном бизнесе он является самодовлеющим.
4. Новаторство, творческий поиск. Этот признак является стержневым. По меткому выражению Шумпетера, предпринимательской задачей является «созидательное разрушение», функциональная роль предпринимательства заключается в «осуществлении новых комбинаций», то есть в получении чего-то нового, отличного от предыдущего. В осуществлении новых комбинаций, по Шумпетеру, входит: 1) изготовление нового продукта; 2) внедрение новых технологий; 3) освоение нового рынка сбыта; 4) освоение новых источников сырья; 5) проведение соответствующей реорганизация структуры.

Истинной причиной побуждающей предпринимателя к новаторству, выступает конкуренция между ними, стремление к получению прибыли.

Литература:

1. Горфинкель В.Я. Предпринимательство: [учеб. пособие для вузов]. /В. Я. Горфинкель. — М.: ООО «Издательство Юнити-Дана», 2008. — 735 с.
2. Самуэльсон П. Экономика: [пер с англ.: В.Д. Антонова]. — М.: Начала, 1994. — 404 с.
3. Камаев В.Д. Экономическая теория: [учеб. пособие для вузов]. /В. Д. Камаев. — М.: ЗАО «ВЛАДОС», 2012. — 622 с.

Таким образом, предпринимательство — это не род занятий, а склад ума и свойство натуры. Быть предпринимателем — значит делать не то, что делают другие, считал Й. Шумпетер. Безусловно, предпринимателями в известном смысле становятся. Для этого человек должен получить необходимое образование (например, в РГЭУ «РИНХ»). Но этого все-таки недостаточно. Предприниматель должен обладать своего рода «даром божьим». Точно так же, как знание грамматики и синтаксиса не делает студента педагогического вуза поэтом или прозаиком, знания экономической науки еще недостаточно, чтобы стать предпринимателем.

Неотъемлемой чертой предпринимательской деятельности является инновация. Под этим понимается сложный процесс взаимодействия науки, технологии и рынка, в результате которого научное открытие и изобретение доводятся до коммерческого успеха, реализуются в виде нового продукта, производственной технологии, формы организации бизнеса и др. Инновационная предпринимательская деятельность является основным двигателем научно-технического прогресса, придает производственному процессу интенсивный характер, активизирует удовлетворение личных и общественных потребностей.

По мнению Р. Барра, крупного экономиста, бывшего премьер-министра Франции, сегодня, в связи с развитием крупных корпораций, предпринимательство приобретает следующие черты:

1. Научный характер руководства. «Чутье в делах» уступает место компетенции многих лиц. Иными словами, управление, основанное на интуиции, уступает место научному управлению.
2. Главной целью предпринимательской деятельности становится не извлечение прибыли в данный момент, а постоянство, стабильность, устойчивость получения прибыли в течении длительного периода.
3. Расширение экономического кругозора предпринимателя.
4. Развитие чувства социальной ответственности (перед акционерами, поставщиками, потребителями).

Как видим, в современном обществе в развитых странах во многом изменяется и сам предприниматель: ныне он все в большей мере чувствует социальную ответственность за свои действия. Предприниматели все чаще начинают осознавать свое предназначение служить обществу. В большей степени к этому его побуждают общественное мнение, социальная среда, законодательство. [8, с. 105]

4. Ядгаров Я.С. История экономических учений: [учеб. пособие для вузов]. / Ядгаров Я.С. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 480 с.
5. Бирюков А. — Развитие малого и среднего бизнеса — локомотив экономики (опыт Тайваня) / А. Бирюков // Вопросы экономики. 2004. №9. с.
6. Гурков И., Аврамова Е., Тубалов В. — Конкурентоспособность и инновационность российских промышленных предприятий (по результатам массового опроса их руководителей) / И. Гурков, Е. Аврамова, В. Тубалов // Вопросы экономики. 2013. №2. с.
7. Мациев О. — Венчурное предпринимательство (мировой опыт и отечественная политика) / О. Мациев // Вопросы экономики. 2006. №5. с.
8. Кузнецов Н.Г. Экономическая теория: [учеб. пособие для вузов]. / Кузнецов Н.Г. — М.: «МарТ», 2010. — 496 с.
9. Виленский А. Этапы развития малого бизнеса. Вопросы экономики. 2012. — №7. — с. 38–41.
10. Грачев И. Развитие малого предпринимательства // Деньги и кредит. 2013. — №1. — с. 15–21.

Обязательство в предпринимательской деятельности

Валиева Элина Ириковна, студент;

Ибрагимов Урал Фаритович, кандидат социологических наук, доцент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Под обязательством в гражданском законодательстве понимается правоотношение, в силу которого одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязательства. Обязательства возникают из договора, вследствие причинения вреда и иных оснований, указанных в ГК РФ Гражданский кодекс РФ (Часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (ред. от 06.12.2011) // СЗ РФ. 05.12.1994. N 32. Ст. 3301.. В обязательстве в качестве каждой из его сторон — кредитора или должника — могут участвовать одно лицо или одновременно несколько лиц. Обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких — в соответствии с обычаями делового оборота или иными предъявляемыми требованиями. Обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, в зависимости от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе. Обычай делового оборота, противоречащий обязательным для участников соответствующего отношения положениям законодательства или договору, не применяются.

Важно различать понятия «обязанность» и «обязательства».

Обязанность описывает поведение только одного лица — того, кто должен вести себя определенным образом. Обязательство описывает поведение двух лиц — сторон обязательства, когда одно из них — кредитор, а другое — должник. Должник обязан совершить в пользу кредитора

определенные действия (передать вещь, выполнить работу, оказать услугу, уплатить деньги) либо воздержаться от определенных действий, а кредитор вправе требовать от должника соответствующего поведения (исполнения обязательства).

Принцип надлежащего исполнения обязательства, означающий, что обязательства должны исполняться надлежащим должником, надлежащему кредитору, в надлежащий срок, в отношении надлежащего предмета, в надлежащем месте и надлежащим способом. Некоторые авторы выделяют принцип реального исполнения обязательств (см.: Гражданское право / Отв. ред. Е.А. Суханов: В 2 т. Т. II. Полутом I. С. 43). Действующее гражданское законодательство (ст. 396–398 ГК РФ) не исключает возможности замены исполнения в натуре денежной компенсацией убытков, а в сфере предпринимательства такая замена может быть даже предпочтительнее.

Односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных законом. В отношениях между предпринимателями действует другое правило: допускается односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение условий такого обязательства допускаются не только в случаях, предусмотренных законом, но также в случаях, предусмотренных договором, если иное не вытекает из закона или существа обязательства (ст. 310 ГК РФ). Таким образом, в целях использования конъюнктуры рынка, ускорения коммерческого оборота предпринимателям предоставлены дополнительные возможности по одностороннему отказу от исполнения обязательства.

Исполнение обязательств с множественностью лиц, как известно, может происходить по долевному или солидарному принципу. По общему правилу применяется

принцип долевого исполнения обязательств (ст. 321 ГК РФ). Солидарное же исполнение обязательств имеет место только в трех случаях: если это предусмотрено законом, договором, и при неделимости предмета обязательства.

В коммерческом обороте исполнение обязательства с множественностью лиц является солидарным, если законом или договором не предусмотрено иное (п. 2 ст. 322 ГК РФ).

Исполнение обязательств может обеспечиваться способами, предусмотренными законом или договором. К таким способам относятся неустойка, залог, удержание имущества должника, поручительство, банковская гарантия, задаток (ст. 329 ГК РФ) и другие способы, предусмотренные законом или договором.

Неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности, в случае просрочки исполнения (ст. 330 ч. 1 ГК РФ). Возможность взыскания неустойки позволяет кредитору хотя бы частично возместить те потери, которые он понесет в связи с неисправностью должника. Различают следующие виды неустойки: 1) по источникам закрепления выделяют законную, договорную и законно-договорную неустойку; 2) по форме выражения различают штраф и пеню. Штрафом именуется неустойка, выраженная в твердой сумме; пеней — неустойка, выраженная в процентном отношении к сумме нарушенного обязательства; 3) по соотношению с убытками различают зачетную, штрафную, исключительную и альтернативную неустойки. Беляева О.А. Коммерческое право России: Курс лекций. М., 2009.

Залог. В силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, установленными ГК РФ. В случаях и в порядке, которые установлены законами, удовлетворение требования кредитора по обеспеченному залогом обязательству (залогодержателя) может осуществляться путем передачи предмета залога в собственность залогодержателя. Предметом залога, в том числе банковского, может быть любое имущество, включая имущественные права, за исключением имущества, изъятого из оборота, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности требований об алиментах, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, и иных прав, уступка которых другому лицу запрещена законом. Залоговое обязательство возникает либо в силу договора, либо на основании закона при наступлении указанных в нём обстоятельств. Договором может быть предусмотрена передача предмета залога залогодержателю (заклад).

Обязательства прекращаются полностью или частично по основаниям, предусмотренным законодательством или договором. Перечень таких оснований, указанный в ГК РФ, не является исчерпывающим. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 21 декабря 2005 г. № 104 «Обзор практики применения арбитражными судами норм ГК РФ о некоторых основаниях прекращения обязательств» // Вестник ВАС РФ. 2006. №4. С. 107.

Нормальным основанием прекращения обязательства является его надлежащее исполнение (ст. 408 ГК РФ). Ненадлежащее исполнение обязательства не прекращает его, а преобразует в охранительное обязательство.

Обязательство может быть прекращено по соглашению сторон путем предоставления отступного (ст. 409 ГК РФ) или новации (ст. 414 ГК РФ). По соглашению об отступном обязательство прекращается не в соответствии с первоначальной целью, а путем предоставления взамен исполнения так называемого отступного: уплаты денег, передачи имущества и т.п. Размер, сроки и порядок предоставления отступного устанавливаются соглашением сторон. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 21 декабря 2005 г. № 102 «Обзор практики применения арбитражными судами статьи 409 ГК РФ» // Вестник ВАС РФ. 2006. №4. С. 92.

Каждое обязательство основывается на вере кредитора в будущее исполнение должником действия, необходимого для удовлетворения интереса кредитора. Поэтому в русском гражданском праве кредитор в обязательстве традиционно именуется «веритель». Действительно, надлежащее исполнение гражданско-правовых обязанностей обеспечивается мерами гражданско-правового принуждения в виде либо мер ответственности, либо мер защиты.

Вместе с тем практика экономического оборота показывала и показывает, что применения государственно-принудительных мер воздействия и иных правовых средств, предназначенных для защиты интересов любого управомоченного лица, во многих случаях недостаточно для удовлетворения имущественных интересов кредитора, права которого были нарушены неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства должником. Так, решение суда о принудительном взыскании долга может оказаться неисполнимым ввиду отсутствия у должника какого-либо имущества. Вследствие этого в механизме гражданско-правового регулирования используются правовые средства, конструкции которых создавались в различных правовых системах специально для обеспечения исполнения обязательств. Нормы гражданского законодательства, закрепляющие эти конструкции, по общему правилу объединяются в специальном институте обеспечения исполнения обязательств.

Сейчас в условиях низкого уровня договорной дисциплины, ненадежности и часто просто недобросовестности контрагентов все большее развитие должны получать различные способы обеспечения исполнения обязательств по договору, ибо именно способы обеспечения обяза-

тельств становятся основой прочности отношений между кредитором и должником, так как гарантируют удовлетворение имущественных требований кредитора в случае неисполнения должником обязательства.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ (Часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (ред. от 06.12.2011) // СЗ РФ. 05.12.1994. N 32. Ст. 3301; СПС Консультант.
2. Беляева О.А. Коммерческое право России: Курс лекций. — М.: Юстицинформ, 2009.
3. Бойкова О.С. Торговое право: Учебное пособие. — М.: Дашков и К, 2009.
4. Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. — М.: Прогресс, 2005.
5. Коммерческое право: Учебник / Под ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. — М.: Норма, 2008.
6. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. — М.: Юрайт, 2010.
7. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 21 декабря 2005 г. № 102 «Обзор практики применения арбитражными судами статьи 409 ГК РФ» // Вестник ВАС РФ. 2012. № 4.
8. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 21 декабря 2005 г. № 104 «Обзор практики применения арбитражными судами норм ГК РФ о некоторых основаниях прекращения обязательств» // Вестник ВАС РФ. 2006. № 4.

Особенности оценки биологических активов

Гасанов Магомедали Юзбекович, аспирант
Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева

Развитие и сближение национальных стандартов РФ с МСФО в настоящее время, является одной из первоочередных задач, с целью развития и улучшению инвестиционного климата в агропромышленном комплексе страны. На данный момент, существует множество проблем в порядке оценки справедливой стоимости биологических активов. Понятие справедливой стоимости, биологического актива, порядке оценки биологических активов рассмотрены в МСФО 41 «Сельское хозяйство», который очень интересен в связи с развитием национального проекта «Развитие АПК». Между порядком учета животных и растений в сельском, их оценки в сельском хозяйстве национальным стандартам и согласно МСФО существуют принципиальные отличия. Так МСФО 41 «Сельское хозяйство» дает понятие справедливой стоимости, вводит понятие биотрансформации и что такое биологический актив. МСФО 41 требует к оценке биологических активов и получаемой от них сельскохозяйственной продукции применять справедливую стоимость. Под нею понимается сумма, на которую может быть обменян актив или в которой может быть исполнено обязательство в результате осуществления сделки между хорошо осведомленными, независимыми сторонами, желающими совершить такую сделку. Если упростить, справедливая стоимость — это возможная цена продажи (рыночная цена) на активном рынке соответствующих активов. Определять справедливую стоимость актива следует, исходя из его местоположения и состояния на данный момент времени. К примеру, справедливой стоимостью крупного рогатого скота на ферме является его цена на соответствующем рынке,

за вычетом транспортных и прочих затрат по доставке этого скота на рынок.

На современном этапе, активные рынки только начинают формироваться, а некоторые, как, например, активный рынок кормовой продукции собственного производства, вовсе трудно найти.

На сегодняшний день активный рынок РФ недостаточно развит. Он требует проведение грамотной антимонопольной политики со стороны государства, контроль участников активного рынка, также существует необходимость развития добросовестной конкуренции. Также не маловажную роль оказывает территориальное размещение сельскохозяйственных товаропроизводителей с целью ограничения зон активных рынков по областям, республикам, краям на территории нашей страны.

Поэтому Л.И. Хоружий и Т.А. Сулова справедливо, предлагают дополнить критерии функционирования активного рынка:

- территориальное ограничение зоны активного рынка;
- отсутствие монопольных сегментов.

По общему правилу биологические активы должны оцениваться по справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу.

Производить оценку нужно как в момент первоначального признания, так и на конец каждого отчетного периода. Ведь справедливая стоимость биологических активов может меняться — причем не только в связи с изменениями цен на рынке, но и в связи с изменениями физических свойств (ростом, вырождением, размножением, продуцированием, сбором сельскохозяйственной про-

дукции). Поэтому в отчетности следует раскрывать информацию об изменении физических свойств отдельно от информации об изменении цен. Это позволяет оценить результаты деятельности за текущий период и перспективы на будущее, особенно когда производственный цикл превышает один год.

При оценке биологических активов всегда исходят из того, что справедливую стоимость биологического актива можно надежно оценить. То есть изначально предполагается, что в подавляющем большинстве случаев оценка должна производиться именно исходя из справедливой стоимости.

Чтобы упростить процесс определения справедливой стоимости биологических активов и сельскохозяйственной продукции, их целесообразно группировать — по возрасту, качеству или другим основным характеристикам. Выбирать характеристику следует, исходя из тех, которые используются на соответствующих рынках в качестве основы для установления цен.

Если для биологического актива или сельскохозяйственной продукции в их текущем состоянии и местоположении существует активный рынок, то подходящей базой для определения справедливой стоимости данного актива является именно установленная на таком рынке цена. При этом в случае, если предприятие имеет доступ к нескольким активным рынкам, надо использовать цену наиболее уместного из них в контексте предприятия. К примеру, если у предприятия есть доступ к двум активным рынкам, логично использовать цену того из них, на котором оно предполагает заключать сделки.

При отсутствии активного рынка предприятие для определения справедливой стоимости использует один или несколько из следующих показателей:

- цену последней сделки на рынке — при условии, что в период между датой совершения сделки и концом отчетного периода не произошло существенных изменений хозяйственных условий;
- рыночные цены на подобные активы, скорректированные с учетом отличий;

Литература:

1. Хоружий Л.И., Выручаева А.Е. Бухгалтерский учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции в условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности. — М: Изд-во РГАУ — МСХА, 2012, 197 с.
2. Международные стандарты финансовой отчетности. — М.: ИНФРА-М, 2011.

— соответствующие отраслевые показатели (к примеру, стоимость садовых насаждений в расчете на один экспортный лоток, бушель или гектар и стоимость крупного рогатого скота в расчете на килограмм мяса).

В редких случаях при определенных обстоятельствах рыночные цены или стоимостные показатели для биологического актива в его текущем состоянии могут отсутствовать. Тогда нужно рассчитать приведенную стоимость чистых потоков денежных средств, ожидаемых от этого актива, путем их дисконтирования по ставке текущего — наиболее уместного — рынка. При этом учитываются настоящее место расположения и текущее состояние биологических активов — чтобы определить адекватную ставку дисконтирования и провести расчет ожидаемых денежных потоков. Не следует включать в расчеты потоки денежных средств, связанные с финансированием активов, налогообложением или восстановлением биологических активов после получения (сбора) сельскохозяйственной продукции (например, затраты на восстановление лесопосадок после получения сбора сельскохозяйственной продукции).

Также справедливая стоимость должна отражать возможность колебаний потоков денежных средств, которые учитываются при согласовании цены сделки независимыми, хорошо осведомленными и желающими совершить такую сделку покупателями и продавцами. Отсутствие единого подхода вызвано тем, что большинство активов не имеет рыночной стоимости, и их справедливая стоимость, рассчитанная экспертом, условна и справедлива лишь на дату оценки. Но тем не менее справедливая стоимость нужна потенциальным инвесторам и незаменима для финансовых активов.

Таким образом, способы оценки биологических активов и сельскохозяйственной продукции по справедливой стоимости биологических активов требуют доработки, внесение корректировок в модели оценки, что позволит обеспечить эквивалентность обмена между независимыми сторонами на активном рынке.

Проблемы и перспективы подготовки кадров для освоения арктических нефтегазовых месторождений

Горбунова Людмила Ивановна, студент
Мурманский государственный технический университет

Актуальность постановки вопроса о подготовке кадров для работы на шельфе обусловлены несколькими причинами, главными из которых являются следующие:

- континентальный шельф России является для страны зоной стратегических интересов
- освоение минеральных и углеводородных ресурсов Мирового океана в районах закрепленных за Российской Федерацией
- доразведка минеральных ресурсов в Мировом океане и в Антарктиде
- геологическое обоснование внешних границ континентального шельфа России в Северном Ледовитом океане

Кроме того по оценкам отечественных и зарубежных специалистов начальные извлекаемые ресурсы углеводородов на шельфе наших морей превышают 100.

В Арктике морская деятельность охватывает практически все основные функциональные направления, включая морские перевозки, морское промышленное рыболовство, освоение минеральных и энергетических ресурсов, морскую науку, военно-морскую деятельность.

Отсутствие собственной стратегии освоения ресурсов Мирового океана и освоения шельфа приведет только к технологической зависимости страны от зарубежных разработчиков и зарубежных научных школ, если говорить об идеологах развития и освоения ресурсов океана, а в сущности речь идет о возможной технологической отсталости страны в части касающейся морских нефтегазовых и ресурсных технологий в предстоящие десятилетия.

На сегодняшний день серьёзным вызовом для арктического рынка труда является необходимость количественного и качественного улучшения человеческих ресурсов в сфере морской деятельности. Ответом на этот вызов должна стать кадровая политика, ориентированная на реализацию комплекса стратегических задач на Арктическом региональном направлении национальной морской политики и нацеленная на развитие структуры образования со специализацией на все виды морской деятельности.

Не менее важной проблемой, как подготовка персонала для работы на шельфе и в Мировом океане, становится проблема подготовки научных кадров и преподавателей для высшей школы по всем названным выше задачам, включая подготовку специалистов по подводным технологиям, технологиям LNG и ряду других направлений, необходимых для освоения современных методик подготовки персонала, обеспечивающего освоение ресурсов шельфа и Мирового океана. К сожалению, таких специалистов-преподавателей в России в настоящее

время нет.

На сегодняшний день подготовка кадров осуществляется на базе Мурманского государственного технического университета, Российского государственного университета нефти и газа имени И.М. Губкина, школы профессионально-технического обучения ФГУП «Арктикморнефтегазразведка». Исходя из этого можно убедиться в эффективности интеграционных моделей, позволяющих обеспечивать подготовку кадров от профессии квалифицированного рабочего до получения степени магистра. Положительный эффект заключается в обеспечении преемственности образовательных программ, рациональном использовании ресурсов, включая учебно-тренажёрную базу, повышении профессионального уровня преподавательского состава, формировании модели непрерывного образования по подготовке кадров для нефтегазового комплекса в Арктическом регионе. Интеграция образовательных и интеллектуальных ресурсов в рамках созданной Арктической ассоциации университетов России ориентирована на развитие инновационных процессов в АЗРФ. Цель ассоциации состоит в организации совместной деятельности университетов и научных учреждений по подготовке квалифицированных кадров и проведению научных исследований, обеспечивающей изучение, эффективное комплексное освоение, сохранение и переработку углеводородных, минеральных и биологических ресурсов в Арктическом регионе России.

В целях кадрового обеспечения освоения и развития нефтегазовых проектов в регионе Российской Арктики ФГУП «Арктикморнефтегазразведка» и ГМА им. адм. С.О. Макарова приняли решение о создании в г. Мурманске многофункционального учебно-тренажерного центра подготовки специалистов по выживанию на море.

Широкий спектр вопросов сотрудничества двух ведущих организаций отрасли включает:

1. Методическую проработку обеспечения безопасности морских операций на объектах континентального шельфа.
2. Практическую подготовку членов экипажей судов, буровых платформ, морских лоцманов и др. категорий специалистов по выживанию на море, использованию спасательных средств, борьбе с пожарами, оказанию доврачебной и медицинской помощи и др.
3. Подготовку и стажировку преподавателей академии на объектах шельфа.
4. Подбор и подготовку молодых специалистов для перспективных объектов АМНГР.
5. Обеспечение практики курсантов и студентов академии.

6. Поддержку средних образовательных учреждений г. Мурманска и их профориентацию для последующего обучения и работы в морских организациях.

В настоящее время ФГУП АМНГР является единственным государственным предприятием в Российской Федерации, способным собственными силами обеспечить выполнение полного комплекса морских поисково-разведочных работ, включая проектирование, строительство скважин, научную обработку полученных данных и подсчет запасов.

В силу труднодоступности и слабой изученности морской среды морская деятельность обладает большим инновационным потенциалом.

Морской доктриной РФ на период до 2020 года определен комплекс задач по их развитию, реализация которых имеет решающее значение для перехода экономики АЗРФ на инновационный путь развития:

- разработка и внедрение новых видов техники и технологий для освоения морских месторождений полезных ископаемых и водных биологических ресурсов в арктических условиях;
- модернизация флота и строительство новых судов, соответствующих международным стандартам;
- развитие прибрежно-портовой инфраструктуры;
- создание условий для базирования составляющих морского потенциала;
- развитие глобальных информационных систем, обеспечивающих морскую деятельность.

Необходимо решить следующие вопросы:

1. Подготовка кадров с высшим образованием и обеспечение ими северных регионов для инновационного развития экономики и социальной сферы Севера и Арктики;
2. Взаимодействие вузов с предприятиями, региональной и местной властью в целях определения потребностей в кадрах по инновационным специальностям;
3. Развитие высшего образования в районах Крайнего Севера.

Переход регионов Севера и Арктики на инновационный путь развития является необходимым условием их жизнедеятельности и дальнейшего развития.

Реализация стратегии инновационного развития северных регионов в первую очередь зависит от исполь-

зования кадрового потенциала, его квалификации, профессионализма, компетентности, нацеленности на инновационную деятельность и подготовленности к ней.

Формирование системы подготовки кадров с высшим образованием для инновационного развития Севера и Арктики должно проводиться на основе комплексного подхода и интеграции существующего экономического, образовательного и научного потенциала.

Ряд рекомендаций Федеральному Собранию Российской Федерации, Правительству Российской Федерации, Министерству образования и науки Российской Федерации:

1. В части совершенствования законодательства об образовании;
2. Создания и развития системы федеральных университетов и национальных исследовательских университетов в регионах севера и Арктики с учетом необходимости опережающего инновационного развития этих территорий, в том числе создание базовых кафедр, филиалов ведущих российских вузов, институтов ран в районах севера и Арктики; создание северного федерального университета и формирование его как крупного научно-образовательного и инновационного центра, ориентированного на подготовку специалистов и научные исследования для освоения районов Арктики;
3. Разработки системы мер поддержки молодых научно-педагогических кадров и специалистов инновационного профиля, приезжающих на работу в районы Крайнего Севера и Арктики, включая обеспечение их благоустроенным жильем.
4. Органам государственной власти субъектов РФ рекомендовано разработать и реализовать программы поддержки инновационно-образовательной деятельности, в том числе оказывать содействие в использовании механизмов частно-государственного партнерства в сфере высшего образования с целью обеспечения отраслей экономики и социальной сферы высокопрофессиональными кадрами; стимулировать создание специализированных учебных центров подготовки кадров малого предпринимательства, в том числе для коренных малочисленных народов Севера.

Литература:

1. Богданчиков С.М. Ключевые факторы развития нефтегазового комплекса России и НК «Роснефть». // «Нефть, газ, бизнес». №4. с. 16–17.
2. Фадеев А.М. Совершенствование экономических подходов к управлению освоением морских углеводородных месторождений Арктики. Апатиты. Изд. Кольского научного центра РАН, 2012.
3. Чумаков Д.С. Основные векторы международного сотрудничества в Арктике. // «Вестник Московского университета». Сер. 25. Международные отношения и мировая политика. 2011. №2, с. 41–61.

Конкурентная стратегия в системе управления конкурентоспособностью предприятия

Гравшина Ирина Николаевна, аспирант

Рязанский государственный агротехнологический университет имени П.А. Костычева

В настоящее время менеджеры различного уровня и различного масштаба предприятий отводят особую роль стратегическому планированию, под которым обычно понимаются определенные действия и решения, предназначенные для разработки стратегии фирмы, способствующей реализации ее целей. При этом основными целями могут быть получение долгосрочной прибыли, повышение или удержание доли рынка, проникновение на новый рынок, повышение производительности, расширение ассортимента продукции и др.

Таким образом, стратегия предприятия представляет собой комплексный план деятельности, реализующий ее миссию и цели и ориентированный на повышение долгосрочной эффективности, так как существует зависимость между выбором стратегии и успехом фирмы на рынке. В свою очередь, конкурентная стратегия — это план предприятия по обеспечению определенного уровня его конкурентоспособности.

По мнению Майкла Портера, разработка конкурентной стратегии заключается в отыскании четкой формулировки того, как предприятие будет вести конкуренцию, какими должны быть его цели, и какие средства и действия понадобятся для достижения этих целей. [2, стр. 26]

Разработка конкурентной стратегии является составным элементом всей системы управления, которая представляет собой взаимосвязанную совокупность управленческих решений по созданию и применению конкурентных преимуществ организации.

Предлагаемая нами система управления (рисунок 1) предусматривает прохождение нескольких этапов, каждый из которых содержит ряд функций, которые выполняются на разных уровнях управления и различными структурными подразделениями предприятия. Поэтому наиболее важно обеспечить установление согласованности между ними. Система управления конкурентоспособностью состоит из 4 упорядоченных этапов, на каждом из которых применяются специальные методы исследования.

На первом этапе принимается решение о достижении уровня конкурентоспособности, соответствующего общим целям организации, и проводятся следующие мероприятия:

1. осуществляется целеполагание;
2. проводится оценка местоположения организации на рынке;
3. дается оценка стратегического уровня конкурентоспособности организации.

На данном этапе управления используются такие методы, как нормирование, планирование и оценка.

Функционирование системы управления конкурентоспособностью организации начинается с постановки целей, отражающих ее основную миссию и проводимую ей производственно-финансовую политику. Мы осознанно выносим процесс определения генеральной цели за рамки формирования конкурентной стратегии. Это связано с тем, что разработка стратегии строится на основе имеющихся, либо потенциальных (находящихся в разработке) ценностей, которые в свою очередь формируются в достижении целевых установок предприятия.

Процесс целеполагания предполагает прохождение трех основных этапов: постановка общей цели, формирование различных уровней декомпозиции и установка состава целевых показателей, характеризующих объект. На первом уровне декомпозиции определяются области, в которых должны быть достигнуты подцели. Второго уровня декомпозиции представлен конкретными подцелями каждой области, которые одновременно выступают в качестве целевых показателей, характеризующих объект.

Сформулировав генеральную цель системы управления и построив дерево целей, необходимо дать оценку стратегическому уровню конкурентоспособности предприятия.

Стратегическая конкурентоспособность, исходя из ее экономической сущности, характеризуется конкурентоспособностью товара и конкурентными преимуществами предприятия. Поэтому традиционно она может быть оценена как интегральный показатель конкурентных преимуществ продукции.

В рамках первого уровня управленческой системы дается оценка местоположения организации на рынке. Это обусловлено значимостью рыночной позиции предприятия в системе управления его конкурентоспособностью.

Исследования показывают, что существуют различные методы качественной оценки рыночной позиции предприятия. Существующие модели позволяют определить позиционирование конкретного предприятия относительно других аналогичных субъектов рынка и предлагают различные направления принятия решений по управлению конкурентоспособностью. Выбор стратегии и методов управления конкурентоспособностью конкретного экономического субъекта определяется характером и формой конкурентных отношений, а также местом, занимаемым им на рынке. Вот почему так важно на начальном этапе управления определить уровень стратегического потенциала предприятия и занимаемую им рыночную нишу используя аналитические методы исследования и методы структурно-логических моделей.

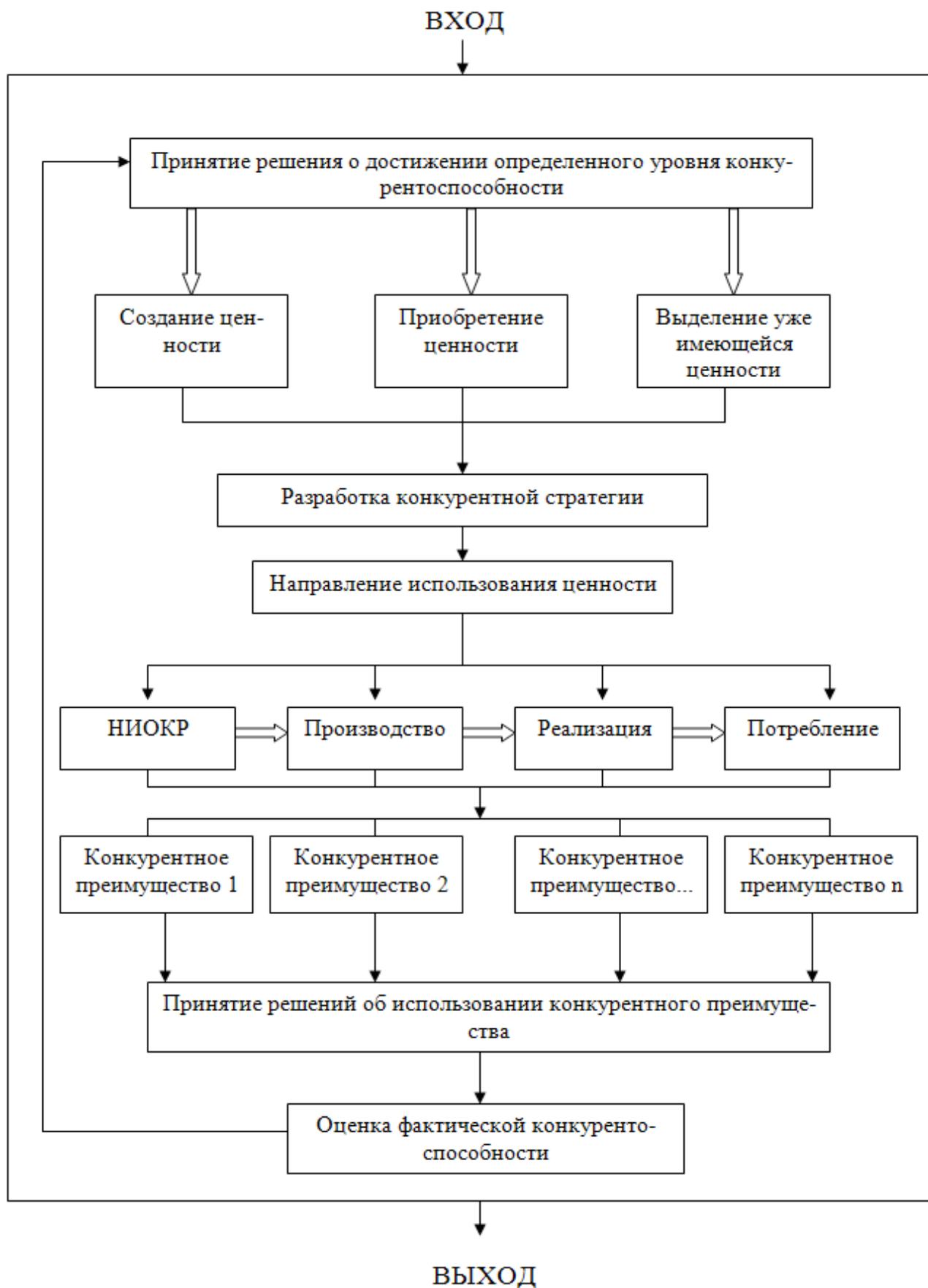


Рис. 1. Общая схема управления конкурентоспособностью предприятия

На следующем этапе управления конкурентоспособностью осуществляется формирование системы ценностей, необходимых для достижения генеральной цели. В этих целях проводится выявление уже имеющихся у предприятия ценностей, в противном случае принимается решение об их создании или приобретении. Процесс поиска ценностей достаточно сложен и поэтому, приступая к нему, необходимо представлять определенную последовательность действий и вектор направления.

В зависимости от применяемых критериев ценности делятся на различные группы. Вид применяемых ценностей влияет на то, в какой сфере та или иная ценность будет использоваться.

Стратегия роста конкурентоспособности организации должна опираться на поставленные цели и задачи, определять основные направления своего развития и устанавливать способы достижения цели.

Организационная модель формирования конкурентной стратегии предусматривает прохождение нескольких основных этапов, взаимосвязанных между собой и последовательно перетекающих из одного в другой. Стратегия обеспечения конкурентоспособности включает в себя семь основных разделов:

1. Общие положения.
2. Характеристика хозяйствующего субъекта.
3. Оценка конкурентной среды региона (угрозы и возможности).
4. Стратегические альтернативы.
5. Мероприятия, направленные на развитие конкурентоспособности.
6. Целевые показатели конкурентоспособности предприятия.
7. Система мониторинга за реализацией стратегии.

Основная цель конкурентной стратегии заключается в формировании определенного уровня конкурентоспособности предприятия. В зависимости от текущей рыночной позиции конкретного предприятия и стоящих перед ним производственно-хозяйственных задач, стратегическая цель может сводиться либо к росту конкурентоспособности, либо к поддержанию ее на существующем уровне. От этого в дальнейшем зависит направленность разработки конкретных управленческих приемов и методов. В любом случае цель конкурентной стратегии должна вписываться в общую систему управления, применяемую на предприятии.

Организационная модель формирования конкурентной стратегии сельскохозяйственного предприятия предпо-

лагает оценку его конкурентоспособности в разрезе базовых групп факторов, оказывающих на нее непосредственное влияние: внешних и внутренних.

Следующий этап алгоритма формирования конкурентной стратегии предполагает формирование стратегических альтернатив, которые представляют собой сценарии обеспечения конкурентоспособности предприятия с соответствующими прогнозными значениями показателей конкурентоспособности.

Разработка вариантов развития предприятия и прогнозирование ключевых показателей позволяет осуществить возможный выбор вектора движения. Один из вариантов развития предприятия представляет собой пролонгирование текущего положения хозяйствующего субъекта с соответствующим переносом существующей динамики ключевых показателей на прогнозируемый период. Таким образом, первый сценарий носит пассивный характер, не предполагающий существенных изменений в хозяйственной деятельности субъекта. Альтернативный вариант развития предусматривает рост прогнозируемых показателей в результате осуществления мероприятий, направленных на достижение стратегической цели. В свою очередь, подобный сценарий развития имеет в своей основе стратегическое целеполагание, ориентирован на улучшение соответствующих показателей и содержит конкретные рекомендации, отталкивающиеся от существующих у предприятия «слабых мест» или опирающиеся на имеющиеся конкурентные преимущества.

При разработке стратегии следует произвести расчет прогнозируемых значений ключевых показателей. При этом значения, полученные по стратегическому сценарию, принимаются за целевые показатели конкурентоспособности.

Алгоритм формирования конкурентной стратегии предусматривает создание на последнем этапе системы мониторинга за ее реализацией. Целью проведения мониторинга реализации стратегии является отслеживание движения к достижению поставленной цели через изменения в уровне конкурентоспособности предприятия.

Мониторинг выполнения мероприятий заключается в анализе фактических значений показателей реализации стратегии и их сопоставлении с целевыми значениями.

Таким образом, алгоритм формирования конкурентной стратегии сельскохозяйственного предприятия предусматривает последовательное осуществление действий по развитию предприятия в направлении повышения его конкурентоспособности.

Литература:

1. Нечаев В., Барчо М., Хатуов Д. Фактор повышения конкурентоспособности агропроизводства // Экономика сельского хозяйства России. — 2009 — №7 — стр. 30–39.
2. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. — М.: Эксмо, 2005. — 544 стр.

Анализ зависимости объемов валового регионального продукта от степени использования экспортно-импортного потенциала с позиции обеспечения эколого-экономической безопасности региона

Грищенко Ирина Владимировна, аспирант
Сумский государственный университет (г. Сумы, Украина)

В статье проведен анализ показателей, характеризующих валовый региональный продукт и степень использования экспортно-импортного потенциала Сумской области; доказано существование связи между показателями валового регионального продукта и степенью использования экспортно-импортного потенциала Сумской области; выявлены недостатки в структуре использования экспортно-импортного потенциала Сумской области, усиливающие влияние внешних и внутренних эколого-экономических угроз на окружающую среду региона.

Ключевые слова: экспортно-импортный потенциал, управление, экономика, экология, регион, окружающая среда, угроза, опасность, эколого-экономическая безопасность.

Введение. Актуальность исследования обусловлена тем, что закономерным результатом глобализации, повышения темпов экономического развития и информатизации хозяйственной деятельности является интенсификация использования экспортно-импортного потенциала региона, которая значительно влияет на политические, экономические, демографические, научно-технические и экологические процессы, определяя структуру и пространственную организацию производительных сил региона, что, в свою очередь, способствует увеличению объемов трансграничных финансовых и товарных потоков, трансграничному перемещению производства товаров и услуг, массовой миграции рабочей силы. В условиях интернационализации хозяйственной деятельности и усиления негативного влияния на окружающую природную среду возникает острая необходимость эффективного управления использованием экспортно-импортного потенциала региона с учетом требований эколого-экономической безопасности, которая является объективным фактором сбалансированного регионального экономического развития.

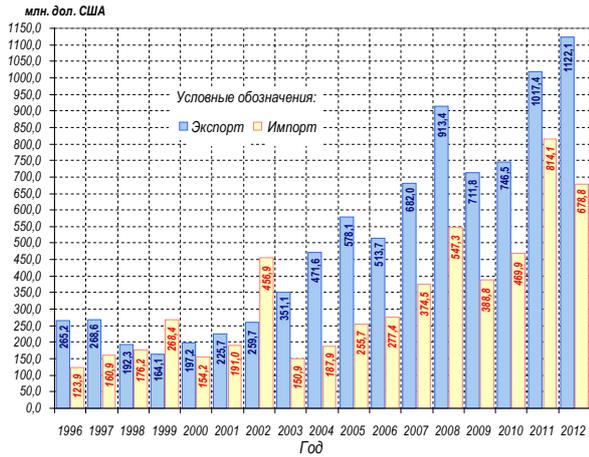
Анализ последних исследований и публикаций. При исследовании проблем использования экспортно-импортного потенциала региона были проанализированы научные результаты, которые изложены в работах отечественных и зарубежных авторов, таких как О. Балацкий [2], Е. Балацкий [1], Ю. Дорошенко [6; 7] Л. Жарова [20], А. Жулавский [8; 9], Н. Караева [14], В. Кислый [2; 13], Г. Корпан [14], Е. Лапин [13], И. Недин [14], В. Сабаш [11; 12], О. Телиженко [13], Е. Хлобыстов [14; 18; 19; 20] и др. Вместе с тем, в дальнейшем исследовании нуждаются вопросы, связанные с учетом влияния использования экспортно-импортного потенциала на эколого-экономическую безопасность региона.

Целью исследования является анализ, с позиции обеспечения эколого-экономической безопасности региона, взаимосвязи между показателями валового регионального продукта и степенью использования экспортно-

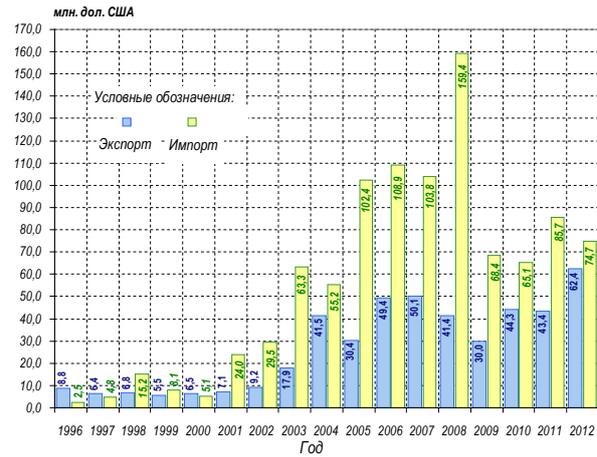
импортного потенциала Сумской области. В соответствии с поставленной целью были определены такие задачи исследования: 1) провести анализ показателей, характеризующих валовый региональный продукт и степень использования экспортно-импортного потенциала Сумской области; 2) доказать существование связи между показателями валового регионального продукта и степенью использования экспортно-импортного потенциала Сумской области; 3) выявить недостатки в структуре использования экспортно-импортного потенциала Сумской области, усиливающие влияние внешних и внутренних эколого-экономических угроз на окружающую среду региона.

Основные результаты исследования. Проведенный анализ показал, что отсутствие структурных изменений в экономике в течение последних лет приводит к необходимости учета требований эколого-экономической безопасности при исследовании управления использованием экспортно-импортного потенциала страны и регионов в частности. Об этом свидетельствуют и данные платежного баланса Украины в течение последних лет. В частности, по данным Национального Банка Украины [21, с. 13], начиная с 2006 г. в Украине наблюдается отрицательное сальдо счета текущих операций. Так, в 2006 г. сальдо текущего счета составляло – 1617 млн. дол. США, а в 2011 г. это значение увеличилось уже до – 9006 млн. дол. США. Коэффициент покрытия импорта товаров экспортом с 2005г. не превышал 100% и в 2011 г. составлял 83,4% [21, с. 9]. При этом в структуре экспорта Украины как и раньше преобладают черные и цветные металлы и изделия из них, что составляли 31,9% в 2011 г., продовольственные товары и сырье для их производства (18,4% в 2011 г.) [21, с. 44]. То есть структура украинского экспорта продолжает носить сырьевой характер, что угрожает для экономики в целом.

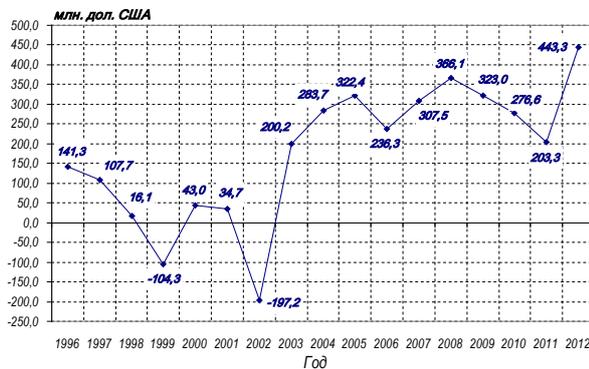
По данным Главного управления статистики в Сумской области в течение 2011 года наблюдается увеличение объемов внешней торговли товарами по сравнению



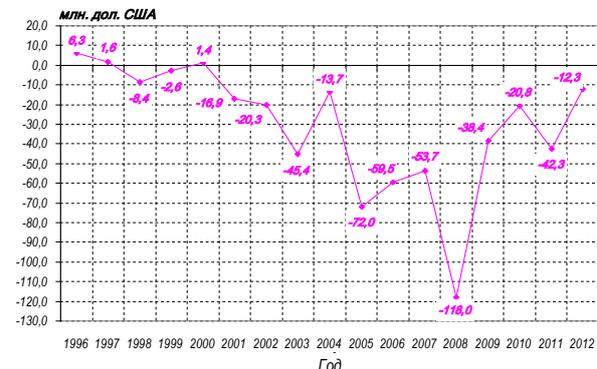
а) объёмы внешней торговли товарами



б) объёмы внешней торговли услугами



а) сальдо внешней торговли товарами



б) сальдо внешней торговли услугами

Примечание: разработано автором на основе официальных статистических данных по материалам источников [3; 4; 5; 10; 15; 16; 17; 21]

Рис. 1. Характеристика внешней торговли товарами и услугами Сумской области

с 2010 г. Так, экспорт товаров составил 1017375,3 тыс. дол. США [15, с. 246] по сравнению с 746484,5 тыс. дол. США в 2010 г. (рис. 1). При этом произошло увеличение объемов экспорта товаров как в страны СНГ с 4895410,6 тыс. дол. США в 2010 г. до 685998,8 тыс. дол. США в 2011 г., так и в страны ЕС соответственно с 95738,6 тыс. дол. США в 2010 г. до 151303,9 тыс. дол. США в 2011 г. В то же время происходит увеличение объемов импорта товаров в 2011 г. и составляет 814091,9 тыс. дол. США по сравнению с 469889,6 тыс. дол. США в 2010 г. Наблюдается увеличение объемов импорта как из стран СНГ с 119343,4 тыс. дол. США в 2010 г. до 194257,5 тыс. дол. США, так и за счет увеличения объемов импорта из стран ЕС с 266471,1 тыс. дол. США в 2010 г. до 425553,1 тыс. дол. США в 2011 г.

При этом начиная с 2000 г. в Сумской области наблюдается положительное сальдо внешней торговли товарами. Так, по данным [15, с. 246] сальдо внешней торговли товарами составило в 2011 г. 203283,4 тыс. дол. США (рис. 1). Только в 2002 г. наблюдалось отрицательное сальдо внешней торговли товарами и составляло 197208,5 тыс. дол. США.

В то же время необходимо отметить, что по данным Главного управления статистики в Сумской области [15,

с. 246], начиная с 2001 г. в регионе наблюдается отрицательное сальдо внешней торговли услугами. При этом в 2010 г. экспорт услугами составлял 44299,9 тыс. дол. США, а в 2011 г. — 43361,6 тыс. дол. США, то есть происходит снижение объемов экспорта услугами в 2011 г. по сравнению с 2010 г. В то же время наблюдается увеличение объемов импорта услугами с 20784,6 тыс. дол. США в 2010 г. до 42357,8 тыс. дол. США в 2011 г. (рис. 1).

После систематизации информации, полученной в результате проведенного нами исследования мы получили возможность графически построить зависимость объемов валового регионального продукта Сумской области от объемов импорта и экспорта, а также записать их математически. Представим имеющиеся у нас данные в виде табл. 1.

Результаты проведенных нами расчетов демонстрируют, что с увеличением объемов импорта товаров и услуг валовый региональный продукт Сумской области увеличивается. Причём, темп роста валового регионального продукта в первых трёх группах возрастает, а в четвёртой несколько замедляется, но значение валового региональ-

Таблица 1. Показатели, характеризующие валовый региональный продукт и степень использования экспортно-импортного потенциала Сумской области*

Год	ВРП	Экспорт	Импорт	Сальдо
1996	1897,100	501,283	231,249	270,034
1997	2098,900	511,968	308,484	203,484
1998	2180,000	487,695	468,834	18,861
1999	2525,900	700,516	1142,056	-441,540
2000	3494,600	1108,169	866,624	241,545
2001	4121,200	1250,625	1155,002	95,623
2002	4383,900	1432,323	2590,858	-1158,536
2003	4822,200	1967,766	1142,264	825,502
2004	6275,000	2729,282	1293,098	1436,184
2005	8025,000	3118,380	1835,155	1283,225
2006	9566,000	2843,655	1950,815	892,840
2007	12341,000	3697,105	2415,415	1281,690
2008	16210,000	5029,123	3722,330	1306,792
2009	16060,000	5779,512	3562,137	2217,376
2010	18333,000	6275,472	4245,546	2029,926
2011	19525,000	8452,030	7169,246	1282,784

*Разработано на основе данных: [3; 4; 5; 10; 15; 16; 17; 21].

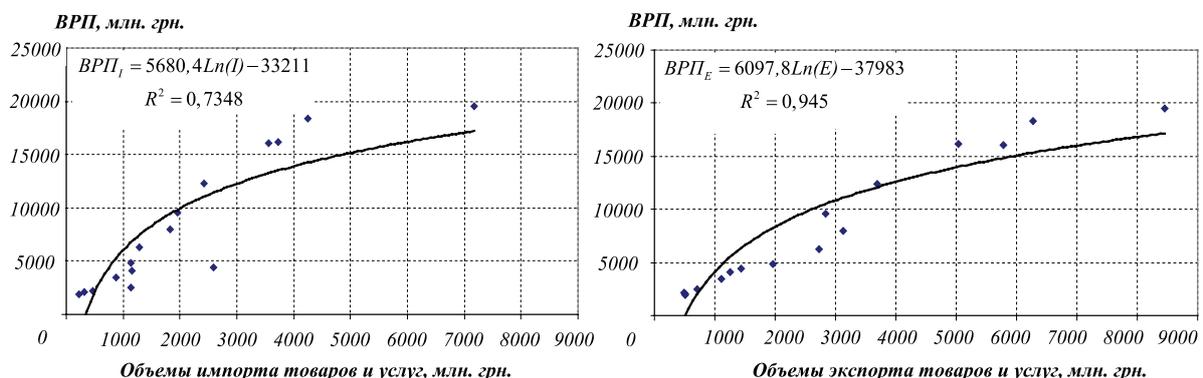
ного продукта с ростом объёмов импорта товаров и услуг в Сумской области возрастает постоянно. Подобная ситуация характерна как для зависимости валового регионального продукта Сумской области от объёмов экспорта, так и от объёмов импорта товаров и услуг.

Это позволяет нам высказать предположение о том, что в общем случае графически зависимости валового регионального продукта Сумской области от объёмов использования экспортно-импортного потенциала могут быть описаны функцией вида $y = a \ln(x) + b$.

Для построения графиков линии регрессии и нахождения описывающей её функции используем ЭВМ. Результаты представлены на рис. 2.

Нами была исследована плотность связи между значением валового регионального продукта Сумской области и объёмами использования экспортно-импортного потенциала. Результаты расчётов представлены в табл. 2.

Выводы. В результате проведенного нами исследования мы можем утверждать, что связь между показателями валового регионального продукта Сумской области



Условные обозначения:

$ВРП_E$ – валовый региональный продукт Сумской области в зависимости от экспорта товаров и услуг, млн. грн.; $ВРП_I$ – валовый региональный продукт Сумской области в зависимости от импорта товаров и услуг, млн. грн.; E – объём экспорта товаров и услуг, млн. грн.; I – объём импорта товаров и услуг, млн. грн.

Примечание: разработано автором на основе официальных статистических данных по материалам источников: [3; 4; 5; 10; 15; 16; 17; 21]

Рис. 2. Зависимость ВРП Сумской области от степени использования экспортно-импортного потенциала

Таблица 2. Результаты анализа плотности связи между показателями валового регионального продукта и степенью использования экспортно-импортного потенциала Сумской области

Наименование показателя	Экспорт	Импорт	Примечание
Общая дисперсия	36858206,624	36858206,624	Характеризует вариацию результативного признака под влиянием всех факторов и причин, как систематически действующих, так и случайных
Межгрупповая дисперсия	34829904,581	27083201,743	Характеризует вариацию групповых средних, т.е. вариацию результативного признака, который связан с вариацией группового факторного признака
Средняя из групповых дисперсий	2028302,043	9775004,881	Характеризует вариацию результативного признака, связанного с вариацией всех факторных признаков, кроме того, который положен в основу группирования
Коэффициент детерминации	0,945	0,7348	Мера плотности связи
Эмпирическое корреляционное отношение	0,9721	0,8572	Чем ближе значение этого показателя к единице, тем более плотная связь между признаками
Индекс корреляции	0,9721	0,8572	Совпадает с показателем эмпирического корреляционного отношения. Чем ближе R к 1, тем более плотная связь между признаками
Критерий Фишера (F-критерий)	68,6878	11,08	Фактический F-критерий должен быть большим, чем F-критерий теоретический (при вероятности, которая равняется 0,99 и степенях свободы $K_1=3$ и $k_2=12$, $F_T=5,95$)
Критерий Стьюдента	84,93	12,929	Критерий Стьюдента должен равняться или быть больше, чем 3.

и объёмами использования экспортно-импортного потенциала считается доказанной ($t_{нЕ}=84,93>3$ и $t_{нИ}=12,929>3$), причём объёмы операций оказывают существенное влияние на показатели валового регионального продукта Сумской области (экспорт: $68,6878=F_{ФЕ}>F_T=5,95$; импорт: $11,08=F_{ФИ}>F_T=5,95$), а найденное нами уравнение регрессии исследованной совокупности показателей валового регионального продукта Сумской области показывают, что от 73,48% (импорт) до 94,5% (экспорт) вариации валового регионального продукта Сумской области связано с объёмами использования экспортно-импортного потенциала.

Основными проблемами, которые усиливают влияние внешних и внутренних угроз являются несовершенная структура экономики, высокая энергоёмкость производ-

ства, значительный износ основных фондов. Также угрожающей является структура импорта, которая по большей части включает импорт высокотехнологичной продукции и энергоносителей. То есть, значительные диспропорции в структуре экспорта и импорта, что подтверждается анализом статистических данных по Сумской области подчеркивают необходимость учета требований эколого-экономической безопасности при исследовании управления использованием экспортно-импортного потенциала страны и регионов в частности. Обнаруженные недостатки в структуре экспортных и импортных потоков подчеркивают необходимость как диверсификации экспортных и импортных потоков, так и неотложную потребность в инновационных сдвигах.

Литература:

1. Балацкий Е.О. Состав и структура экономического потенциала социально-экономических систем / Е.О. Балацкий // Социально-экономический потенциал региона: монография / под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. — Сумы: Университетская книга, 2010. — С. 209—227.
2. Балацкий О.Ф. Сущность категории «экономический потенциал социально-экономических систем» / О.Ф. Балацкий, В.Н. Кислый // Социально-экономический потенциал региона: монография / под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. — Сумы: Университетская книга, 2010. — С. 197—209.

3. Валовий регіональний продукт Сумської області [Електронний ресурс] // Національні рахунки. – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2013. – Режим доступу: <http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=168&level=3>
4. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами Сумської області за 1994–2011 роки [Електронний ресурс] // Зовнішньоекономічна діяльність. – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2012. – Режим доступу: <http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=236&level=3>
5. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами Сумської області за 1996–2011 роки [Електронний ресурс] // Зовнішньоекономічна діяльність. – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2012. – Режим доступу: <http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=241&level=3>
6. Дорошенко Ю.А. Состав и структура экономического потенциала / Ю.А. Дорошенко, А.Ю. Жулавский // Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – С. 135–148.
7. Дорошенко Ю.А. Структурно-имитационная модель функционирования и развития экономического потенциала территории / Ю.А. Дорошенко, А.Ю. Жулавский // Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – С. 873–889.
8. Жулавский А.Ю. Основы оценки экономического потенциала / А.Ю. Жулавский, Ю.А. Дорошенко // Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – С. 148–155.
9. Жулавский А.Ю. Основы эколого-экономической сбалансированности развития региона / А.Ю. Жулавский // Вестник Сумского государственного университета. Серия Экономика. – 2007. – Т.2, №1. – С. 112–122.
10. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс] // Статистика. Зовнішній сектор. – Національний Банк України: офіційне інтернет представництво, 2013. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls
11. Сабадаш В.В. Енергетично-ресурсна безпека України: загрози виникнення еколого-економічних конфліктів / В.В. Сабадаш // Вісник СумДУ. – 2009. – №2. – С. 70–77.
12. Сабадаш В.В. Соціально-економічні виміри екологічного конфлікту / В.В. Сабадаш // Механізм регулювання економіки. – 2006. – №2. – С. 190–201.
13. Социально-экономический потенциал региона: [монография] / А.М. Телиженко, Е.В. Лапин, Л.Г. Мельник, С.Н. Ильяшенко, В.Н. Кислый и др. [под общ. ред. проф. Балацкого О.Ф.]. – Сумы: ВТД «Университетская книга», 2010. – 364 с.
14. Сталий розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально-виробничих систем: [навчальний посібник] / Н.В. Караева, Р.В. Корпан, Т.А. Коцко, І.В. Недін, Є.В. Хлобистов, І.П. Частокотенко [за заг. ред. І.В. Недіна]. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 384 с.
15. Статистичний щорічник Сумської області за 2011 рік. / [за ред. Л.І. Олехнович]. – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2012. – 652 с.
16. Структура зовнішньої торгівлі послугами Сумської області [Електронний ресурс] // Зовнішньоекономічна діяльність. – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2013. – Режим доступу: <http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=235&level=3>
17. Товарна структура зовнішньої торгівлі Сумської області за січень–березень 2013 роки [Електронний ресурс] // Зовнішньоекономічна діяльність. – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2013. – Режим доступу: <http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=233&level=3>
18. Хлобистов Є.В. Екологічна безпека трансформаційної економіки [Текст] / Є.В. Хлобистов; РВПС України НАН України [відп. ред. Дорогунцов С.І.]. – К.: Агентство «Чорнобильінтерінформ», 2004. – 336 с.
19. Хлобистов Є.В. Проблеми забезпечення екологічної безпеки в умовах трансформації економіки України: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: спец. 08.08.01 економіка природокористування та охорони навколишнього середовища / Є.В. Хлобистов. – К.: РВПС України НАН України. – 2005. – 34 с.
20. Хлобистов Є.В. Суспільні конфлікти у сфері екологічної (природно-техногенної) безпеки / Є.В. Хлобистов, Л.В. Жарова [Текст] // Механізм регулювання економіки. – 2011. – №1. – С. 16–23.
21. Щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку України: Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2011 р. [Електронний ресурс] / [Гальчинська Т.А., Чепурнова Н.І., Ніколайчук С.А. та ін.]. – К.: Національний банк України, 2012. – 123 с. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=112444>

Малое предпринимательство в условиях инновационного развития

Девятаева Надежда Васильевна, доцент;

Ведякова Ирина Владимировна, студент;

Колмыкова Екатерина Сергеевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Малый бизнес, является основой для развития экономики любой страны и Россия не является исключением. Так как малые предприятия выступают связующим звеном между наукой и производством, необходимо внедрение научно — технических разработок, передовых технологий, форм организации труда и управления. Также малый бизнес, являющийся неотъемлемой частью производства наукоемкой продукции (услуг), порождает спрос на новые разработки, технологии, это в свою очередь поддерживает непрерывный научно-технический прогресс.

Но в современных условиях малый инновационный бизнес сталкивается с множеством проблем и факторами, сдерживающими инновационный рост. Выделим основные факторы, сдерживающие внедрение инноваций:

- отсутствие закона, регулирующего инновационную деятельность малых предприятий в РФ;
- высокая стоимость нововведений;
- трудности с получением кредита;
- недостаточная финансовая поддержка со стороны государства;
- высокий экономический риск;
- низкий платежеспособный спрос на новые продукты;
- низкая востребованность малого инновационного бизнеса;
- недостаточное количество квалифицированных кадров [1].

Все выше перечисленные факторы не позволяют инновационному бизнесу в России эффективно развиваться. Политика, которая проводится в нашей стране в области регулирования малого предпринимательства не обеспечивает должной поддержки и приоритетного развития малого инновационного бизнеса, вследствие этого доля инновационных предприятий в общем количестве малых предприятий в 2012 году очень мала и составила 1,5–2%, в то время как в Европе данный показатель составил 40%. Доля расходов же малых предприятий на нововведения составляет 4–5% [4].

Сегодня доля России в общем объеме мирового рынка наукоемкой продукции невелика и составляет всего 0,3%.

Согласно данным исследовательского института Battelle Memorial Institute, в 2012 году мировые расходы на опытно-конструкторские разработки выросли на 5,2% и составили 1,4 трлн. долларов. Ведущей страной по расходам на НИОКР являются США, которые направляют на эти нужды 2,8% ВВП, или 436 млрд. долларов. Второе место у Китая — 1,6% ВВП, или 198,9 млрд. долларов. Третье место принадлежит Японии — 157,6 млрд. долларов, или 3,5% ВВП. Россия в этом перечне занимает

11-е место с расходами в 26,09 млрд. долларов, что составляет 1,08% ВВП.

Сравнение финансирования государством расходов на НИОКР в России и в ведущих индустриальных странах представлен на рисунке 1

Следует отметить, что в других странах, малый бизнес наиболее развит и эффективен, и для того чтобы не отставать от мировых лидеров Россия должна в кратчайшие сроки перейти на инновационный путь модернизации экономики. В нашей стране существует огромный потенциал для развития малого инновационного бизнеса, но, к сожалению, он не используется в полном объеме. Основой причиной сдерживающий рост малого бизнеса является отсутствие комплексного подхода и последовательной реализации по развитию интеллектуального потенциала страны и её модернизации. Поэтому главной задачей на сегодняшний момент является создание системы поддержки малого инновационного бизнеса на государственном уровне.

Также для развития малого инновационного бизнеса по мнению президента объединения предпринимателей «ОПОРА» Александра Бречалова необходимо сотрудничество с зарубежными компаниями, желающими выйти на российские рынки, привнести свои технологии, а также локализовать производство в России. «Потенциал для сотрудничества содержится в рамках проекта «инновационный лифт», созданный в 2010 году ведущими российскими институтами развития (РОСНАНО, Фонд развития малых форм предприятий в научно-технической сфере, РВК, СКОЛКОВО, ряд других) с целью продвижения перспективных инновационных проектов на территории РФ и глобальном рынке» [4].

Рассматривая инновационное развитие малого предпринимательства Республики Мордовия, следует отметить, что здесь действует более 28 000 субъектов малого и среднего бизнеса. Динамичное развитие малых предприятий в Мордовии, в основном, обеспечено реализацией Комплексных программ развития и государственной поддержки данного сектора экономики. Важным направлением государственной поддержки малого предпринимательства в республике, в том числе в рамках указанных Программ, является привлечение финансовых ресурсов из различных источников для целей инфраструктурного обеспечения потребностей малого бизнеса и реализация высокоэффективных бизнес-проектов в приоритетных направлениях производственной сферы.

Бизнес-инкубатор Республики Мордовия является одним из элементов государственной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Он

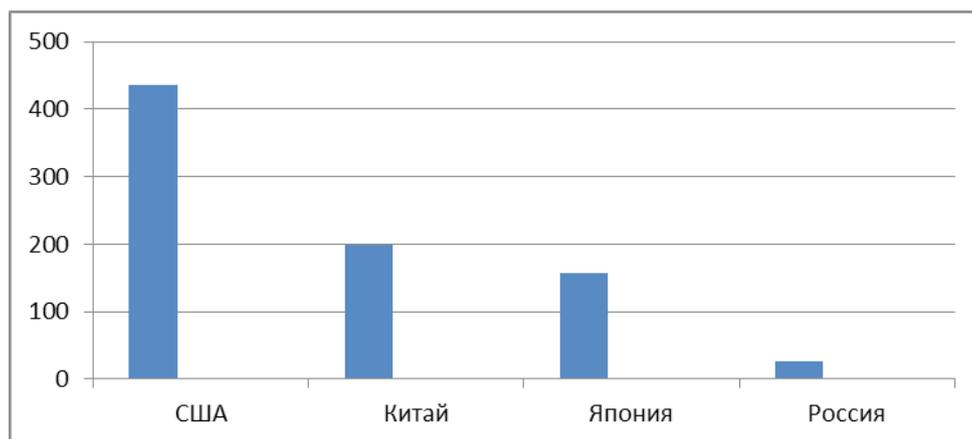


Рис. 1. Уровень бюджетных расходов на НИОКР в 2012 г., млрд. руб.

существенно помогает начинающим предпринимателям. По мнению председателя ГКУ «Бизнес-инкубатор Республики Мордовия» Александра Салмова, на государственную поддержку могут рассчитывать не все виды бизнеса, а приоритетные резиденты которыми на конкурсной основе становятся малые предприятия, деятельность которых направлена на создание новой услуги, нового продукта, улучшение их качественных характеристик, т.е. бизнес, связанный с производством, инновациями, либо наращиванием того или иного управленческого, консалтингового или информационного направления — все это сегодня очень актуально и востребовано. Поэтому если государство предоставляет стартующему бизнесу определенные преференции — низкую арендную плату, бесплатное оснащение рабочих мест, юридическую и организационную поддержку — то вполне понятно, что его идея, проект должны нести в себе определенную уникальность, инновационность и, разумеется, экономический эффект.

На сегодняшний день Бизнес-инкубатором поддерживается несколько инновационных бизнес-проектов. Один из них — проектирование, изготовление и размещения фотолюминесцентных эвакуационных систем (реализуется предприятием «Стандарты безопасности»). Суть проекта заключается в производстве и применении визуальных элементов, используемых для создания систем, обеспечивающих безопасность людей в экстремальных ситуациях, в том числе в быту (применение новых материалов с эффектом послесвечения) в соответствии с государственными стандартами, нормами и правилами. Кроме того, компания занимается разработкой и нанесением антискользких покрытий, оказывает услуги по разработке дизайна интерьеров с использованием фотолюминесцентных систем различного назначения.

Также Александр Николаевич Салмов в своем интервью рассказал о резидентах бизнес инкубатора. Он отметил проект компании «БиоТех Инжиниринг», специализирующийся на оказании широкого спектра консультационных услуг в области повышения эффективности сельского и жилищно-коммунального хозяйства,

перерабатывающей промышленности путем внедрения инновационных биотехнологий. Среди достигнутых только за прошлый год результатов работы:

- производственные испытания на ГУП РМ «Тепличное» специальной микробиологической технологии, разработанной специалистами компании, с целью повышения урожайности и качественных характеристик огурца при его выращивании на защищенном грунте и устойчивости растений к заболеваниям;
- завершение этапа лабораторных исследований по стратегическому проекту создания инновационного биопрепарата для утилизации органических отходов;
- успешное участие в федеральной программе «СТАРТ-2012» по направлению Н5 «Биотехнологии» (программа предназначена для содействия малым формам предприятий, работающих в научно-технической сфере) и защита проекта по программе «Старт-2012» на конкурсе в г. Казань;
- подача заявки для участия в конкурсе на право заключения госконтракта по проведению НИОКР, проект «Создание инновационного биопрепарата для утилизации животноводческих стоков» (от Республики Мордовия заявка ООО «БиоТех Инжиниринг» была единственной);
- участие в сельскохозяйственной выставке «Зерно. Комбикорма. Ветеринария-2012» в г. Москва (проведено более 20 переговоров с крупнейшими компаниями);
- организация совместно с Бизнес-инкубатором межрегиональной конференции «Инновационное развитие АПК» с участием специалистов из 5 регионов;
- заключение соглашений о сотрудничестве с датским сельскохозяйственным предприятием в области утилизации стоков и с сельскохозяйственными предприятиями в Нижегородской и Пензенской областях, ряда договоров с московскими компаниями-заказчиками.

Молодая инновационная компания «ЕСМ групп» — победитель последнего в 2012 году конкурсного отбора по размещению в Бизнес-инкубаторе. Суть ее проекта «Внедрение робототехники в Республике Мордовия» — внедрение, техническое обслуживание и сопровождение обучающих роботов в детских садах и школах с целью по-

лучения детьми знаний в области моделирования, информатики и высоких технологий с раннего возраста, продвижения технических специальностей. Еще одну сферу деятельности предприятия определяет новое направление в рекламе, широко используемое на многих мировых выставках. Это продвижение продукта с помощью рекламного говорящего робота, который может отвечать на вопросы о продукции, давать информацию о том или ином мероприятии. Также с помощью такого робота можно осуществлять дистанционное обучение.

Ряды инновационных предприятий Бизнес-инкубатора пополнились компанией «ТОР», занимающейся производством пенополиуретана для тепло-/гидроизоляции зданий и сооружений. Проект направлен на повышение энергоэффективности и энергосбережения, поскольку теплоизоляционные системы из напыляемого пенополиуретана обладают рядом неоспоримых преимуществ в сравнении с лучшими отечественными и зарубежными аналогами [3].

В настоящее время происходит сотрудничество университетов и малых предприятий. К примеру, в ФГБОУ ВПО Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева на сегодняшний день официально зарегистрировано 7 предприятий малого бизнеса. Можно привести несколько примеров развития малого бизнеса на базе университета.

1. Научно-производственное предприятие «Электронная техника МГУ» занимается разработкой и внедрением

приборов медицинского профиля — аппаратов, очищающих, обеззараживающих и ионизирующих воздух. В лабораторных условиях уже создан ультрафиолетовый облучатель воздуха, который применяется в жилых и бытовых помещениях. Малое предприятие вплотную начало сотрудничество с одним из заводов республики для серийного производства разработанных приборов.

2. ЗАО «Фитовит» было создано в 2009 году и функционирует на базе биологического факультета Мордовского государственного университета. Задача ученых — получить посадочный материал, который не заражен ни грибными, ни бактериальными, ни вирусными инфекциями. Ученые занимаются усовершенствованием технологии. Сейчас в разработке находятся шесть видов растений [2].

Таким образом, малый бизнес в Мордовии в последние годы качественно изменился. В республике начали работать новые структуры по государственной поддержке бизнеса, увеличилось количество инвестиций в сферу малого предпринимательства.

Исходя из результатов и проблем развития малого бизнеса, следует, что в условиях инновационного развития и в условиях модернизации экономики страны необходимо расширение объемов и масштабов государственного регулирования малого бизнеса. Инновационная деятельность малых предприятий имеет большое значение для России. Поэтому требует особого внимания со стороны федеральных и региональных органов власти.

Литература:

1. Б.Х. Алиев, Х.М. Мусаева, М.М.Иманшапиева: Малый бизнес в условиях инновационного развития экономики Российской Федерации // Финансы и кредит, 37 (469) — 2011.
2. Н.В. Девятаева: Поддержка малого предпринимательства в области инноваций [Текст] / Н.В. Девятаева, М.В. Кручинкина // Социально-гуманитарные и естественно-научные исследования: теория и практика взаимодействия: межвуз. сб. науч. тр. — Вып. III / редкол.: Колесник Н.Ф. (пред.) [и др.] — Саранск: Ковчег, тип., 2012—406 с.
3. «Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в Мордовии». Интервью с председателем ГКУ «Бизнес-инкубатор Республики Мордовия» Александром Салмовым. // Бизнес — инкубатор Республики Мордовия: [электронный ресурс] — Режим доступа: <http://binkgm.ru/node/2088>
4. А. Беев: Проект ТПП РФ открывает новые горизонты инноваций // Совет при президенте по модернизации экономики и инновационному развитию России: [электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.i-russia.ru/all/articles/13468/>

Способы организации малого бизнеса

Девятаева Надежда Васильевна, доцент;

Грызунова Елена Васильевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Малый бизнес является основой стабильной и процветающей экономики любого государства. Так в США, Евросоюзе, Китае малый бизнес обеспечивает почти 70% всех рабочих мест и производит от 40% до

70% всего валового внутреннего продукта. По данным Росстата в 2011 году малый бизнес России обеспечивал 22% всех рабочих мест страны и произвел 23,6% валового внутреннего продукта. В 2012 году правительством

Российской Федерации была поставлена задача добиться к 2020 году того, чтобы малый бизнес обеспечивал половину всех рабочих мест страны [6].

В Республике Мордовия созданы оптимальные условия для создания и развития малого бизнеса. Вопрос, связанный с выбором варианта организации малого бизнеса в республике весьма актуален.

При создании малого предприятия возникает множество проблем и вопросов, которые необходимо решить еще на стадии организации своего дела. Когда начинающий предприниматель решает начать развитие собственного дела, он стоит перед сложным выбором: организовать свой малый бизнес с «нуля» самостоятельно или купить уже готовый. Оба варианта имеют свои особенности, которые необходимо принимать во внимание.

Готовый малый бизнес — это полностью готовая структура, в которой уже функционируют все необходимые бизнес-процессы. Поэтому, совершая такую покупку, является простая необходимость контроля за тем, чтобы бизнес продолжал работать и развиваться, и, соответственно, приносить прибыль.

Приобретая готовый бизнес, предприниматель параллельно приобретает готовую рабочую систему в виде помещений, складов, оборудования, действующих договоров, сложившейся клиентской базы. Так же происходит и приобретение уже сложившегося рабочего коллектива, обученного персонала, поскольку люди не стремятся менять работу из-за смены собственника.

Заметим, что совершая покупку уже значительно раскрученного готового малого бизнеса, есть возможность получать более значительный доход, нежели от того предприятия, которое только начинает развиваться. Если было принято решение купить малый бизнес, то необходимо следовать некоторым правилам.

Во-первых, необходимо узнать причину продажи бизнеса у бывшего руководителя.

Если данное малое предприятие создало себе отрицательную репутацию, то преодолеть сложившуюся проблему будет довольно сложно. Так же причиной продажи могут быть большие долги предыдущего владельца.

Во-вторых, необходимо провести тщательный анализ финансовой деятельности приобретаемого бизнеса. Такой анализ включает в себя, прежде всего, проверку бухгалтерской учетной документации и отчетности, поскольку именно финансовая документация является «лицом» фирмы. Осуществляя анализ финансовой деятельности, можно оградить себя от нецелесообразной и неэффективной крупной покупки [3].

Таким образом, приобретение готового малого бизнеса с соблюдением всех рекомендаций, позволит сэкономить время, силы и творческую энергию и, соответственно, сэкономить ресурсы, которые можно направить на дальнейшее развитие бизнеса.

Одним из вариантов приобретения готового малого бизнеса является франчайзинг. Это довольно удобный способ стартовать на предпринимательской арене. Фран-

чайзинг предполагает заключение договора с известной крупной компанией (франчайзором), которая предоставляет право пользоваться своими технологиями, своим именем, своими лицензиями. Иными словами, владелец малого предприятия вливается в огромную корпорацию и соответствует определенным правилам, которые к нему предъявляются. В российском законодательстве не фигурирует слово «франчайзинг», имеется понятие «коммерческая концессия», контролируемая главой 54 Гражданского Кодекса РФ.

Данный вид бизнеса имеет множество преимуществ:

1) являясь звеном в сети предприятий франчайзора, сохраняется независимость малого бизнеса, и работа с франчайзором осуществляется исключительно на договорных условиях;

2) покупая франшизу, происходит приобретение имени, имиджа и репутации франчайзора, который уже доказал свою эффективность на рынке;

3) предприятия, входящие в систему франчайзинга, делятся своим опытом и наработками, поскольку они «делают общее дело», и успешность каждого предприятия отражается на всей сети [6].

Мировым лидером по франчайзингу является США. По статистике около 80% самостоятельных малых предприятий прекращают свое существование после 5–7 лет работы на рынке. А среди франчайзинговых компаний — 90% составляют те, кто не просто продолжают функционировать, но и вполне успешно развиваться. Так за 20 лет количество франчайзинговых предприятий в США выросло с 3,5 млн. до 8 млн. Этот факт позволяет говорить о перспективности такого бизнеса [7].

В России история франчайзинга только начинается. Среди самых известных франчайзеров, пришедших на российские рынки можно назвать «Макдональдс», «Баскин Робинз», «Компьютерленд», «Пицца Хат», «Лемонти».

Относительно Республики Мордовия франчайзинг соответственно также находится на стадии развития. Лидером является сфера розничной торговли — особенно непродовольственный ритейл — магазины одежды, обуви. В г. Саранск таких фирм насчитывается около 70. К ним относятся «Savage», «Эконика», «EuroSprag» и другие. Сфера общественного питания представлена тремя такими фирмами, как «Автосуши», «Макдональдс», «Baskin Robbins». Три фирмы действуют в сфере услуг: турагентства «Горячие линии», «1001 тур» и «Велл».

Однако, франчайзинг в Мордовии не получил широкого распространения, хотя возможности его внедрения весьма перспективны. К основным проблемам, сдерживающим развитие франчайзинга в Мордовии, относятся экономические, организационно-правовые, социально-психологические и образовательные проблемы. Но, к сожалению, у франчайзинговых отношений имеются и отрицательные моменты: непроработанность, незрелость франшиз; односторонний отказ франчайзора от договора по любым основаниям; внутренние противоречия в ком-

пани франчайзера; недостаточная и ложная информация о франшизе.

Таким образом, данная система позволяет малому бизнесу развиваться и сохранить стабильность на начальном этапе, но следует помнить, что существует и множество подводных камней, которые могут навредить бизнесу.

Наиболее распространенным и весьма перспективным вариантом организации малого бизнеса в Мордовии является его самостоятельная организация. Это связано с тем, что республике оказывается весьма значительная поддержка начинающим предпринимателям.

Самостоятельная организация малого бизнеса также имеет несколько вариантов: либо без капиталовложений, т.е. с нуля, либо на основе первоначального капитала.

Организация собственного бизнеса без первоначального капитала является практически беспроигрышным вариантом, поскольку ничего не вкладывая, ничего не теряешь в случае неудачи. Поэтому для успешного функционирования такого рода бизнеса необходимы такие факторы как знания, умения и опыт, на основе которых необходимо сформировать такие бизнес идеи, которые не требуют капиталовложений. Однако создать такие идеи без участия специалистов невозможно, поэтому наилучшим вариантом является подсмотреть эти самые идеи у иностранных коллег. Проще всего с нуля начинать свое дело в сфере услуг — это прекрасная возможность для любого «старт-апа».

Организация малого бизнеса со стартовым капиталом имеет несколько вариантов, но всех их объединяет требование о наличии стартового капитала. Данный способ организации своего дела весьма противоречив: с одной стороны, большой стартовый капитал обеспечивает большую прибыль в случае успеха, но с другой, большие потери в случае неудачи и провала.

Возможностей получить деньги на открытие малого бизнеса довольно много. Наиболее распространенным вариантом является кредитование. И действительно, кредитование малого бизнеса проходит отдельным пакетом в большинстве ведущих банков страны и имеет даже ряд небольших льгот. Однако получить кредит, а тем более льготы при реализации своей первой бизнес — идеи не всегда удается. Это связано с оценением заемщика банком по множеству критериев. И именно такой критерий, как успешность и время работы, сразу уменьшает возможность получения денежных средств в кредит под выгодные проценты [1].

Стать для банка более привлекательным клиентом и получить деньги на открытие бизнеса можно, если в наличии есть недвижимость. В 2009 г., когда стоимость недвижимости резко упала и заемщикам было проще отдать эту недвижимость, чем вернуть кредит. Все кредиты, выданные под недвижимость рухнули, и банками было потеряны крупные финансовые средства. Поэтому в настоящее время кредиты под недвижимость выдаются с учетом возможного падения цен и под большие проценты, чтобы компенсировать свои риски. Главным же недостатком та-

кого кредитования является тот факт, что в случае если бизнес не будет иметь рост, то владелец малого предприятия теряет своё имущество [2].

В сложившейся ситуации начинающему бизнесмену гораздо легче взять кредит в качестве физического лица, нежели на фирму. Связано это с тем, что имея хорошую кредитную историю, можно взять сумму, которая равняется трём последним зарплатам и даже пяти, на приличный срок. При этом для оформления необходим только паспорт. Однако недостаток такого потребительского кредита заключается в нехватке взятой суммы в кредит на открытие малого бизнеса. Поэтому параллельно оформлению потребительского кредита, оставшуюся недостающую сумму можно либо занять, либо взять кредит в качестве юридического лица.

Один из основных банков в Республике Мордовия, обслуживающим и кредитующим предприятия и предпринимателей среднего и малого бизнеса, является Мордовское отделение Сбербанка России. К числу программ, поддерживающих малый бизнес на начальных этапах его развития, действующих на территории Республика Мордовия благодаря Сбербанку, относятся:

- предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства на оплату части процентов за пользование кредитами. Объем субсидии не может превышать 150 тыс. рублей по одному проекту при условии вложения в проект собственных средств участника в размере не менее 10% от запрашиваемой суммы;

- предоставление в аренду на льготных условиях субъектам малого предпринимательства нежилых помещений. Предоставление нежилых помещений осуществляется на конкурсной основе. К участию в конкурсах допускаются малые предприятия — юридические лица и индивидуальные предприниматели, зарегистрированные на территории Республики Мордовия и осуществляющие свою деятельность на дату подачи заявки не более одного года, своевременно подавшие заявку на участие в конкурсе.

В настоящее время Сбербанк запустил услугу Кредит «Бизнес-овердрафт» индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям при недостатке денежных средств на счете для осуществления расходных операций. Такой кредит предоставляется на срок до 12 месяцев по процентной ставке от 10,94%, суммой до 17 млн. руб. Однако, Кредит «Бизнес-овердрафт» Сбербанка России, предоставляется лишь тем малым предприятиям, чья годовая выручка не превышает 400 млн. руб. Такой критерий не является негативным для малого бизнеса Республики Мордовия, поскольку их годовая выручка намного ниже.

В начале 2013 г. Сбербанк России открыл в г. Саранск Центр развития бизнеса. Это офис нового формата, который позволяет выйти на качественно новый уровень работы с предпринимателями. Заметим, что такой офис является единственным в Мордовии и первым во всем Волго-Вятском банке Сбербанка России.

Таблица 1. Поддержка начинающих предпринимателей в Республике Мордовия

Наименование мероприятия	Государственный заказчик, ответственный исполнитель	Источники финансирования	Объем финансирования, тыс. рублей (в ценах 2011 года)				
			2012	2013	2014	2015	Всего
Поддержка начинающих предпринимателей	Министерство торговли и предпринимательства Республики Мордовия	средства, поступающие из республиканского бюджета Республики Мордовия	5 000	5 000	5 000	5 000	20 000
		прогнозируемые средства, поступающие из федерального бюджета	20 000	20 000	20 000	20 000	80 000

Еще одним кредитным учреждением, весьма активно осуществляющим свою деятельность в области кредитования малого бизнеса Мордовии, является банк «ВТБ-24». Так портфель кредитования малого бизнеса в Республике Мордовия в 2012 г. достиг уровня в 824 млн. рублей. Банком «ВТБ-24» запущен новый кредитный продукт для юридических лиц «Бизнес-экспресс». Данные программы направлены на удовлетворение потребностей субъектов малого предпринимательства в оборотном финансировании и кредитовании долгосрочных проектов до 7 лет, что объясняет высокий спрос на них со стороны бизнес-сообщества. Так, по данным статистики за 11 месяцев 2012 был выдан 531 кредит на сумму 350 млн. рублей, что в 2,8 раз выше результатов за аналогичный период прошлого года [5].

Вполне возможным способом начала своего дела является получение венчурного финансирования. Однако в России достаточно мало венчурных фондов, причем заинтересовать их достаточно сложно. Чтобы получить деньги под малый бизнес необходимо подготовить серьезные доказательства состоятельности своего проекта.

Процессом финансирования малого бизнеса занимается и союз предпринимателей «Опора России», оказывающий поддержку начинающим предпринимателям. Но и здесь имеет важное значение профессионально составленный бизнес-план и насколько прибыльна отрасль, в котором будет работать будущее производство или компания. В случае прохождения конкурсного отбора, можно получить до 70% от нужной для открытия малого бизнеса суммы. Так же это дает возможность взять кредит в банке на льготных условиях.

В настоящее время в Республике Мордовия идет выполнение Комплексной программы развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на 2011—2015 годы. В таблице 1 представлены суммы, направляемые в поддержку начинающим предпринимателям в соответствии с данной программой [4].

Субъектам малого бизнеса, реализующим проекты в приоритетных направлениях республиканской экономики,

государство предоставляет субсидии на оплату части процентов за пользование кредитами банковских организаций. Так, за 2011 г. Министерством торговли и предпринимательства Республики Мордовия было предоставлено 20,4 млн. рублей только на субсидирование ставки рефинансирования.

Многие из начинающих мордовских предпринимателей получили гранты в размере 150 тысяч рублей. За 2011 г. бизнесменам республики было выдано 137 грантов на общую сумму 25 млн. рублей. Дополнительные финансовые ресурсы молодой предприниматель может получить и из Венчурного фонда Республики Мордовия — если его идея того стоит.

Еще одним способом привлечения денежных средств для открытия своего дела являются частные инвесторы, так называемые «бизнес-ангелы». Причем ограничиваться лишь территорией России не стоит. Однако такой вариант развития имеет ряд негативных последствий, а именно: инвестор будет требовать систематических отчетов о размерах прибыли, претендовать на часть бизнеса в последующем [1].

Открыть бизнес легко. Сделать его перспективным — уже труднее. Бизнес должен быть перспективным с самого начала. Купить готовый малый бизнес, приобрести франшизу известной компании или же начать все с нуля? Нет однозначного ответа на данный вопрос. Каждый случай индивидуален, и на выбор будут влиять не только положение дел на рынке, наличие или отсутствие конкурентов, но и конкретные цели начинающего предпринимателя и его личные качества.

Относительно Республики Мордовия следует отметить, что в ближайшее время наибольший интерес, скорее всего, будет вызывать такая форма открытия и развития малого бизнеса как покупка франшизы, и прежде всего в области общественного питания, поскольку данная ниша еще далека от насыщения. Если же учесть, что в ближайшее время запланирован ввод в строй большого количества новых торгово-развлекательных центров в регионе, то можно предположить, что франчайзинг явно будет весьма востребованным.

Литература:

1. Где взять денег на бизнес [электронный ресурс] // Идеи малого бизнеса. Начни свое дело с нуля. — 2011. — Режим доступа: <http://smollbiz.ru/gde-vzyat-dengi-na-biznes.html> — Загл. с экрана;
2. Где найти деньги на открытие малого бизнеса [электронный ресурс] // Портал Kupi-Franchizu.ru. — 2013. — Режим доступа: http://www.kupi-franchizu.ru/235-start-biznesa_dengi-na-otkrytie-malogo-biznesa_dengi-pod-biznes.html — Загл. с экрана.
3. Готовый малый бизнес [электронный ресурс] // ALNIT.RU. Стиль вашего бизнеса. — 2013. — Режим доступа: <http://alnit.ru/biznes/565-gotovyj-malyj-biznes> — Загл. с экрана;
4. Комплексная программа развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия на 2011–2015 годы [электронный ресурс] // Портал малого и среднего предпринимательства Республики Мордовия. — Режим доступа: <http://smb.e-mordovia.ru/registry/program/srf/89,16513/> — Загл. с экрана;
5. Кредитный портфель ВТБ24 в Мордовии превысил 3 млрд. рублей [электронный ресурс] // Известия Мордовии. — 2012. — Режим доступа: <http://izvmog.ru/news/view/14260> — Загл. с экрана;
6. Олейников С. Как лучше открыть малый бизнес в России [электронный ресурс] / С. Олейников // Франчайзи. Журнал для франчайзи о франшизах. — 2012. — Режим доступа: <http://www.franchisee.ru/analiz-franchiz/kak-luchshe-otkryt-malyu-biznes.php> — Загл. с экрана;
7. Франчайзинг: перспективный малый бизнес сегодня [электронный ресурс] // Портал Kupi-Franchizu.ru. — 2013. — Режим доступа: <http://www.kupi-franchizu.ru/22-franchajzing-perspektivnyj-malyj-biznes-segodnya.html> — Загл. с экрана.

Оценка развития малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия

Девятаева Надежда Васильевна, доцент;

Левушкина Наталия Владимировна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

В Гражданском кодексе РФ дается следующее определение предпринимательства (предпринимательской деятельности) — это «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке» [1]. Именно такой подход в понимании данного термина господствует в России как в законодательстве так и в трудах отечественных ученых, занимающихся изучением проблем предпринимательства.

Согласно ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года №209-ФЗ субъектами малого и среднего предпринимательства являются хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными законодательством РФ, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям.

Первым необходимым условием отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства относится то, что хозяйствующий субъект должен быть внесен в Единый государственный реестр юридических лиц (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий). Также представителями малого и среднего пред-

принимательства могут быть физические лица, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также крестьянские (фермерские) хозяйства.

Вторым необходимым условием является то, что в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) малых и средних предприятий суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных и юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не должна превышать 25%. Доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) субъектов малого и среднего предпринимательства также не должна превышать 25%.

В зависимости от средней численности работников за предшествующий календарный год выделяют три категории хозяйствующих субъектов малого бизнеса: микропредприятия, малые и средние предприятия. Если средняя численность работников от 101 до 250 человек включительно, то данная организация относится к категории средних. Для малых предприятий показатель средней чи-

сленности работников не должен быть ниже 16 и выше 100 человек. Что касается микропредприятий, то там средняя численность работников не может быть больше 15 человек [2].

Предусмотрен также критерий предельного значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС для каждой категории субъектов малого и среднего бизнеса, устанавливаемый Правительством Российской Федерации. Числовые значения данного критерия определены Постановлением Правительства РФ «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» от 9 февраля 2013 года №101. В соответствии с данным Постановлением для микропредприятий предельное значение выручки установлено на уровне 60 млн. руб.. Годовой оборот малых предприятий не должен быть выше 400 млн. руб., а для средних предприятий – не более 1 млрд. руб. [3].

В Республике Мордовия также функционирует сектор малого и среднего предпринимательства. Проанализируем изменения основных показателей его деятельности за 2011–2012 гг. (табл. 1, 2).

В соответствии с данными таблицы 1 можно отметить, что количество предприятий среди среднего предпринимательства сократилось в 2012 году по сравнению с 2011 годом на 34. Средняя численность работников уменьшилась на 3751 человек. Единственным показателем, из представленных данных деятельности среднего предпринимательства, который вырос по сравнению с показателем предыдущего периода, является среднемесячная начисленная заработная плата работников: темп прироста заработной платы составил 7,07%, что в абсолютном выражении равно 960 рублей. Таким образом, в 2012 году среднемесячная заработная плата работников на средних предприятиях составила 14545 руб.. Заметим, что в результате сокращения численности работников в субъектах среднего предпринимательства увеличилась величина средней заработной платы трудящихся.

В результате сокращения количества субъектов среднего предпринимательства в 2012 году снизился показатель оборота на 8,56%, что в стоимостном выражении составляет 2133139 тыс. руб.. Стоимость отгруженных

товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами также уменьшилась в результате сокращения числа предприятий, занятых в сфере среднего предпринимательства, на 4611485 тыс. руб., т.е. на 5,9%.

Для оценки развития малого предпринимательства воспользуемся данными таблицы 2.

В 2012 году число малых предприятий по сравнению с 2011 годом выросло на 888 ед.. Таким образом, темп роста количества малых предприятий составил 114,19%. В основном рост данного показателя обеспечен увеличением числа микропредприятий, поскольку значение данного показателя в отчетном году увеличилось на 835 ед. или на 16,42% по сравнению с показателем предыдущего года. Отметим, что наблюдается тенденция роста количества малых предприятий и снижение средней численности работников в организациях малого бизнеса. В 2012 году средняя численность работников на малых предприятиях сократилась на 4240 чел.. Данный показатель на микропредприятиях также снизился (на 2249 чел.). Средняя заработная плата выросла в 2012 году по сравнению с 2011 годом на 639 руб., т.е. прирост заработной платы оказался равным 6,58%. На микропредприятиях величина данного показателя также увеличилась на 762 руб.. Таким образом, можно прийти к выводу, что сокращение средней численности работников привело к росту средней заработной платы как во всех организациях малого бизнеса, так и на микропредприятиях. Оборот малых предприятий в 2012 году составил 65121882 тыс. руб., что больше по сравнению с показателем предыдущего периода на 11259949 тыс. руб.. Оборот микропредприятий увеличился на 1735070 тыс. руб., т.е. на 9,33%. Стоимость отгруженных товаров собственного производства, а также выполненных работ и услуг собственными силами малых предприятий выросла на 6885467 тыс. руб. и составила 30108763 тыс. руб.. В микропредприятиях стоимость отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами увеличилась на 29,18%, что в абсолютном выражении составляет 1333263 тыс. руб..

Таким образом, в 2012 году произошли следующие основные изменения в сфере малого бизнеса:

Таблица 1. Динамика основных показателей деятельности среднего предпринимательства Республики Мордовия за 2011–2012 гг.

Показатель	2011 г.	2012 г.	Абсолютное отклонение (+,-)	Темп роста, %
Число предприятий, ед.	151	117	-34	77,48
Средняя численность работников, чел.	17420	13669	-3751	78,47
Среднемесячная начисленная заработная плата работников предприятий, руб.	13585	14545	960	107,07
Оборот предприятий, тыс. руб.	24920446	22787307	-2133139	91,44
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, тыс. руб.	17807957	13196472	-4611485	74,10

Таблица 2. Динамика основных показателей деятельности малого предпринимательства (включая микропредприятия) за 2011–2012 гг.

Показатель	2011 г.	2012 г.	Абсолютное отклонение (+,-)	Темп роста, %
Число малых предприятий, ед.	6258	7146	888	114,19
В том числе число микропредприятий, ед.	5084	5919	835	116,42
Средняя численность работников на малых предприятиях, чел.	49586	45346	-4240	91,45
В том числе средняя численность работников в микропредприятиях, чел.	11655	9406	-2249	80,70
Среднемесячная начисленная заработная плата работников на малых предприятиях, руб.	9705	10344	639	106,58
В том числе среднемесячная начисленная заработная плата работников на микропредприятиях, руб.	8420	9182	762	109,05
Оборот малых предприятий, тыс. руб.	53861933	65121882	11259949	120,91
В том числе оборот микропредприятий, тыс. руб.	18587807	20322877	1735070	109,33
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами малых предприятий, тыс. руб.	23223296	30108763	6885467	129,65
В том числе отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами микропредприятий, тыс. руб.	4568930	5902193	1333263	129,18

— сократилось число субъектов среднего предпринимательства;

— увеличилось количество малых предприятий, причем в основном за счет роста микропредприятий;

— как у субъектов среднего предпринимательства, так и у малых предприятий сокращение численности работников привело к росту среднемесячной начисленной заработной платы.

В настоящее время идет выполнение Комплексной программы развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия на 2011–2015 годы.

Важным направлением государственной поддержки малого предпринимательства в республике, в том числе в рамках указанной Программы, является привлечение финансовых ресурсов из различных источников для целей инфраструктурного обеспечения потребностей малого бизнеса и реализации высокоэффективных бизнес-проектов в приоритетных направлениях производственной сферы.

При содействии органов исполнительной власти в Мордовии созданы и действуют ЗПИФ «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Мордовия», ЗПИФ смешанных инвестиций «Региональный фонд инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства Республики Мордовия», КГУ «Бизнес-инкубатор Республики Мордовия», АУ «Гарантийный фонд кредитного обеспечения Республики Мордовия», микрофинансовые организации: ООО «Дом малого бизнеса» (городской округ Саранск), ООО «СМП» (Атяшевский муниципальный район), АУ «Региональный центр микрофинан-

сирования Республики Мордовия», информационно-правовые центры поддержки малого предпринимательства (Ардатовский, Атяшевский, Темниковский, Торбеевский, Чамзинский муниципальные районы).

Во всех муниципальных районах и городском округе Саранск приняты и реализуются муниципальные программы поддержки и развития малого и среднего предпринимательства.

В рамках Программы продолжена реализация государственной политики финансовой, информационной, кадровой поддержки инновационных, производственных и новых социально-значимых проектов субъектов малого и среднего предпринимательства. Меры поддержки нацелены на:

- поддержку начинающих предпринимателей;
- развитие малого и среднего предпринимательства в сфере инноваций и высоких технологий;
- поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность;
- подготовку, обучение и переобучение незанятых граждан основам предпринимательской деятельности, содействие их трудоустройству;
- создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности на муниципальном уровне;
- обеспечение доступа малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам;
- содействие формированию кадрового потенциала и позитивного имиджа предпринимательства, в том числе через реализацию Президентской программы подготовки управленческих кадров для организаций;

— организацию участия субъектов малого и среднего предпринимательства в конкурсах инновационных проектов, выставочно-ярмарочной деятельности на льготных условиях.

Основными проблемами, тормозящими развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия, являются:

— слабая ориентированность нормативно-правовой базы на стимулирование развития малого и среднего предпринимательства;

— недостаточное ресурсное обеспечение (финансовое, имущественное и информационное) субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, включая недостаточный доступ к стартовому капиталу для начинающих предпринимателей, неразвитость системы информационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и др.;

— наличие на практике административных барьеров во взаимоотношениях бизнеса и власти на всех уровнях, сдерживающих развитие малого и среднего предпринимательства;

— дефицит квалифицированных кадров, недостаточный уровень профессиональной подготовки, недостаточный образовательный уровень руководителей и специалистов, работающих в субъектах малого и среднего предпринимательства;

— низкий уровень развития инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса в муниципальных районах Республики Мордовия [4].

Изучение проблем предпринимательства, формирования и развития его институтов, разработка на этой основе практических рекомендаций являются необходимым условием создания предпосылок для устойчивого развития как отдельных предприятий, так и всего реального сектора экономики. Становление рыночной экономики в России, формирование адекватного ей многообразного комплекса политических, экономических, морально-этических отношений и их отражение в законодательной форме, создание нормально функционирующих и соответствующих складывающимся условиям и потребностям государственных институтов — все это должно учитываться руководством страны для успешного и прогрессивного развития экономики Российской Федерации.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 11.02.2013) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс: [Сайт информационно-правовой компании] — Режим доступа: http://www.consultant.ru/law/ref/ju_dict/
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.07 г. №209-ФЗ (в ред. от 06.12.2011 N 401-ФЗ) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс: [Сайт информационно-правовой компании]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122779>
3. Постановление Правительства РФ «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» от 09.02.2013 г. № 101 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс: [Сайт информационно-правовой компании]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=141973>
4. Девятаева Н.В. Проблемы развития и основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия [Текст] / Н.В. Девятаева, А.Ю. Кузнецова // Молодой ученый. — 2012. — №5. — С. 175—177.
5. Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Мордовия в 2012 г. // Территориальный орган ФСГС по Республике Мордовия. — 2012. — Режим доступа: http://mrd.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/mrd/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/
6. Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Мордовия в 2011 г. // Территориальный орган ФСГС по Республике Мордовия. — 2011. — Режим доступа: http://mrd.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/mrd/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/

Патентная система налогообложения и возможности ее применения в субъектах Приволжского федерального округа

Девятаева Надежда Васильевна, доцент;

Птичкина Юлия Станиславовна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

С 2013 года в силу вступила новая глава Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) 26.5 «Патентная система налогообложения», которая заменила ст. 346.25.1 НК РФ, регулиующую применение индивидуальными предпринимателями упрощенную систему налогообложения на основе патента.

Патентная система налогообложения (далее – ПСН) применяется только индивидуальными предпринимателями. Для применения ПСН средняя численность наемных работников, привлекаемых предпринимателем по всем видам осуществляемой деятельности, не должна превышать 15 человек, а объем годовой выручки, полученной от деятельности в рамках ПСН и УСН не должен превышать 60 млн. руб.

Переход на ПСН является добровольным для индивидуальных предпринимателей. ПСН может совмещаться с иными режимами налогообложения (УСН, ЕСХН, ЕНВД или общим режимом).

Сумма фактически полученного дохода не влияет на размер налога, уплачиваемого в связи с применением ПСН. ИП, по Классификатору КВПДП, указывает в заявлении на получения патента наименование вида предпринимательской деятельности, установленное законом субъекта Российской Федерации, и соответствующий ему код в форме заявления №26.5–1.

Налоговой базой для расчета налога при ПСН признается денежное выражение потенциально возможного к получению ИП годового дохода по виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется ПСН. Размер дохода по видам деятельности устанавливается законом субъекта РФ. Субъекты РФ наделены правом корректировать размер такого дохода в зависимости от средней численности наемных работников или количества транспортных средств. В отношении сдачи в аренду помещений, розничной торговли и услуг общественного питания может быть предусмотрен разный размер потенциального годового дохода в зависимости от количества обособленных объектов или их площадей.

Размер потенциального годового дохода может быть установлен:

- на отдельный обособленный объект (в том числе магазин, павильон, ресторан, бар, киоск, палатку, торговый автомат, автолавку, автоприцеп);
- на 1 кв. м обособленного объекта, в частности, сдаваемого в аренду жилого (нежилого) помещения или земельного участка, магазина, павильона, кафе, столовой.

НК РФ установлены минимальный и максимальный размеры потенциального годового дохода на уровне 100

тыс. руб. и 1 млн. руб. соответственно. Эти предельные значения подлежат ежегодной индексации на коэффициент-дефлятор. Для 2013 года он установлен в размере 1. За субъектами РФ оставлено право увеличения максимального размера потенциального годового дохода в трех случаях:

1) Не более чем в 3 раза верхний предел может быть увеличен региональным законом в отношении технического обслуживания и ремонта транспортных средств, услуг по перевозке грузов и пассажиров автомобильным и водным транспортом, а также в отношении медицинской и фармацевтической деятельности, обрядовых и ритуальных услуг.

2) Вправе увеличить максимальное значение потенциального годового дохода не более чем в 10 раз по сравнению с установленным НК РФ в отношении услуг по сдаче в аренду помещений, розничной торговли и общепита.

3) Если предпринимательская деятельность осуществляется на территории города с численностью населения более 1 млн. человек, то максимальный предел налоговой базы может быть увеличен в отношении всех видов деятельности, но не более чем в 5 раз.

Налоговая ставка при ПСН составляет 6% от потенциально возможного годового дохода.

Платеж по налогу при ПСН рассчитывается в том же порядке, что и ранее стоимость патента. При этом, если патент выдан на срок менее 12 месяцев, то сумма налога, подлежащего уплате по месту учета налогоплательщика, пересчитывается исходя из количества месяцев срока действия патента.

Если по патенту, полученному на срок более 6 месяцев, налог уплачен позднее, чем за 30 календарных дней до прекращения деятельности, налогоплательщик будет считаться утратившим право на применение ПСН и перешедшим на общий режим с начала налогового периода.

ПСН нельзя применять в отношении деятельности, которая осуществляется в рамках простого товарищества или договора доверительного управления имуществом.

Главное преимущество ПСН в том, что отчетности по ней индивидуальным предпринимателям предоставлять не требуется (за исключением Книги учета доходов индивидуального предпринимателя).

Немаловажное преимущество ПСН – освобождение от уплаты следующих налогов:

- НДФЛ (в части доходов, полученных при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется ПСН);

– налога на имущество физических лиц (в части имущества, используемого при осуществлении предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется ПСН);

– НДС, за исключением НДС, подлежащего уплате при осуществлении предпринимательской деятельности, в отношении которых не применяется ПСН, а также при ввозе товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией.

К преимуществам ПСН можно отнести и то, что предприниматель получает право отказаться от использования контрольно-кассовой техники. Это снизит расходы на обслуживание техники, но при этом предприниматели обязаны вести кассовую книгу, заполнять приходные и

расходные ордера.

В качестве недостатка ПСН следует отметить то, что сумма рассчитанного налога при ПСН не уменьшается на страховые взносы во внебюджетные фонды (как при применении ЕНВД).

ПСН вводится в действие в соответствии с НК РФ законами субъектов РФ и применяется на территориях указанных регионов. Региональные власти вправе устанавливать дополнительный перечень видов предпринимательской деятельности, относящихся к бытовым услугам в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению, которые не указаны в НК РФ. Отсюда различное число видов предпринимательской деятельности в различных субъектах ПФО. (Табл. 1)

Таблица 1. Законы субъектов ПФО о введении патентной системы налогообложения

№ п/п	Субъекты РФ	Законы субъектов РФ о патентной системе налогообложения	Число видов деятельности
1	Кировская область	Закон Кировской области от 29.11.2012 N 221-30 «О патентной системе налогообложения на территории Кировской области»	53
2	Нижегородская область	Закон Нижегородской области от 21.11.2012 N 148-З «О патентной системе налогообложения на территории Нижегородской области»	47
3	Оренбургская область	Закон Оренбургской области от 14.11.2012 N 1156/343-V-03 «О патентной системе налогообложения»	48
4	Пензенская область	Закон Пензенской области от 28.11.2012 N 2299-ЗПО «О введении патентной системы налогообложения на территории Пензенской области и установлении размеров потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения»	47
5	Пермский край	Закон Пермского края от 20.11.2012 N 121-ПК «О внесении изменений в Закон Пермской области «О налогообложении в Пермском крае»	55
6	Республика Башкортостан	Закон Республики Башкортостан от 29.10.12 N 592-з «О патентной системе налогообложения в Республике Башкортостан»	47
7	Республика Марий Эл	Закон Республики Марий Эл от 24.10.2012 N 57-З «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Республики Марий Эл в области налоговых и бюджетных правоотношений»	48
8	Республика Мордовия	Закон о Патентной системе налогообложения на территории Республики Мордовии от 14.11.12 №78-З	47
9	Республика Татарстан	Закон Республики Татарстан о введении на территории Республики Татарстан патентной системы налогообложения от 29.09.12 N 65-ЗРТ	47
10	Республика Удмуртия	Закон «О патентной системе налогообложения в Удмуртской Республике» от 27.11.12 №63-РЗ	57
11	Республика Чувашия	Закон Чувашской Республики от 02.10.2012 N 56 «О внесении изменений в Закон Чувашской Республики «О вопросах налогового регулирования в Чувашской Республике, отнесенных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах к ведению субъектов Российской Федерации»	47
12	Самарская область	Закон Самарской области от 27.11.2012 N 117-ГД «О патентной системе налогообложения на территории Самарской области»	47
13	Саратовская область	Закон Саратовской области от 13.11.2012 N 167-ЗСО «О введении на территории Саратовской области патентной системы налогообложения»	50
14	Ульяновская область	Закон Ульяновской области о патентной системе налогообложения на территории Ульяновской области от 2.10.12 N 129-30	61

Таблица 2. Размеры потенциально возможного к получению ИП годового дохода по ремонту, чистке, окраске и пошиву обуви в Республике Мордовия

Вид предпринимательской деятельности	Размеры потенциально возможного к получению ИП годового дохода, руб.
Ремонт, чистка, окраска и пошив обуви:	
Без наемных работников	150000
Средняя численность наемных работников от 1 до 3 включительно	215000
Средняя численность наемных работников от 4 до 6 включительно	430000
Средняя численность наемных работников от 7 до 10 включительно	715000
Средняя численность наемных работников от 11 до 15 включительно	1000000

Таблица 3. Размеры потенциально возможного к получению ИП годового дохода по ремонту, чистке, окраске и пошиву обуви в Республике Татарстан

Вид предпринимательской деятельности	Физический показатель	Размеры потенциально возможного (ПВ) к получению годового дохода, руб.			
		На территории Республики Татарстан, в городах с численностью населения менее 1 млн.чел.		На территории города с численностью населения более 1 млн.чел. (г. Казань)	
		Размер ПВ к получению годового дохода на ед. физ. показателя	Максимальный размер ПВ к получению годового дохода	Размер ПВ к получению годового дохода на ед. физ. показателя	Максимальный размер ПВ к получению годового дохода
Ремонт, чистка, окраска и пошив обуви	Численность работников, включая ИП	310000	1000000	370000	5000000

Потенциально возможный к получению индивидуальными предпринимателями годовой доход по одному и тому же виду деятельности в субъектах ПФО не одинаков и дифференцируется в зависимости от различных параметров.

Например, в Республике Мордовия, как и во многих субъектах ПФО, потенциально возможный к получению индивидуальными предпринимателями годовой доход по видам предпринимательской деятельности зависит от средней численности наемных работников. (табл. 2).

В Республике Татарстан потенциально возможный к получению индивидуальными предпринимателями годовой доход по видам предпринимательской деятельности зависит от численности населенного пункта, в котором ведется предпринимательская деятельность по ПСН, а также от величины физического показателя, в качестве которого выступает численность наемных работников. (табл. 3)

Исходя из уровня экономического развития субъектов ПФО, уровня развития конкуренции в той или иной сфере, размер потенциально возможного к получению дохода, а также сумма налога при ПСН по одним и тем же видам деятельности различна в разных регионах ПФО. Так, го-

довая сумма налога при ПСН по ремонту, чистке, окраске и пошиву обуви без наемных работников в Мордовии обойдется в 9000 руб. ($150000 * 0,06$). Тогда как на территории Республики Татарстан, в городах с численностью населения менее 1 млн.человек годовая сумма налога без привлечения наемных работников по этому же виду деятельности составит 18600 руб. ($310000 * 0,06$); по г. Казань (на территории города с численностью населения более 1 млн.чел.) сумма налога уже будет равна 22200 руб. ($370000 * 0,06$).

Патентная системы налогообложения призвана легализировать многие виды доходов граждан, такие как репетиторство, уход за больным, сдача и аренда квартиры, фото- и видеосъемка и другие.

Но, несмотря на это предприниматели не торопятся переходить на данный вид системы налогообложения.

Так по данным ИФНС по Ленинскому району г. Саранск на 01.01.2013 г. из 1132 официально зарегистрированных индивидуальных предпринимателей пожелали перейти на патентную систему налогообложения всего 80 человек, что составляет 7,07% от общего числа всех зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Тогда как, по состоянию на 1 июля 2012 г. было выдано

874 разрешения на право применения упрощенной системы налогообложения на основе патента; из них 282 патента получили лица, оказывающие автотранспортные услуги. На втором месте оказались парикмахерские и салоны красоты — 23 патента. Еще 20 патентов выдано предпринимателям, занимающимся изготовлением и ремонтом мебели.

Таким образом, у каждого специального налогового режима есть свои достоинства и недостатки, в том

числе и у новой системы налогообложения — патентной. Выбор конкретной системы налогообложения зависит от особенностей функционирования организации, вида ее экономической деятельности, численности работников, организационно-правовой формы и множества других факторов. Выбор системы налогообложения является одним из самых важных и сложных направлений развития бизнеса любого субъекта предпринимательской деятельности.

Литература:

1. Закон «О патентной системе налогообложения на территории Республики Мордовия» от 20.11.2012 г. №78-З [Электронный ресурс] — Режим доступа <http://www.klerk.ru/doc/301511/> — Загл. с экрана.
2. Девятаева Н.В. Малое предпринимательство: проблемы развития и выбор налогового режима [Текст] / Н.В. Девятаева, И.Г. Ельмеева // Молодой ученый. — 2013. — №5. — С. 288–292.
3. Девятаева Н.В. Необходимость и проблемы развития малого бизнеса / Н.В. Девятаева, М.В. Виряскина // Социально-гуманитарные и научные исследования: теория и практика взаимодействия: межвз. сб. науч. тр. — Вып. III/ редкол.: Колесник Н.Ф. (пред.) [и др.] — Саранск: Ковылк. тип., 2012—406 с.
4. Ефремов А. Новая система налогообложения будет работать в интересах предпринимателей [Электронный ресурс] / А. Ефремов // Известия Мордовии. — 2012 — .Режим доступа <http://izvmog.ru/news/view/13717> — Загл. с экрана.
5. Михалевиц С. Валентина Таратынова: «Я считаю патентную систему прекрасной возможностью для развития малого бизнеса» [Электронный ресурс]. / Михалевиц С. // УФНС РФ по РМ. — 2012. — Режим доступа http://www.r13.nalog.ru/imns/imns13_01/4009894/ — Загл. с экрана.

Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России

Девятаева Надежда Васильевна, доцент;

Трифоновна Ирина Владимировна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Малый бизнес является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Сектор малого предпринимательства способен создавать новые рабочие места, а, следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.

По итогам января-сентября 2012 года среднесписочная численность занятых на малых предприятиях в целом по стране выросла на 9,9% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года и составила 6359,4 тыс. человек. Удельный вес работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых за этот период увеличился на 1,24% и составил 13,7%. [3]

Результаты проводимых исследований показали, что бытующее представление об отставании России от развитых стран относительно роли малых предприятий в развитии экономики является не совсем верным. Во-первых, произошло увеличение доли субъектов МСБ в структуре хозяйствующих субъектов. Во-вторых, показатели, ха-

рактеризующие уровень развития МСБ в России, оказались близки к европейскому. [1]

Однако по статистике более 30% российских предприятий МСБ после года работы не выдерживают конкуренции и «сходят с дистанции». Наиболее частая причина — это отсутствие доступных средств на развитие, и решением данной проблемы может стать возможность взятия кредита в банке, причем с достаточно низкой процентной ставкой и выдаваемого на как можно более длительный срок.

С таким кредитами в России дела всегда обстояли не просто. Федеральный закон от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» не предусматривает для субъектов МСБ предоставления специальных кредитов на каких-либо льготных условиях.

В соответствии с данным законом, можно сказать, что поддержка субъектов МСБ, образующих инфраструктуру поддержки, включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку таких субъектов и организаций; поддержку в

области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников; поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества; поддержку субъектов МСБ, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность; поддержку субъектов МСБ, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность. [5]

Следовательно, решение проблем кредитования малого бизнеса ложится на плечи местных органов власти и банковских структур. И, хотя за последние три-четыре года объем кредитования малого бизнеса вырос на 80%, потребность отраслей в заемных средствах сегодня удовлетворяется не более чем на 15–17%. Это связано и с минувшим финансовым кризисом, наложившим отпечаток на кредитную систему России, а также с рядом других причин.

Кредиты выдаются только под залог или поручительство, которые не всегда могут предоставить малые предприятия. Их союзы, как и специальные фонды, в настоящее время не выступают поручителями по таким кредитам. В особом трудном положении оказываются частные малые и особенно микропредприятия. Невозможность получения кредита исключает возможность конкуренции с иными предприятиями. [2]

К наиболее важным проблемам кредитования малого предпринимательства относят непрозрачность российского малого бизнеса, отсутствие надежных залогов (поскольку большинство представителей указанной сферы не являются владельцами ликвидного имущества) и **недоверие к малому бизнесу**, испытываемое банками.

Сейчас существует достаточное количество банков, готовых сотрудничать с малым и средним бизнесом, но отсутствуют специальные банки для обслуживания таких предприятий.

Стандартный набор требований банка к предпринимателю, пожелавшему взять кредит, состоит всего из двух пунктов. Во-первых, предполагаемый заемщик должен иметь чистую кредитную историю. Во-вторых, он должен представить доказательства того, что его бизнес работает не менее полугода. Исключением могут быть предприятия, работающие в сфере торговли. Для них срок составляет не менее трех месяцев.

Основная проблема, на наш взгляд, состоит в том, что молодой бизнес считается банкирами рискованной зоной для вложения денежных средств. Конечно, риск здесь гораздо меньше, чем при финансировании стартапа, однако достаточно сильный для того, чтобы банк отказался от кредитования молодого малого предприятия или организации. [4] Этим и объясняются повышенные ставки процента, складываемым банком при кредитовании малого предприятия.

Определяющим обстоятельством для согласия банка на выдачу кредита предпринимателю, является уверенность в успешности его бизнеса, то есть, в том, что он приносит постоянный доход, достаточный для погашения долга. Необходимо отметить, что первыми в очередь на

кредит стоят малые предприятия, прибыль которых считается высокой, а в России понятие высокой прибыли выходит далеко за рамки 12%, принятых в развитых странах. Однако низкая легитимность бизнеса также не может служить основанием для «пожизненного» отказа в кредитовании. Чаще всего банки советуют повторно обратиться за кредитом через несколько месяцев, либо все же выдают кредит, сокращая при этом его объем.

Согласно статистическим данным, средний размер кредита, который просят у банков малые предприятия в России составляет от 50 до 300 тысяч рублей. Данную сумму оно может получить без залога на срок до одного года при условии стабильного положения на рынке и «прозрачной» финансовой отчетности. При необходимости более значительного кредита, понадобится обеспечение в виде залога или поручителей.

Оптимальным для банка залогом является имущество. Особенно ценится недвижимое имущество, которое, если использовать его в качестве залога, фактически гарантирует предпринимателю получение кредита. Кроме того, в роли залога может выступать любое другое имущество, будь то личный автомобиль, товар в обороте или оборудование. [4]

Кредит, как правило, дается сроком на один-два года. Стоимость кредита состоит из расходов на комиссию за выдачу и процентов за пользование банковскими средствами. Стандартная комиссия составляет 1–2% от суммы займа, которую платят до заключения договора и которая идет на организационные расходы. Процентная ставка зависит от нескольких факторов: валюты, характера кредитования, вида обеспечения и особенностей финансового состояния заемщика, времени, на которое выдается кредит. Самыми дорогими на сегодняшний день являются беззалоговые кредиты — за них приходится платить от 25% до 30% годовых. Кредит с обеспечением можно получить под 20–25% годовых.

Немаловажной проблемой в кредитовании малого бизнеса является то, что в среднем в банках процедура рассмотрения заявки на кредитование занимает не менее 2–3 недель и требует от предпринимателя огромного количества справок и копий документов. В отличие от крупного заемщика малый бизнес не располагает ни трудовыми, ни временными ресурсами для сбора всех документов.

Последним важным обстоятельством, которое способно воспрепятствовать получению банковского кредита — это проблемы у предприятия с законом. В данном случае далеко не все проблемы являются 100% гарантией отказа: всё зависит от их характера и «тяжести».

Существуют и положительные моменты кредитования. Например, крупные банки поощряют постоянных клиентов. Это выражается в упрощенной форме получения кредита, а также в снижении процентной ставки. Так хорошая кредитная история может снизить процентную ставку на 0,5%.

Важно отметить, что, несмотря на существующие препятствия в развитии кредитования малого бизнеса,

Таблица 1. Объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства, млн. руб.

Год	Объем предоставленных кредитов по состоянию на 1 января					
	в рублях		в иностранной валюте и драгоценных металлах		Всего	
	субъектам МСБ	из них ИП	субъектам МСБ	из них ИП	субъектам МСБ	из них ИП
2010	2 838 307	207 795	176 265	2 568	3 014 572	210 363
2011	4 450 288	410 452	254 427	2 510	4 704 715	412 962
2012	5 854 364	552 507	201 380	3 548	6 055 744	556 055
2013	6 766 861	650 885	175 664	2 687	6 942 525	653 572

Таблица 2. Банки по объему выданных кредитов малому и среднему бизнесу в 2012 году

№	Банк	Объем выданных кредитов МСБ в 2012 году (млн. руб.)	Объем выданных кредитов МСБ в 2011 году (млн. руб.)	Изменение за 2012 год (%)
1	Сбербанк	736441,91	712802,95	3,32
2	Промсвязьбанк	390629,02	367846,69	6,19
3	УРАЛСИБ	287686,68	272011,31	5,76
4	ВТБ 24	280009,83	160630,62	74,32
5	Банк Москвы	236575,08	144928,36	63,24
6	Возрождение	225791,19	160449,72	40,72
7	Транскапиталбанк	71876,24	49156,64	46,22
8	Центр-инвест	63076,35	62602,57	0,76
9	Инвестторгбанк	51221,50	55999,73	-8,53
10	Запсибкомбанк	41660,75	28860,65	44,35

данная сфера считается одной из самых перспективных, поскольку сами банковские учреждения находятся в ситуации конкуренции между коммерческими и государственными кредитно-финансовыми организациями и заинтересованы в увеличении клиентской базы. Причиной этому может служить рост предприятий малого бизнеса в последние годы, а также такие случаи, когда предприниматель порой готов брать деньги на развитие на очень невыгодных условиях.

Статистика свидетельствует о том, что малый и средний бизнес — один из самых надежных заемщиков: возвратность кредитов в этом секторе составляет 99%, вследствие этого объемы выданных кредитов малому и среднему бизнесу в целом по РФ ежегодно растут. (табл.1)

Суммарный объем выданных на развитие малого и среднего бизнеса денежных средств только в 1 полугодии 2012 года составил 1,3 трлн. рублей. Общий рост, по сравнению с аналогичным периодом 2011 года, составил около 45%. Данная динамика позволяет говорить об увеличении интереса кредиторов к этому направлению предоставления займов также в связи со стабилизацией

экономики и окончательным преодолением последствий кризиса в России.

В таблице 2 показаны результаты рейтинга крупнейших банков на рынке кредитования МСБ, в котором анализировались данные 84 банков. Совокупный объем выданных ими в 2012 году кредитов МСБ составил чуть более 3,02 трлн. рублей.

Сбербанк России остается лидером по общему объему кредитов МСБ. Структура портфеля банка свидетельствует о переориентации на выдачу небольших кредитов малому бизнесу. На текущий момент по технологии «Кредитная фабрика» в Сбербанке получили кредиты более 110 тысяч малых предприятий и предпринимателей. Каждый месяц количество заемщиков, получающих «быстрые» кредиты для малого бизнеса, увеличивается более чем на 10 тысяч. Одна из возможных причин такой стратегии — стремление банка снизить давление на капитал.

Промсвязьбанк и УРАЛСИБ не первый раз оказываются в тройке лидеров. Рост портфеля последнего происходил в основном за счет традиционных для банка кредитов на срок до 12 месяцев, выдаваемых заемщикам на пополнение оборотных средств.

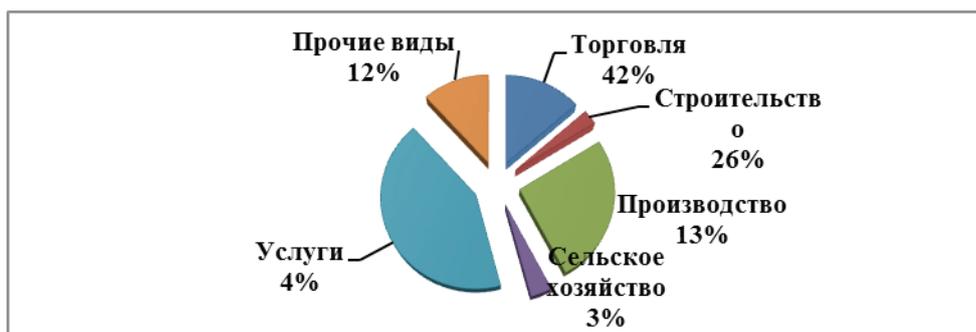


Рис. 1. Отраслевой принцип распределения объемов банковского кредитования за первое полугодие 2012 г.

Начало 2013 года также ознаменовалось положительной динамикой кредитования, что в целом являлось продолжением ранее начавшейся тенденции. За первый квартал 2013 года объем ссудного портфеля банков увеличился на 2,5% или на 843 млрд. руб. и достиг величины в 34,8 трлн. руб.

Развитие малых предпринимательских форм происходит сейчас в основном в посреднической сфере и отраслях, не требующих значительных капитальных вложений — торговле, общественном питании, строительстве гражданских объектов, мелком ремонте техники и машин, сельском хозяйстве. (рис. 1)

Таким образом, несмотря на позитивные тенденции, кредитование малого бизнеса в России находится по сравнению с западными странами на низком уровне. В последнее время получили развитие государственные

программы по поддержке кредитования малого бизнеса, но ситуацию им пока переломить не удалось.

Банкиры уверяют, что они открыты для сотрудничества с малым бизнесом, однако предприниматели это отрицают, жалуясь, что кредит им получить в банке так сложно, что проще занять на «черном» рынке.

Малому и среднему бизнесу в нашей стране необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Сюда можно отнести создание новых кредитных программ, совершенствование системы оценки предприятий малого и среднего бизнеса, улучшение условий кредитования, снижение процентных ставок и так далее. Однако, несмотря на высокие темпы роста, объемы кредитования малого и среднего бизнеса в России, по оценкам экспертов, смогут догнать объемы кредитования в развитых странах не ранее, чем через 15 лет.

Литература:

1. Девятаева Н.В. Малое предпринимательство: российский и зарубежный опыт [Текст] / Н.В. Девятаева, Л.О. Парфелкина // Социально-гуманитарные и естественно-научные исследования: теория и практика взаимодействия: межвуз. сб. науч. тр. — Вып. III / редкол.: Колесник Н.Ф. (пред.) [и др.] — Саранск: Ковылк. тип., 2012—406 с.
2. Девятаева Н.В. Организация, учет и особенности налогообложения малых предприятий: учеб. пособие / Н. В. Девятаева, Л.М. Макарова. — 2-е изд., испр. и доп. — Саранск: Изд-во Мордов. Ун-та, 2008. — 232 с.
3. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-сентябре 2012 года [Электронный ресурс] // <http://www.nisse.ru> — Режим доступа: http://www.nisse.ru/work/projects/monitorings/small-business/small-business_43.html
4. Кредит для малого бизнеса [Электронный ресурс] // <http://www.bizneskredit.ru> — Режим доступа: http://www.bizneskredit.ru/kredit_malyi_biznes.php
5. Кузнецова А.Ю. Проблемы развития и основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия [Текст] / А.Ю. Кузнецова, Н.В. Девятаева // Молодой ученый. — 2012. — № 5. — С. 175—177.

Место и роль домохозяйств в системе финансов

Димитров Ирина Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент;
Вишнягова Дарья Александровна, студент
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

В статье рассмотрены место и роль домашних хозяйств на современном этапе. Домашние хозяйства имеют особую и ключевую роль в функционировании экономики России. Они являются главным потенциалом развития экономики за счет возможности привлечения их в рыночный оборот.

Ключевые слова: домохозяйства, доходы, расходы, финансы.

The Place and Role of Households in the System of Finance

The article considers the role and place of households at the present stage. Households have a specific and crucial role in the functioning of the economy of Russia. They are the main potential of the development of the economy due to the possibility of bringing them to market.

Keywords: household income, expenses, Finance.

Проблема изучения домохозяйств, их роли в процессе функционирования финансовой системы и возложенных на них функций стала актуальна в России лишь в последние десятилетия. До этого основным объектом исследования выступало государство как основной держатель и распределитель денежных средств, в силу наличия, преимущественно, государственной формы собственности.

На самом деле домохозяйствам отводится особое место в системе финансов, т.к. все функционирование финансовой системы направлено, в конечном счете, на удовлетворение потребностей населения. А грамотное управление финансами домашних хозяйств в разрезе инвестиционного потенциала страны является важнейшим внутренним источником развития российской экономики.

Многие современные экономисты выделяют три основных субъектов рыночного хозяйства — домохозяйство, фирма и государство.

Домашние хозяйства являются составной и принципиально важной частью финансовой системы экономики любой страны и главным субъектом функционирования экономики, представляя интересы всего общества. Одновременно домохозяйства являются и главными производителями экономических ресурсов, и основными их потребителями.

Внешняя среда значительно влияет на решения в домохозяйствах. Взаимоотношения с другими составными частями финансовой системы непросты, т.к. они определяются конкретным индивидом в ракурсе его субъективной мотивации и свободном выборе потребностей каждого члена домохозяйства.

Специфическая особенность финансов домохозяйств — слабая регламентация со стороны государства, т.к. домашние хозяйства сами принимают решения о создании своих фондов денежных средств и времени, месте и целях их расходования. Однако с другой стороны государство может регулировать общий уровень доходной и расходной

частей бюджета домохозяйств, осуществлять законодательное регулирование бюджетом домашних хозяйств, в особенности в части занятости, налогообложения доходов, социальной защиты.

На уровень благосостояния домохозяйств влияют как сами домохозяйства, коммерческие и некоммерческие организации, так и государство в целом через инструменты социальной защиты населения, системы налогообложения, манипулирование процентными ставками и т.д.

Важнейшая роль домашних хозяйств — перераспределение уже произведенного национального продукта и ВВП как между всем населением страны с целью удовлетворения потребностей и для поддержания жизнедеятельности, так и путем направления его на инвестирование. Сбережения населения — это важнейшая предпосылка для рыночного развития и экономического роста страны, расширения ресурсной базы.

Домашние хозяйства являются также главными создателями спроса на товары и услуги, представленные на рынке, и основными потребителями бюджетных средств в ходе осуществления социальной поддержки населения.

Роль домашних хозяйств в обществе заключается в образовании особой экономической формы взаимодействия граждан как личностей, которые управляют своими финансовыми ресурсами. Здесь ключевыми факторами становятся внутреннее желание, активность и мотивация члена домохозяйства в преумножении собственного капитала, улучшения качества жизни, с одной стороны, и направления использования денежных средств с другой. Важным пунктом в структуре расходов являются средства, направляемые на образование, культурное развитие и здравоохранение, т.е. так называемый человеческий капитал. Это направление расходов особенно важно и имеет стратегическую направленность.

Доходы — это главный источник удовлетворения потребностей домохозяйств, т.е. основной источник расхо-

Таблица 1. Состав располагаемых ресурсов домашних хозяйств в месяц, руб.

	2007	2008	2009	2010	2011
Располагаемые ресурсы – всего	9156,9	11955,2	12419,4	14633,2	16597,1
в том числе:					
денежные поступления	8062,4	10335,3	10737,4	12688,0	14432,0
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	301,0	348,3	378,9	422,3	447,1
стоимость натуральных поступлений непродовольственных товаров и услуг	66,0	87,9	94,6	104,3	138,5
прирост сбережений	727,5	1183,7	1208,4	1418,5	1579,5

Источник: Федеральная служба государственной статистики

дования. Таким образом, между двумя этими понятиями, на первый взгляд, существует прямая зависимость – чем больше доходы, тем больше расходы и наоборот.

Однако нобелевский лауреат Франко Модильяни в соавторстве разработал теорию жизненного цикла домашних хозяйств, выделив в нем три стадии: молодость, зрелость и старость. Согласно теории, домохозяйства в процессе жизни хотят сбалансировать объемы своего потребления путем накопления денежных средств в период зрелости и расходования на стадиях минимального дохода (пенсионный возраст).

Доходы домашних хозяйств складываются из ряда источников: материальных и натуральных. Структура доходов домашних хозяйств России за последние годы представлена в таблице 1.

Из таблицы видно, что основную часть составляют денежные поступления, однако в России достаточно распространено личное подсобное хозяйство, садоводство и огородничество, о чем говорит удельный вес натуральной формы поступления. Такая структура поступлений более

характерна для развивающихся, нежели развитых стран. Причем наблюдается тенденция увеличения объема располагаемых ресурсов от обеих форм поступлений.

Нужно отметить, что такая структура поступлений характерна как для домохозяйств, состоящих из 1–2 людей, так и для семей с детьми. Отличие наблюдается лишь в объеме прироста сбережений – у малочисленных домашних хозяйств он выше. На протяжении рассматриваемого периода наблюдается тенденция роста объема сбережений.

Особый интерес представляет именно денежная форма поступлений. Ее детализация за аналогичный период представлена в таблице 2.

По данным, приведенным в таблице, очевидно, что наибольший удельный вес в структуре денежных поступлений занимает оплата труда наемных работников и социальные трансферты, а также доходы от предпринимательской деятельности.

У большинства домохозяйств заработная плата, премии и пособия являются единственными источниками



Источник: Росстат

Таблица 2. Денежные доходы населения Российской Федерации, руб.

Доходы	2007	2008	2009	2010	2 011
I. Доходы от предпринимательской деятельности	2 133 848	2 583 580	2 734 696	2 873 344	3 183 171
II. Оплата труда наемных работников	8 501 615	10880360	11316 762	12 638 051	13 795 179
III. Доходы наемных работников от предприятий и организаций, кроме оплаты труда	315 111	385 708	400 900	448 256	480 290
IV. Социальные трансферты	2 477 674	3 333 303	4 247 692	5 761 847	6 513 817
1. Пенсии	1 669 662	2 282 338	2 825 847	3 987 219	4 415 547
2. Пособия и социальная помощь	639 498	829 995	1 167 913	1 522 664	1 831 127
3. Стипендии	26 354	35 672	39 812	41 047	51 588
4. Страховые возмещения	140 644	174 638	205 263	206 288	209 563
5. Выигрыши по лотереям	1 516	10 660	8 857	4 629	5 991
V. Доходы от собственности	1 892 609	1 565 666	1 847 412	2 022 819	1 846 359
1. Дивиденды	802 222	1 030 760	1 234 339	1 251 122	1 168 540
2. Проценты по депозитам	268 194	343 075	451 543	558 077	538 237
3. Выплата доходов по госуд. и др. цен. бумагам	224 228	138 283	96 340	101 470	118 642
4. Предварит. компенсация по вкладам граждан	46 864	53 549	64 458	110 988	19 428
5. Доходы от продажи недвижимости	551 102	0	0	0	
6. Выплата правопреемникам умерших застрахованных лиц	0	0	731	1 162	1 512
VI. Доходы от продажи иностранной валюты	992 133	714 405	1 056 283	977 923	949 962
VII. Прочие доходы (от сдачи черных и цветных металлов)	0	0	29 818	50 004	78 587
VIII. Деньги, полученные по переводам	0	0	0	0	0
IX. Другие доходы	4 998 462	5 781 025	7 063 920	7 713 039	8 758 358
ВСЕГО ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ	21 311 452	25 244 047	28 697 484	32 485 281	35 605 723

Источник: Федеральная служба государственной статистики

доходов. В России малый процент домохозяйств имеют на руках ценные бумаги крупных корпораций и акционерных обществ, государственные облигации, мало кто «играет» на биржах и получает доходы от иностранных валют.

Такое состояние поступлений говорит, в первую очередь, о пассивности домохозяйств, о финансовой неграмотности населения, недоверии государству, отсутствии имущества, приносящего доход. В конечном счете, данный уровень российских домохозяйств отрицательно сказывается и на экономике в целом.

Если рассматривать доходы домохозяйств в западных странах, то там значительный удельный вес занимает именно недвижимость, дивиденды, проценты, курсовые разница и т.д. Это указывает на высокую финансовую подготовку граждан, заинтересованность населения в улучшении материального положения при помощи своих сил и способностей, без расчета на государственную поддержку и социальную помощь.

Так, например, в США десятки миллионов граждан являются держателями ценных бумаг и это не случайно, ведь привлечение капитала при помощи акционерной формы выгоднее и дешевле, чем кредитование банками.

Также создание негосударственных ПИФов улучшает финансовое состояние пожилого населения и снижает финансовую нагрузку государства. Правда в России большинство домохозяйств даже не задумывается о подобных способах преумножения собственного капитала.

Конечно же, нужно учитывать и объем денежных поступлений российских домашних хозяйств. Порой, у людей просто нет лишних денег не то, что на приобретение ценных бумаг, имущества или иностранной валюты, а даже на удовлетворение насущных потребностей.

Детальная градация домохозяйств по размеру поступлений за 2011 год представлена на рисунке 1.

Из рисунка видно, что 13% процентов домохозяйств находится за чертой бедности и еще порядка 20% на грани бедности, а у почти 90% домохозяйств совокупных доходный не превышает 35000 руб. По имеющимся официальным данным, около 50% ВВП формируют лишь 1–2% домашних хозяйств (речь идет, в-первую очередь, об олигархах). В такой ситуации, когда почти все население не имеет свободных денежных средств, очень сложно говорить о повышении финансовой грамотности населения, поиске альтернативных источников доходов.

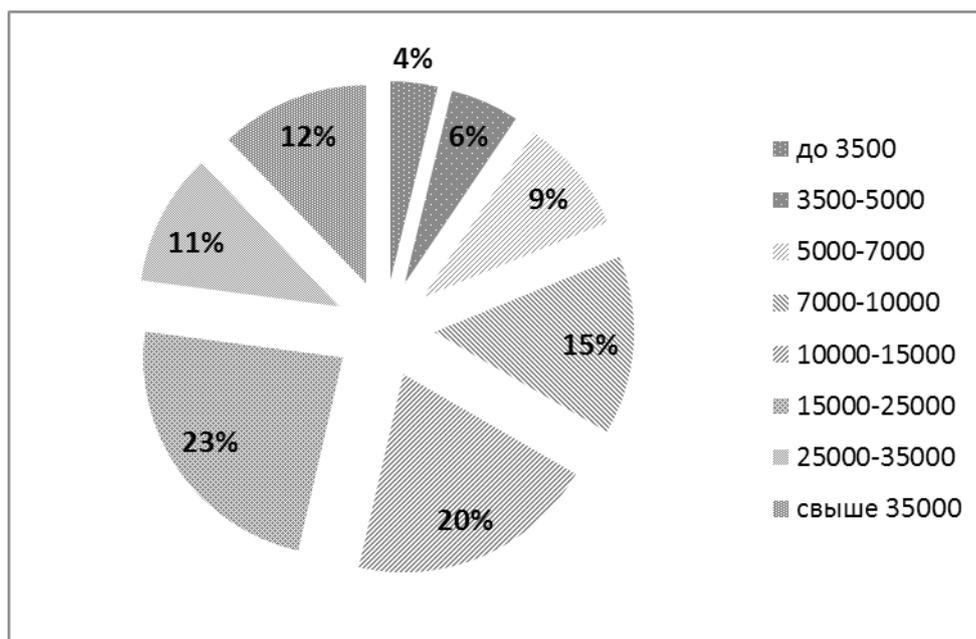


Рис. 1. Распределение домохозяйств по размеру денежных поступлений в 2011 году, в %

Совершенно другой уровень доходов наблюдается в США. Эти данные представлены в таблице 3.

Как видно из таблицы, США же средний доход домашних хозяйств в 2011 году равен порядка 49445 долл. в год. Наибольший доход наблюдается в северо-восточной части страны, а наименьший на юге. Доход наиболее же обеспеченных 20% населения равен 81 878 долл., а наименее обеспеченные 20% на 10 591 долл. Очевидно, что при таком уровне дохода осуществлять инвестирование и вкладывать сбережения в ценные бумаги легче.

В процессе своего существования домохозяйства вынуждены принимать решения о направлениях использования денежных средства: потреблении и сбережении, инвестировании и управлении имеющимися рисками.

Как уже было отмечено выше, расходную часть бюджета домохозяйств определяет объем денежных и натуральных поступлений. В целом, структура расходов однотипна и состоит из обязательных платежей (налоги, коммунальные платежи), трат на потребление и сбережений домохозяйств.

Структура расходов домашних хозяйств представлена в таблице 4.

В целом, структура расходов не имеет отличительных особенностей по сравнению с зарубежными домохозяйствами: расходы на питание, оплата платных услуг, обязательные платежи, непродовольственные товары, образование и т.д. У малочисленных семей затраты на питание несколько ниже, что в целом закономерно. Отличие лишь в объеме расходующих средств – у развитых западных стран он, естественно, выше.

Отличительной особенностью российских домашних хозяйств – незначительный объем расходов на покупку ценных бумаг, приобретение крупного имущества и недвижимости, иностранной валюты и т.д., малый удельный вес сбережений домохозяйств. Это объясняется небольшим объемом свободных денежных средств, причиной которого являются низкие зарплаты.

Население любой страны является важнейшим держателем денег, выведенных их процесса расширенного воспроизводства. Использование финансового рынка как способа привлечения сбережений граждан в экономику России оказалось провальным. Люди либо не доверяют свои сбережения государству и различным финансовым институтам (в силу «горького» опыта в 90-е годы),

Таблица 3. Средний доход домохозяйства (по региону)

Регион	2012	Изменение с 2011, %
США (в среднем)	\$49445	-2,3
северо-восток	\$53283	-1,2
средний запад	\$48445	-2,5
юг	\$45492	-1,9
запад	\$53142	-2,9

Источник: <http://www.americancities.ru>

Таблица 4. Структура расходов домашних хозяйств

Расходы и сбережения	2007	2008	2009	2010	2 011
I. Покупка товаров и оплата услуг	14 831 381	18 715 755	20 034 848	22 601 425	26 158 420
в том числе:					
1. Покупка товаров	11 401 485	14 642 688	15 261 788	17 283 607	20 088 606
2. Оплата услуг	3 429 896	4 073 067	4 496 043	4 943 482	5 540 168
в том числе:					
2.1 оплата жилья и коммунальных услуг	879 300	1 035 653	1 225 847	1 444 808	1 662 750
2.2 оплата бытовых услуг	330 829	405 717	446 593	487 178	533 294
2.3 оплата услуг системы образования	241 618	287 319	309 837	326 100	347 350
2.4 расходы на путевки в санатории и отды- дыха, туризм и медицинские услуги	275 498	326 549	362 144	410 813	467 398
2.5 расходы на кино, театры и другие зрелища	80 334	92 178	103 651	112 019	123 425
2.6 расходы на все виды транспорта	719 447	874 176	914 770	940 545	1 067 765
2.7 оплата услуг связи	676 487	798 458	871 821	950 653	1 044 376
2.8 прочие услуги	226 384	253 018	261 381	271 367	293 810
3. платежи за товары (работы, услуги) с использованием банковских карт			277 017	374 335	529 646
II. Обязательные платежи и разнообр. взносы	2 044 871	2 838 344	2 849 105	3 025 079	3 535 829
1. Налоги и сборы	1 368 143	1 795 142	1 816 151	1 981 580	2 213 880
2. Платежи по страхованию	230 434	277 008	261 028	278 663	333 852
3. Взносы в общественные и коопер. ор- ганизации	54 037	69 949	90 730	100 364	148 923
4. Проценты, уплоч. за предоставленные кредиты	388 813	596 007	634 362	653 878	824 712
5. Приобретение лотерейных билетов	3 445	100 238	46 833	10 594	14 462
6. Проценты за товарный кредит	0	0	0	0	0
7. Страховые взносы в пенсионные фонды	0	0	0	0	0
III. Сбережения во вкладах и ценных бумагах	1 396 850	55	1 269 439	2 473 596	1 870 067
в том числе:					
1. Прирост (уменьшение) вкладов в уч- режд. СБ РФ	525 394	117 566	570 946	1 060 928	739 408
2. Прирост (уменьшение) вкладов в КБ	516 035	-279 575	613 726	1 338 408	1 041 729
3. Прирост средств физлиц. с использ. банковских карт	254 147	32 104	0	0	0
3. Приобретение государств. и др. ценных бумаг	101 274	129 961	84 766	74 260	88 930
IV. Расходы на покупку недвижимости	834 006	1 194 732	838 826	1 104 545	1 428 648
V. Приобретение иностранной валюты	1 105 263	2 004 136	1 561 092	1 173 287	1 499 510
VI. Изменение средств на счетах инд. предпринимателей	996 384	1 247 553	1 396 507	1 693 407	1 884 036
VII. Изменение задолженности по кредитам	-1 175 367	-1 098 149	492 436	-546 181	-1 584 121
VIII. Деньги, отосланные по переводам	459 071	256 489	153 705	139 819	141 887
IX. Покупка населением скота и птицы	0	0	0	84 966	89 877
X. ВСЕГО ДЕНЕЖНЫХ РАСХОДОВ И СБЕРЕЖЕНИЙ	20 492 459	25 158 917	28 595 957	31 749 942	35 024 153
XI. ПРЕВЫШЕНИЕ ДОХОДОВ НАД РАСХОДАМИ	818 993	85 130	101 527	735 339	581 571

Источник: Федеральная служба государственной статистики

Таблица 5. Структура денежных сбережений, %

Вид сбережений	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Вклады и депозиты	4	24	38	49	55	53	54
Наличные деньги	7	14	17	20	18	20	19
Покупка валюты	85	58	33	27	18	17	14
Ценные бумаги	4	4	12	4	9	6	13

либо просто не обладают необходимой финансовой грамотностью.

Свободные средства периодически возникают у всех субъектов рынка, однако склонностью к постоянному накоплению денег обладают именно домашние хозяйства. Свободные сбережения в руках домохозяйств — это потенциальные инвестиции, которые могут быть привлечены государством на финансовом рынке. Поэтому рост доходов домохозяйств — залог успешного развития экономики.

В настоящее время в России основными составляющими финансовых активов домашних хозяйств являются: вклады и депозиты в банках, наличные деньги на руках, вложения в ценные бумаги, средства домашних хозяйств в наличной валюте.

Подробная структура распределения сбережений домашних хозяйств за последние годы представлена в таблице 5.

За последние годы наиболее предпочтительными для домашних хозяйств являются вклады и депозиты, и лишь незначительный удельный вес приходится на ценные бумаги. Таким образом, для населения наиболее надежным представляется банковская форма сохранения своих сбережений. Похожая картина наблюдается и среди состоятельной части населения России: почти 70% состоятельных россиян держат большую часть своих средств (90–100%) наличными и на депозитах, почти 20% состоятельных людей порядка 70% своих средств держат портфель на фондовом рынке через брокерские операции или ПИФы и лишь 8% «богачей» имеют в портфеле значительную часть инвестиционных инструментов с защитой капитала.

Опыт западных стран, в особенности США, характеризуется высоким инвестиционным значением сбережений домашних хозяйств. В США они владеют порядка 70% всех финансовых активов. Их удельный вес в 5 раз больше доли правительства и государства, а также доли коммерческих банков.

В Японии домашние хозяйства тоже сосредотачивают огромные финансовые активы. Активы, принадлежащие населению, к годовому доходу страны составляют 161%, т.е. сбережения превышали доход за полтора года. Так же как и в США, сбережения, почти полностью инвестировались, причем львиная доля вкладывалась в ПИФы.

Сейчас в России нет основательной возможности привлечь сбережения домашних хозяйств в качестве инвестиции в производство в размерах, достаточных для возобновления устойчивого экономического роста.

С целью повышения инвестирования домашних хозяйств в экономику нами предлагается: во-первых, повысить уровень доходов и жизни населения с одновременным повышением культуры инвестирования и накопления, а, во-вторых, обеспечить прозрачность, безопасность и надежность инвестирования.

Меры, которые направляются на поддержание жизненного уровня домохозяйств, должны быть сопровождаемы мерами, которые бы поддерживали банки и другие финансово-кредитные учреждения, связанные со сбережениями людей. Такого рода поддержка государства могла бы выражаться в качестве налоговых льгот и государственных гарантий финансовым учреждениям, обслуживающих индивидуальных вкладчиков.

Как известно, система финансов домашних хозяйств в России развита слабее, чем в развитых странах. Причин этому много, однако, наиболее важной, на наш взгляд, является низкий уровень благосостояния населения. Для развития института домашних хозяйств в России необходимо поднимать уровень доходов, а как следствие и расходных обязательств. Уровень дохода должен быть приближен к средневропейскому, т.е. должен покрывать необходимые нормы обеспечения жизнедеятельности. Это возможно осуществить за счет усовершенствования механизма прав собственности граждан, а также при помощи инвестирования сбережений в активы. Этот процесс увеличения количества денег в руках населения является неотъемлемой составляющей накопления национального богатства.

В последнее время особенно актуально звучат высказывания российского правительства о необходимости развития малого и среднего бизнеса, образовании среднего класса. Фактически, это невозможно осуществить без развития сектора домашних хозяйств, который, по сути, и формирует предпринимательство и средний класс.

Проблемы наблюдаются и в денежном секторе, который нуждается в реформации и развитии. Для решения этой задачи, на наш взгляд, следует увеличить долю финансовых трансфертов и поступлений, произвести уход от натуральной формы оплаты столь распространенной до настоящего времени в России. Динамика и анализ по данной проблеме представлены в работе.

Для развития домашних хозяйств необходимо стремиться к появлению конкурентной среды внутри самой системы домашних хозяйств, к стабилизации и развитию рынка инвестиций.

Однако все эти меры будут бесполезны без усовершенствования законодательства и модернизации механизма

защиты средств граждан от банкротства банков и других рыночных институтов. Именно проведение этой работы сможет реально повлиять на уровень развития рынка сбережений населения.

И, конечно же, необходимо осуществлять развитие экономики, развивать отрасли реальной экономики и производства в целом, постепенно уходить от сырьевого сектора, что позволит увеличить доходы домохозяйств.

Домашние хозяйства имеют особую и ключевую роль в функционировании экономики России. Они являются главным потенциалом развития экономики за счет возможности привлечения их в рыночный оборот.

На сегодняшний день финансовое положение домохозяйств в России находится в достаточно плохом состо-

янии в силу многих макро и микроэкономических проблем и финансового кризиса.

Также стоит отметить, что низкая степень развития домохозяйств в свою очередь послужила причиной ухудшения наблюдающегося в России экономического кризиса.

Население по-прежнему не доверяет государству свои денежные средства, опасаясь возможности их потери. Наиболее надежными с точки зрения домашних хозяйств выступают банковские учреждения.

Для коренного изменения сложившейся ситуации необходимы меры по улучшению законодательной базы, гарантирующей защиту прав и имущества населения, улучшению финансового положения населения, а также повышению финансовой культуры домашних хозяйств.

Литература:

1. Финансы / Под ред. Г.Б. Поляка. 3-е изд., перераб. и доп. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
2. «Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет»: Глухов В.В «Личные финансы в составе финансов домашних хозяйств», 2009, № 8;
3. Российская газета, 17 Октября 2012
4. Lenta.ru – <http://lenta.ru>
5. Федеральная служба государственной статистики (<http://www.gks.ru>)
6. <http://www.americancities.ru>

Кадровая безопасность в системе экономической оценки деятельности фирмы

Дорофеев Константин Николаевич, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Московский финансово-юридический университет

Гараева Екатерина Валерьевна, главный специалист
ООО «ОМС Центр» (г. Москва)

Обеспечение кадровой безопасности — одна из важнейших систем современной организации. Система безопасности — это комплекс организационных и технических мер, направленных на выявление, отражение и ликвидацию последствий различных угроз деятельности организации. Главные цели этой системы:

- обеспечение устойчивого функционирования, компании и предотвращение угроз ее безопасности;
- защита законных интересов организации от противоправных действий;
- охрана жизни и здоровья персонала;
- недопущение хищения финансовых и материально-технических средств, уничтожение имущества и ценностей, разглашения, утраты, утечки, искажения, и уничтожения служебной информации, нарушения работы технических средств;
- обеспечение производственной деятельности, включая и средства информатизации [1, с. 20].

Различные бизнес-процессы должны защищаться необходимыми именно для него методами и средствами. Поэтому система корпоративной безопасности компании

включает в себя ряд следующих подсистем, взаимосвязанных между собой (рис. 1)

Цели обеспечения корпоративной безопасности определяются основными направлениями деятельности компании и потенциально или реально существующими факторами внешней или внутренней угрозы. Цели корпоративной безопасности:

- устранение внешних и внутренних угроз благополучию компании;
- обеспечение благоприятных условий реализации ее основных интересов.

Оптимальным средством решения проблем кадровой безопасности можно считать разработку и воплощение в жизнь концепции безопасности кадрового развития компании, включающей в себя внешний и внутренний аспекты.

К внешним аспектам можно отнести неукоснительное соблюдение всеми работниками компании Конституции РФ, российских законов, Трудового кодекса РФ. Компания может провозгласить себя свободной от любых форм насилия и дискриминации. В рамках этой фило-



Рис. 1. Подсистемы кадровой безопасности

софии уместно и заявление о том, что компания осуществляет внимательную проверку всей информации и рекомендаций претендента при приеме на работу, дабы не создавать угрозу для всего персонала. Представленная соискателем ложная информация может быть основанием для отказа в трудоустройстве.

Глобализация экономической деятельности приводит к появлению все более увеличивающегося числа международных рекомендаций. Их использование и учет в политике компании повышает ее имидж, уважение и доверие со стороны потребителей и коллег. Примером могут служить правила в отношении случаев вымогательства и взяточничества при совершении международных коммерческих сделок, рекомендуемые запретить вымогательство и взяточничество, совершаемые с любой целью.

Компания, действующая в рамках такой концепции, может сформулировать свою позицию в области использования детского труда, а именно: выступать против всех видов эксплуатации детей и не нанимать их до завершения ими обязательной программы обучения.

Помимо внешних аспектов, безопасность кадрового развития содержит важнейшие положения внутриорганизационной безопасности. Здесь предусматривается выявление причин сопротивления работников корпоративным нормам, факторов угроз и кадровых рисков, наличие в компании групп риска, определение степени их влияния на персонал компании и разработку стратегии предупреждения негативных последствий такого влияния.

В динамике система обеспечения кадровой безопасности проходит три этапа:

- меры по профилактике и выявлению;
- меры по предотвращению и противодействию;
- меры по локализации, минимизации негативных последствий и восстановлению первоначального положения дел [2, с. 57].

Для облегчения управления кадровыми процессами целесообразно внедрять в эксплуатацию электронные программы. Такие программы предназначены для решения задач, направленных на поддержку кадровых процессов и документооборота, реализацию кадровой политики, повышение прозрачности работы с персоналом. Программа могла бы включать в себя такие функции (таб. 1).

Программа обеспечивает поддержку процесса подбора персонала, начиная от формирования профиля требований к должности и до зачисления сотрудника в штат компании.

Процесс подбора персонала всегда начинается с формирования профиля требований к должности и описания вакансии. На основании требований к должности определяются оптимальные инструменты поиска и отбора кандидатов. Поиск нового сотрудника может осуществляться различными способами: через печатные средства массовой информации, Интернет, выбор из кадрового резерва и др. Дальнейший процесс работы с кандидатами для компаний различен. Многие ограничиваются собеседованием и по его результатам отбирают кандидата. Иногда необхо-

Таблица 1. Функции программы

Функции	Критерии мониторинга
1. Планирование трудовых ресурсов	Оценка наличных ресурсов, целей, условий и перспектив развития организации, будущих потребностей в кадрах
2. Набор персонала	Описание способов распространения информация о потребности в персонале, используемых способов набора. Оценка результативности набора (финансовой и качественной). Оценка перспективного списка кандидатов на работу, обеспеченности вакансий кандидатами
3. Отбор персонала	Оценка результативности разработанной программы оценочных процедур. Анализ изменений кадрового потенциала организации

дима более серьезная технология оценки: тесты, деловые игры и др. Кроме того, один кандидат может рассматриваться на несколько вакансий в нескольких подразделениях, а иногда и в разных структурах одного консорциума.

Регулярное повышение квалификации и развитие персонала являются необходимыми условиями для увеличения эффективности работы сотрудников. Для того чтобы обучение давало максимальный эффект, необходимо выстроить процесс сбора и анализа потребностей в обучении, соотнести тематику обучения с компетенциями, которые необходимо развивать, подобрать оптимальные формы обучения, провести оценку результативности и многое другое. Правильная работа по составлению плана развития и обучения персонала помогает компании избежать нецелесообразных затрат на развитие персонала.

Компании, регулярно проводящие «на потоке» обучение большого количества сотрудников, заинтересованы в сокращении затрат на обучение при сохранении качества и массовости. Особенно это важно для компаний, чей бизнес связан с регулярной сменой персонала (например, в торговле), и компаний, имеющих территориальное распределение (филиалы, сети и т.п.).

Существует два основных методологических подхода к обеспечению компании кадрами за счет внутренних резервов:

- собственно управление кадровым резервом;
- создание фонда талантов (talent pool).

Оба этих подхода направлены на то, чтобы, с одной стороны, минимизировать потери, связанные с уходом ключевых сотрудников; с другой стороны — максимально эффективно использовать внутренние кадровые ресурсы компании; с третьей стороны — управлять мотивацией перспективных сотрудников за счет целенаправленной работы по их профессиональному развитию и обеспечению карьерного роста.

Эффективность работы организации складывается из эффективности использования всех ее ресурсов, в том числе потенциала каждого сотрудника. Регулярная процедура оценки деловых и личностных качеств сотрудников и их сравнение с фактическими результатами деятельности позволяют HR-службе оптимальным образом управлять человеческими ресурсами компании. Результаты оценки могут быть использованы для улучшения процедур от-

бора и расстановки персонала, совершенствования инструментов мотивации сотрудников, планирования обучающих мероприятий.

Оценка персонала позволяет руководству компании сопоставить уровень развития компетенций сотрудника с теми, которые необходимы ему для эффективного выполнения своих должностных обязанностей. Оценка персонала необходима для планирования программ профессионального развития и обучения, ротации кадров и формирования кадрового резерва.

При существовании компании в агрессивной конкурентной среде всегда возникают риски. Одним из видов таких рисков становится кадровый риск.

Для оценки риска используется коэффициент риска (Кр), равный отношению величины возможной потери к ожидаемой прибыли.

$$Kp = U/P, \tag{1}$$

где U — максимально возможная величина убытка,

P — ожидаемая прибыль.

По существу, кадровый риск представляет собой неэффективную организационную структуру, неспособную перестраиваться в меняющихся условиях и недостаточная квалификация кадров.

Причины, порождающие кадровые риски:

- ошибки персонала при совершении определенных операций;
- низкая квалификация работников;
- увольнение работников;
- болезнь или смерть работников.

С кадровыми рисками компания сталкивается на разных этапах своей деятельности. Причин возникновения конкретной рискованной ситуации может быть очень много. Обычно под причиной возникновения подразумевается какое-то условие, вызывающее неопределенность исхода ситуации. Для кадровых рисков такими источниками могут стать факторы экономического, политического, экологического, юридического, социального, технического и даже нравственного характера, поскольку имеется дело с человеческим фактором.

Исходя из классификации факторов кадрового риска, предлагается ввести шкалу кадровой безопасности (рис. 2), где коэффициент кадровой безопасности (Ккб) будет показывать уровень риска кадровой безопасности. Коэф-

Таблица 2. Значения коэффициентов кадровой безопасности

Уровень риска	K_p	$K_{кб}$
Допустимый уровень	0–0,2	>5,0
Критический уровень	0,2–0,5	2,0–5,0
Катастрофический уровень	>0,5	<2,0

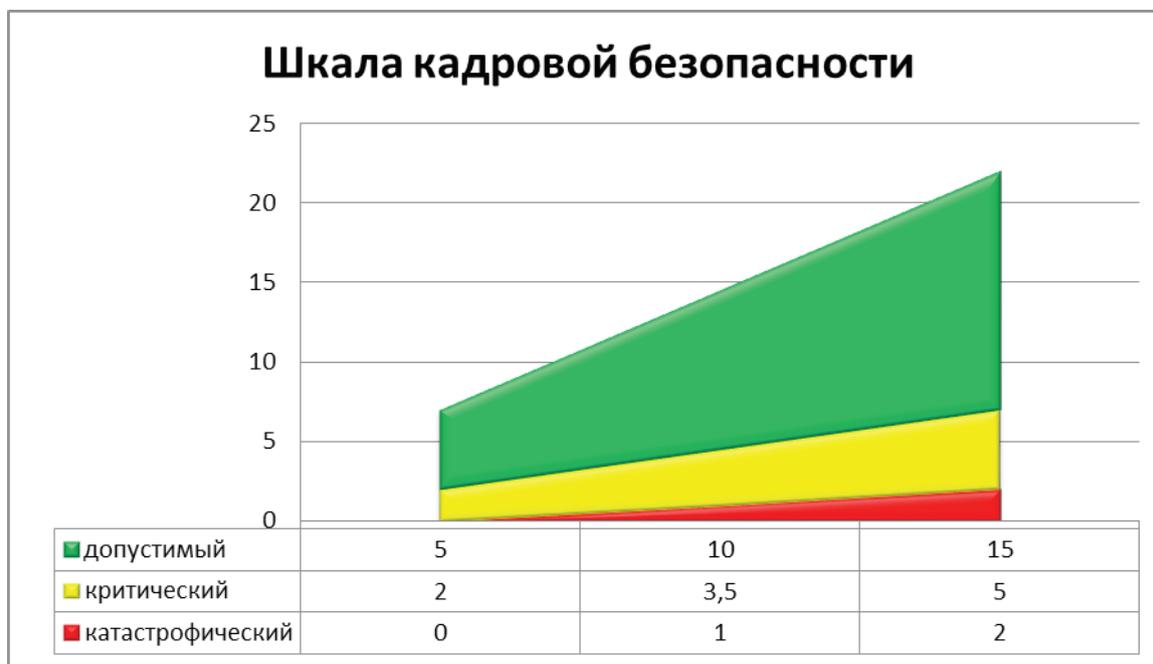


Рис. 2. Шкала кадровой безопасности

коэффициент кадровой безопасности будет рассчитываться по следующей формуле:

$$K_{кб} = 1/K_p, \quad (2)$$

где K_p — коэффициент риска.

Из таблицы 2 видно, что при допустимом уровне коэффициент кадровой безопасности должен быть больше 5, на критическом уровне от 2 до 5 и на катастрофическом уровне меньше 2. Соответственно компания должна стремиться минимизировать риски кадровой безопасности таким образом, чтобы коэффициент кадровой безопасности был больше 5.

Поскольку в процессе исполнения своих служебных обязанностей сотрудники ежедневно и ежечасно встречаются с партнерами, ведут с ними переговоры, заключают договора, руководитель должен быть уверен в том, что действия персонала не поставят его бизнес под угрозу.

Регулярное совершенствование системы мотивации, улучшений условий труда в итоге приводит к отлаженности работы предприятия, которая, в свою очередь, оказывает положительное влияние на производственно-

хозяйственную деятельность предприятия по многим направлениям.

При всем многообразии существующих подходов к проблеме управления кадровыми процессами наиболее общими тенденциями являются следующие: формализация методов и процедур отбора кадров, разработка научных критериев их оценки, научный анализ потребностей в управленческом персонале, выдвижение молодых и перспективных работников, повышение обоснованности кадровых решений и расширение их гласности.

Внедрение шкалы кадровой безопасности позволяет руководству компании находить оптимальные решения по минимизированию рисков связанных с кадровой политикой компании.

Главный экономический эффект от внедрения заключается в улучшении экономических и хозяйственных показателей работы предприятия, в первую очередь за счет повышения оперативности управления и снижения затрат на реализацию управления кадровыми процессами, то есть сокращения расходов на управление.

Литература:

1. Соломандина Т.О. Соломандин В.Г. Кадровая безопасность компании. М., 2011.

2. Травин В.В. Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия. М., 2009.
3. Магура М. Поиск и отбор персонала — проблемы и перспективы. М., 2011.

Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия

Елизарова Анна Георгиевна, студент

Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского государственного технического университета

Конкуренция — состязание между производителями (продавцами) товаров, а в общем случае — между любыми экономическими, рыночными субъектами; борьба за рынки сбыта товаров с целью получения более высоких доходов, прибыли, других выгод. Конкуренция представляет цивилизованную, легализованную форму борьбы за существование и один из наиболее действенных механизмов отбора и регулирования в рыночной экономике [1].

Под конкурентоспособностью предприятия понимается способность выпускать конкурентоспособный товар, то есть товар, превосходящий товар конкурентов.

Конкуренция как явление и как экономическая категория представляет собой объект пристального внимания исследователей на протяжении более чем 200 лет. Ее проблемами занимались многие выдающиеся экономисты, в результате чего в науке сложились три основных подхода к изучению конкуренции, каждый из которых считается самодостаточным.

1) Поведенческий подход. Изначально в трудах А. Смита и Д. Риккардо, а и позже в работах А. Курно, У. Джевонса, Дж. Б. Кларка, А. Маршалла, Ф. Найта и др. конкуренция трактуется как сила, характеризующая взаимодействие спроса и предложения и обеспечивающая функционирование рыночного механизма ценообразования и регулирования пропорций общественного производства.

2) Структурный подход. В дальнейшем в работах Ф. Эджуорта, Дж. Робинсон, Э. Чемберлина и других крупнейших ученых, заложивших фундамент современной теории рынков, получила распространение структурная трактовка конкуренции. Акцент смещается с самой борьбы компаний друг с другом на анализ структуры рынка: в центре внимания оказывается не соперничество в установлении цены, а установление факта принципиальной возможности (или невозможности) влияния отдельного хозяйствующего субъекта на общий уровень цен на рынке.

3) Функциональный подход. Й. Шумпетера, Ф. Хайека, Дж. М. Кларка, И. Кирцнера и др. рассматривают эту категорию, как активный процесс соперничающего взаимодействия и непреходящий атрибут рынка [4].

В ходе развития рыночных отношений объективно обострилась потребность в управлении конкурентоспособностью. В настоящее время система принципов, методов

и способов изучения конкурентоспособности окончательно не сложилась, что делает необходимыми обоснование конкурентоспособности как интегрированной экономической категории и определение специфических подходов и инструментов управления конкурентоспособностью. На рисунке 1 представлена разработанная Ю.В. Таранухой типология подходов к исследованию природы конкуренции [2].

Способности предприятия управлять отношениями со всеми контрагентами в рыночной среде в своих интересах придается первостепенное значение. В этой связи первым шагом является отношение ко всем контрагентам в рыночной среде как к партнерам, смещение акцентов в построении взаимоотношений с ними на основе следующих принципов:

- ориентация на долгосрочную перспективу;
- регулярность контактов;
- вовлеченность партнеров, «связывающих» себя с продукцией данного предприятия, считающих ее «своей»;
- высокая степень ответственности по взаимным обязательствам.

Наибольшее развитие сегодня получили три направления отношений:

- формирование постоянных взаимоотношений с потребителями на основе лояльности к продукту, торговой марке, производителю услуг.
- формирование альянсов с партнерами.
- формирование лояльности персонала [2].

Процесс управления конкурентоспособностью региона — процесс, включающий стандартный набор последовательно выполняемых операций (рисунок 2) [4].

Конкурентоспособность промышленных предприятий, товаропроизводителей, фирм, компаний можно определить как способность производителей и продавцов товаров конкурировать со своими соперниками, поставляющими на те же рынки аналогичные товары или стремящимися проникнуть на рынки. В конкурентной борьбе за овладение рынками, привлечение покупателей компании используют рекламу, снижение цен и издержек производства, повышение качества продукции, оказание предпродажных и послепродажных услуг, удовлетворение запросам отдельных групп потребителей.

В современных условиях развития рыночных отношений выпуск конкурентоспособной продукции не является универсальным инструментом в борьбе за



Рис. 1. Типология подходов к исследованию природы конкуренции

конкурентоспособность предприятия. Конкурентоспособность — это важная рыночная категория. При неизменных качественных характеристиках продукции, работ, услуг предприятия его конкурентоспособность может изменяться в достаточно широких пределах, реагируя на различные факторы, определяемые конкурентной средой. Исходя из этого, конкурентоспособность промышленного предприятия можно представить в следующем виде (таблица 1) [1].

Поскольку клиенты являются самым ценным активом предприятия, то управление отношениями с ними является центральной задачей. Усилия предприятия должны быть направлены на увеличение ценности клиентской базы.

Основной возможностью сохранения конкурентоспособности бизнеса для многих предприятия сферы услуг стало повышение интенсивности потребления его услуг каждым из клиентов, что ведет к необходимости поддержания долгосрочных отношений с ними. Партнерство предприятий сферы услуг с клиентами стало основой успешного развития.

Вопрос разработки и реализации конкурентной стратегии промышленных предприятий является мало исследованным. Важным пунктом разработки и реализации конкурентной стратегии является мониторинг мероприятий исследовательского характера, призванных обеспечить руководство предприятия данными для планирования конкурентной стратегии в плановом периоде. [3]

Для крупных производственных предприятий с явно выраженным стандартизированным продуктом в первую

очередь конкурентоспособность определяется возможностями поддержать и расширить долю на рынке. Важнейшими вопросами для менеджера являются снижение себестоимости и повышение оборачиваемости оборотных средств.

С изменением покупательских предпочтений связан риск малых и средних производственно-торговых предприятий. Для руководителей важным является увеличение оборота. Воздействие на конкурентоспособность может осуществляться менеджментом только через систему доступных для него методов и показателей. Поэтому общим показателем, характеризующим уровень оперативной конкурентоспособности предприятия, можно представить соотношение уровня и динамики прибыли от продаж с уровнем и динамикой расходов на основную деятельность.

Опыт развитых в рыночном отношении стран, свидетельствуют о том, что теоретической и практической концепциями совершенствования управления конкурентоспособностью предприятия с целью ее повышения в условиях возрастающей рыночной конкуренции является маркетинг. Важнейшей функцией маркетинга на предприятии является определение воздействия рыночного окружения на эффективность его функционирования в условиях рыночных отношений.

В условиях постоянно меняющихся рыночных ситуаций, расширения рыночных отношений и усиления конкурентной борьбы решение вопросов объективного определения положения предприятия на рынке, определения его конкурентных преимуществ и выявления слабых

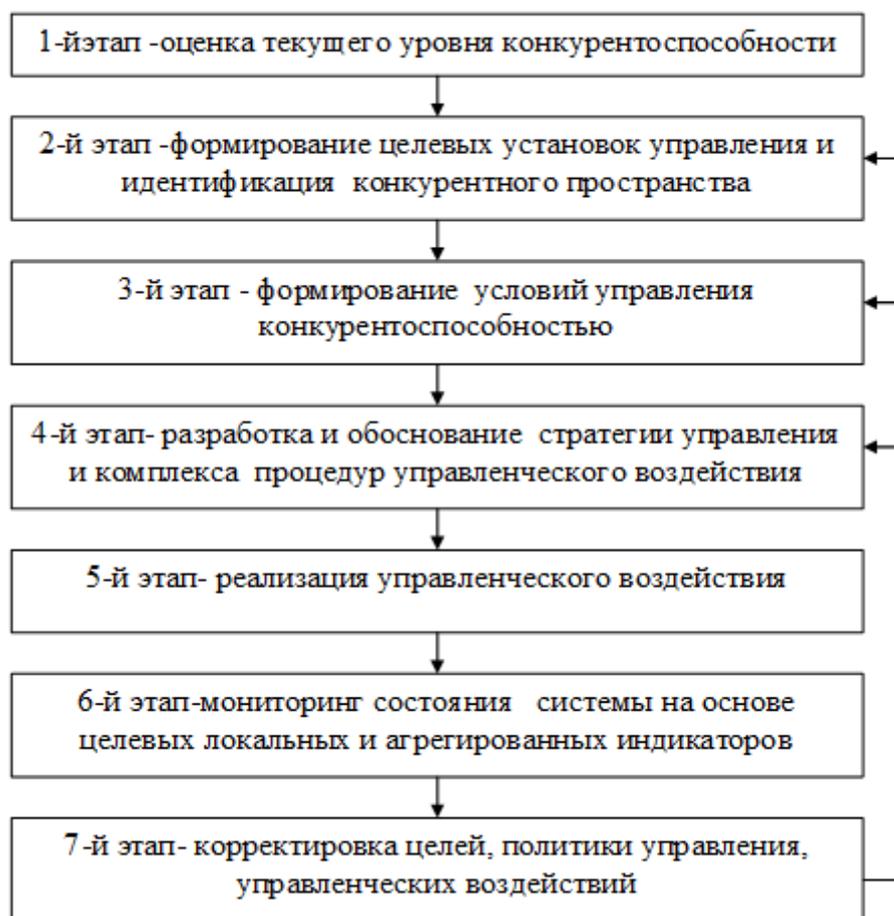


Рис. 2. Технологические этапы процесса управления конкурентоспособностью региона

Таблица 1. Факторы, определяющие конкурентоспособность промышленного предприятия

Конкурентоспособность продукции, работ, услуг	Конкурентоспособность кадров	Конкурентоспособность технологий
Конкурентоспособность предприятия		

сторон производственной деятельности позволит обеспечить высокую степень подготовки и принятия управленческих решений, направленных на повышение устойчивости предприятия в рыночной среде.

Литература:

1. Белоусов В.В. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия [Электронный ресурс]: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-konkurentosposobnostyu-promyshlennogo-predpriyatiya#ixzz2cxo5woyp>
2. Барыгина О.Н. Управление конкурентоспособностью предприятий сферы услуг: реализация поведенческого подхода // Проблемы современной экономики, 2009. — №3 (31).
3. Глухих Л.В., Сенюк А.А. Разработка и реализация конкурентной стратегии промышленного предприятия // Экономические науки, 2012. №5 (90)
4. Филобокова Л.Ю. Управление конкурентоспособностью региона: методологические и методические аспекты // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал, 2012. — №1 (29)

Проблемы внедрения международных стандартов аудита и повышения качества подготовки специалистов в России

Емелин Владимир Николаевич, кандидат экономических наук, доцент;

Веретенникова Мария Николаевна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Применение международных стандартов аудиторской деятельности, которые уже давно и успешно используются во множестве развитых стран, является важным и необходимым условием для России в связи с тем, что интеграция РФ в мировое экономическое сообщество определяет основы развития аудита в роли полноценного элемента инфраструктуры рынка, что, в свою очередь, порождает необходимость повышения качества аудиторских услуг и профессионализма аудиторов.

Строгое соблюдение аудиторских стандартов — обязанность аудитора, так как от этого зависит качество всей аудиторской деятельности.

В настоящее время, в России действуют федеральные правила стандарты аудиторской деятельности (ФПСАД), и стандарты саморегулируемых организаций.

Зарубежные и отечественные учёные уже довольно продолжительное время изучают проблему трансформации международных стандартов аудита (МСА) в российскую практику. Выделим основные проблемы, связанные с внедрением международных стандартов аудита в России:

- Непонимание клиентами аудиторских организаций необходимости и важности проведения аудита;
- С ростом конкуренции аудиторских услуг на российском рынке учащаются случаи несоблюдения этических норм;
- Внедрение международных стандартов ведёт к удорожанию аудита, а, следовательно, к повышению стоимости предоставления услуг подобного рода;
- Недостаточное понимание аудиторами принципов МСА, из чего зачастую складывается ошибочная уверенность соответствия деятельности всем международным стандартам;
- Непонимание целесообразности использования международных Правил в России в связи с особенностями российского рынка;

Проведем сравнительную характеристику некоторых международных и отечественных Стандартов.

Международные стандарты включают в себя свод единых требований, призванных обеспечить надлежащее качество исполнения аудиторских и им сопутствующих услуг, тогда как российские стандарты являют собой некие правила поведения, исполнение которых является обязательным как для аудиторских организаций в целом, так и для аудиторов в процессе осуществления их непосредственной деятельности в частности.

Отечественные стандарты являются русифицированной версией МСА, однако, большая часть отличий

кроется в трактовке основных элементов, характерных для российской практики.

Некоторые понятия, имеющие место в своде международных правил, например, такие, как «объективность», «честность» и «профессиональное суждение аудиторов», требуют подробного разъяснения, в связи с чем глоссарий российских стандартов должен быть расширен.

Если, например, рассмотреть МСА 210 «Общие цели независимого аудитора и проведение аудита», где предполагается способность аудиторской организации проводить аудит по результатам оформления специального письма-обязательства, которое направляется клиенту после непосредственно согласия на проведение аудиторской деятельности, то данное положение никак не отражается в ФПСАД №12 «Согласование условий проведения аудита», хотя в обоих документах являются общими основные моменты, обязательные для соблюдения аудитором, а именно необходимость уведомления клиента до начала проведения аудита.

Положения МСА 220 «Контроль качества аудита финансовой отчетности» и ФПСАД №7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту», регулирующие контроль за качеством аудиторской деятельности и финансовой отчетности, имеют схожую суть с тем лишь отличием, что российский стандарт включает в себя описание иерархии сотрудников организаций, осуществляющих аудиторскую деятельность, и не имеет подобных международных стандартам приложений, которые раскрывают политику организаций и основные процедуры по контролю качества внутри фирмы.

Детальный анализ международного стандарта 240 «Обязанности аудитора в отношении мошенничества при проведении аудита финансовой отчетности» и отечественного №5/2010 об «Обязанностях аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита» показал, что данное положение в российском стандарте было введено вместо отменённого ранее ФПСАД 13. МСА 240 включает в себя определение мошенничества, а ФПСАД рассматривает такое понятие, как недобросовестные действия. Данное различие в названиях связано с тем, что в УК РФ мошенничество позиционируется как один из множества видов уголовно наказуемых деяний, из чего следует, что квалификация деяния как мошенничества может проводиться только судом или следствием, но никак не аудитором. Зарубежные же аудиторы владеют правом на профессиональную тайну по отношению к своим клиентам. В российской же практике до сих пор существуют попытки использования конфиденциальной ин-

формации аудиторов в целях получения доказательств виновности их клиентов. Данный аспект стандартов вынудил разработчиков попытаться по возможности максимально освободить аудитора от ответственности как за необнаружение умышленных искажений, так и за недонесение о фактах подобного рода.

Сравнив МСА 260 «Обмен информацией с лицами, наделёнными руководящими полномочиями» и ФСАД 22 «Сообщение информации, полученной по результатам аудита, руководству аудируемого лица и представителям его собственника», можно прийти к выводу, что данные стандарты не являются аналогами. Описываемый пункт международных Правил раскрывает способы сообщения о вопросах, связанных с аудитом и его результатах руководству проверяемого субъекта, а также определяет лица, наделённые руководящими полномочиями. Однако, пункт 260 международных Правил не включает в себя конкретные рекомендации касательно формата развёрнутых итоговых документов, которые составляются по результатам аудита.

МСА 265, «Информирование о недостатках в системе внутреннего контроля лиц, наделёнными руководящими полномочиями» содержащий нормы информирования о недостатках в системах внутреннего контроля лиц, наделённых руководящими полномочиями, гласит, что в стандартах аудита России вопросам внутреннего контроля не уделяется такого внимания как в МСА. ФПСАД №3 «Планирование аудита» включает в себя подробную информацию как непосредственно о планировании аудита, так и о дополнительной информации, включая описания этапов предварительного планирования и различные приложения, содержащие образцы планов и программ аудита.

ФПСАД №8, в отличие от МСА 315, располагает специальным разделом, описывающим важность понимания деятельности экономических субъектов.

Отечественный стандарт ФПСАД №4 «Существенность в аудите» является более подробным, чем аналогичный МСА 320 «Существенность в планировании и проведении аудита». Российское положение включает в себя дополнительные требования к разработке аудиторской организацией внутренних стандартов и методик для определения уровня существенности в процессе аудиторской деятельности, а также различные приложения, которые определяют порядок расчёта уровня существенности.

МСА 330 «Действия аудитора в отношении оценённых рисков» являет собой руководство по определению общих подходов, разработки и выполнения дальнейших аудиторских процедур согласно оценённым рискам существенных искажений по уровню финансовой отчётности и утверждений аудита финансовой отчётности. Отечественные же стандарты ничем подобным не располагают.

ФПСАД 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица» имеет международный аналог в международном стандарте 570 — «Непрерывность деятельности» и считается примером

успешной адаптации международных стандартов в российской практике.

ФПСАД 1/2010 «Аудиторское заключение по финансовой (бухгалтерской) отчётности и формирование мнения о её достоверности» по своей сути является переработанной версией ранее отменённого ФПСАД №6 «Аудиторское заключение по финансовой (бухгалтерской) отчётности» и содержит в себе отсылку к изменениям, внесённым в результате деятельности проекта «Ясность» в МСА 700 «Формирование заключения и отчёта по финансовой отчётности».

Исходя из вышеприведённых сравнений следует, что большинство российских стандартов аналогичны МСА за исключением некоторых существенных различий.

Для частичного решения вышеуказанных проблем в России были созданы Саморегулируемые Организации Аудиторов (СРОА), на которых в том числе возложены функции разработки стандартов СРОА.

Качество аудиторских услуг в России во многом зависит от профессиональной подготовки аудиторов. Подготовка будущих аудиторов осуществляется в вузах России. Большинство аудиторов имеют базовое образование по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Однако в настоящее время переход на двухуровневую систему высшего образования (бакалавриат — магистратура) привел к новой проблеме: с одной стороны — это перестройка образовательного процесса, позволяющая повысить эффективность использования бюджетных средств; возможность получить высшее образование «два в одном»: закончить бакалавриат по одному направлению, а магистерский диплом получить по-другому, а также предоставляет возможность студентам продолжения учебы в любом европейском вузе, но с другой стороны данный переход отрицательно сказывается на знаниях и навыках выпускников вузов. Дело в том, что программа подготовки будущих аудиторов по направлению бакалавриата «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», предполагает сокращенный срок обучения 4 года, то есть на профессиональную подготовку знаний, навыков, умений будущих специалистов как показывают расчеты отводится меньше времени в 3,5 раза, чем специалистам, обучающимся по стандарту 2000 года.

Результатом этого, может быть:

- рынок труда не готов рассматривать бакалавров, как людей с законченным высшим образованием, и если российские дипломы будут признаваться на Западе, то это приведет к «утечке мозгов»;

- диплом бакалавра признается как диплом о высшем образовании, однако работодатели относятся к ним скептически и хотят видеть в своём штате полноценных специалистов;

- недостаточность профессиональных знаний, полученных в бакалавриате, повлияет на качество оказываемых услуг.

- недостаточный уровень знаний полученных аудитором в процессе обучения, ведет к проблемам сдачи квалификационного экзамена.

Для решения возникших проблем, нужно в первую очередь улучшить профессиональную подготовку кадров.

Для этого необходимо:

- более широко использовать современные технологии в образовательном процессе;
- активно привлекать практикующих специалистов к

процессу обучения кадров;

- шире практиковать зарубежные стажировки будущего аудитора;
- в учебном процессе использовать проведение курсов, тренингов, семинаров, направленных на повышение знаний аудиторов.

Литература:

1. Федеральные стандарты аудиторской деятельности // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/accounting/audit/standarts/standarts_audit/
2. Международные стандарты аудита // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.i-ias.ru/publikacia/megdunarodnie_standarti_audita.html
3. Яковенко И., Вукович Г.Г. Российская двухуровневая система образования в контексте усиления Европейских интеграционных процессов // Современные наукоемкие технологии. — 2008. — № — с. 106—107.

Уклонение от уплаты налогов: причины, масштабы проявления и методы противодействия

Жарова Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Желтова Мария Федоровна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Экономическая ситуация, сложившаяся в России при переходе к рыночным отношениям, вызвала необходимость модернизации действующей налоговой системы. В связи с чем, одним из приоритетных направлений деятельности налоговых органов по формированию эффективной системы налогообложения уже на протяжении последних 20 лет является обеспечение должного контроля за исполнением налогоплательщиками своих обязательств, повышение собираемости и снижение задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему РФ.

Налоговые правоотношения в РФ, да и в целом в мире, строятся на основе противостояния интересов двух по существу основных субъектов налоговых правоотношений — государства и бизнеса. Вследствие этого, несмотря на проводимые налоговые реформы, направленные на обеспечение экономически обоснованной налоговой нагрузки на налогоплательщиков, подготовку нормативно-правовых актов по уточнению налоговых ставок и налогооблагаемых баз, улучшению взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков, эти мероприятия не обеспечили добросовестного исполнения налогоплательщиками обязанностей по уплате налоговых платежей.

Уклонение от уплаты налогов представляет собой способы уменьшения налоговых платежей, при которых налогоплательщик умышленно избегает уплаты налога (налогов) или уменьшает размер своих налоговых обязательств с нарушением действующего законодательства. При этом умышленным считается деяние (действие или бездействие), совершенное лицом осознанно, которое желало либо сознательно допускало наступление вредных

последствий таких деяний. [5]

Так, по состоянию на 1 января 2012 года налоговая задолженность в консолидированный бюджет РФ составила 1125,8 млрд рублей, что по оценкам экспертов составляет от 20 до 30% законно установленных налогов и сборов. Это является крайне негативным экономическим фактором и серьезной проблемой, ограничивающей объем финансовых ресурсов страны. Масштаб уклонения от уплаты налогов в РФ по различным оценкам составляет до 10% ВВП. [6]

Следует отметить, что уклонение от уплаты налогов сопутствует всем видам теневой деятельности, а для большинства экономических субъектов оно является основным побудительным мотивом участия в теневой экономике.

Согласно статистическим данным величина выявленных налоговых преступлений в России сокращается. Так, в 2011 г. по сравнению с 2000 г. произошло сокращение налоговых преступлений по ст. 198 «Уклонение физического лица от уплаты налога» на 83,8%, по ст. 199 «Уклонение от уплаты налогов организации» — на 84% (Рис. 1). Однако наряду с этим отмечается тенденция повышения доли налоговых преступлений, совершенных в крупном и особо крупном размере, что объясняет рост потерь бюджета от недополучения налоговых платежей. [5]

По данным рисунка мы видим, что к 2003 году по сравнению с 2001 годом произошло резкое снижение количества выявленных уклонений от уплаты налоговых платежей юридическими лицами (от 16000 до 2000). Затем, второй подъем приходится на 2008 год и постепенное сни-

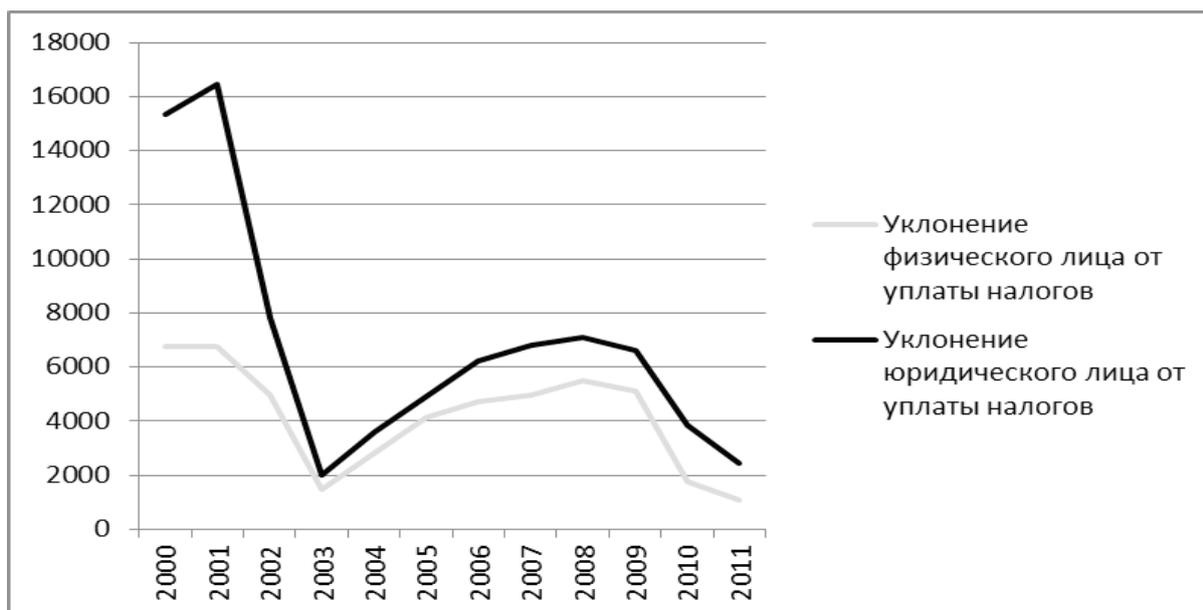


Рис. 1. Динамика налоговых правонарушений

жение к 2011 году. Данное колебание можно объяснить изменениями в налоговом законодательстве, приводящее к увеличению налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты, которое тем самым провоцирует сокрытие доходов и уход от уплаты налогов.

Та же картина наблюдается и в области налогообложения индивидуальных предпринимателей и физических лиц, хотя к 2003 году по сравнению с 2001 годом такого резкого уменьшения количества налоговых преступлений, как у юридических лиц не было (примерно с 7000 до 1800). Такую ситуацию также можно объяснить, как и изменениями в налоговом законодательстве, приводящими

к увеличению налогового бремени, так и низким уровнем налоговой культуры граждан.

Организация TJN в конце 2011 г. составила своеобразный рейтинг стран – мировых лидеров по потерям налоговых поступлений вследствие уклонения от исполнения обязанностей налогоплательщиков. Россия удостоилась 4 строчки данного рейтинга. [9]

Среди причин уклонения от уплаты налогов можно выделить экономические, политические, нравственно-психологические, правовые и организационные. Буров В.Ю. в своей статье «Уклонение от уплаты налогов субъектами малого предпринимательства как форма проявления те-

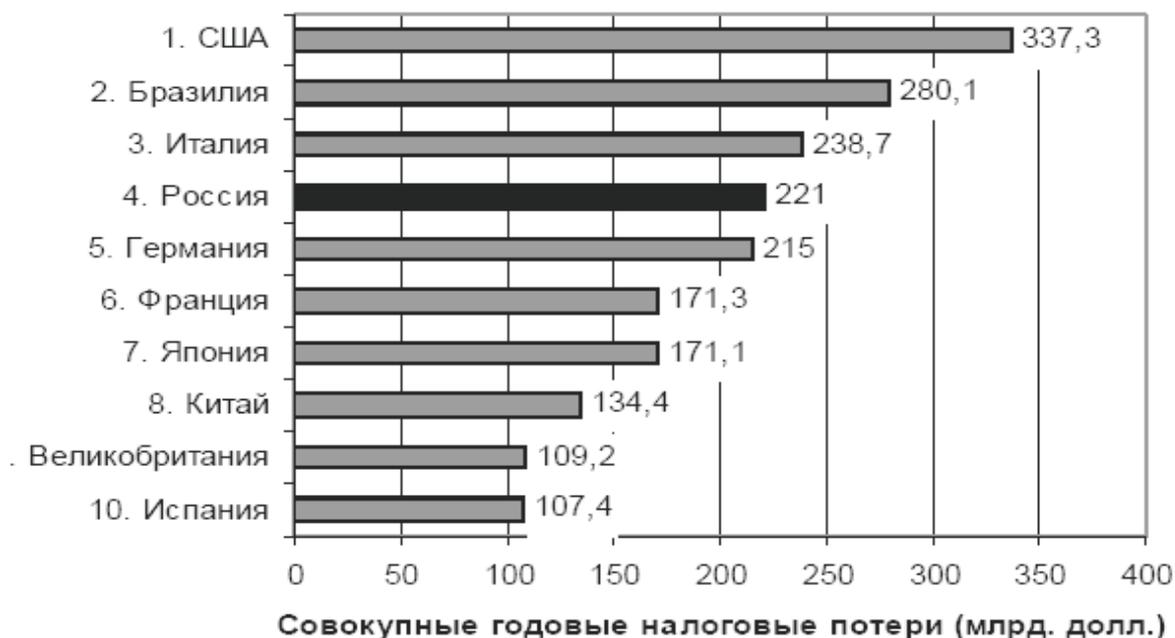


Рис. 2. Рейтинг мировых лидеров по потерям налоговых поступлений

невых экономических отношений» среди экономических причин выделяет ухудшение финансового положения и платежеспособности бизнеса и снижение доходов населения; наличие «пробелов» в налоговом законодательстве и налоговой политике; отсутствие условий для обеспечения конкурентоспособности.

В рамках изучения причин уклонения от уплаты налогов особое внимание хотелось бы обратить на поведенческий аспект. Выделяют два типа оппортунизма. Естественный оппортунизм характеризуется желанием «проехать без билета». В данном случае, независимо от эффективности проводимой фискальной политики, будет наблюдаться ориентация человека на уклонение от налогов с целью максимизации личной выгоды. Причинами возникновения естественного оппортунизма являются факторы экономического характера, описанные выше. Индуцированный оппортунизм — это поведение налогоплательщиков, которое объясняется желанием уклониться от налогов из-за несогласия с реализуемой государством фискальной политики. В его основе наряду с экономическими лежат и факторы налоговой морали (социальная направленность и эффективность расходования бюджетных средств, общий уровень налоговой культуры и морали в государстве, наличие институциональных ограничений фискальной политики, личностные характеристики налогоплательщика, вероисповедание и т.д.).

Кроме того, решение налогоплательщика об уклонении от уплаты налогов во многом зависит от характера поведения других налогоплательщиков и отношения общества к такому поведению. Российское общество крайне толерантно относится к такому явлению как неуплата налогов: по данным опроса Фонда «Общественное мнение» 69% россиян относятся к неуплате налогов с пониманием, 28% — даже с одобрением и только 5% — с осуждением. [8]

Таким образом, можно с уверенностью говорить о низком уровне налоговой культуры и налоговой морали в РФ, порождающем расширение масштабов вреда экономического и социального характера, причиненного в связи с недополучением налоговых поступлений.

Киреенко А.П. в своей статье «Различие и взаимосвязь теневой экономики и уклонения от уплаты налогов»

выделяет несколько принципов уклонения от налогов — принцип «черной» бухгалтерии, принцип разделения активов и пассивов фирмы, принцип непрозрачности, принцип коррумпированности, принцип общей согласованности действий. [7]

Классификация способов уклонения от уплаты налогов представлена на рисунке 3.

Особую роль в налоговых схемах, направленных на уклонение от уплаты налогов, играют фирмы-однодневки. За последние 20 лет однодневки стали неотъемлемой частью отечественной экономики и используются практически повсеместно: по оценкам до 80% всех проводок, отслеживаемых в ЦБ РФ, так или иначе связаны с однодневками, в год через такие фирмы проходит как минимум 850 млрд. руб. Большая часть из них работает на международном рынке с целью вывоза капитала за рубеж и отмывания денег, полученных преступным путем. Так, от общего числа участников внешнеэкономической деятельности в 2011 году более 46% провели только одну внешнеторговую сделку, в первом квартале 2012 года этот показатель вырос до 65,6%. [5]

Перечисленные способы уклонения от уплаты налогов не являются единственными. Существуют и вполне легальные способы ухода от налогообложения. В частности, это затягивание срока уплаты налогов для дальнейшего списания налоговыми органами безнадежных к взысканию задолженностей по пеням и штрафам. Кроме того, несовершенство российского законодательства позволяет использовать различные «лазейки» для ухода от налогообложения, формально не нарушая законодательства. Примерами этого могут служить создание налогоплательщиками различных схем ухода от налогообложения (трансфертное ценообразование, система неплатежей между материнской и дочерней компаниями и т.д.) с использованием гибридных форм интеграции предприятий; альтернативные расчеты, бартерные сделки и т.п.; осуществление псевдоопераций, при которых заключаются фиктивные контракты для увеличения затрат и/или получения вычетов по НДС.

Среди наиболее существенных последствий уклонения от уплаты налогов можно выделить:



Рис. 3. Классификация способов уклонения от уплаты налогов

- сокращение налоговых поступлений в бюджет;
- искажение ценовых соотношений и нарушение рыночной конкуренции;
- нарушение принципа социальной справедливости.

Следовательно, уклонение от уплаты налогов не просто противоречит действующим нормам налогового, уголовного и административного права, но и нарушает интересы граждан, материальное обеспечение которых должно полностью или частично осуществляться обществом и государством.

В связи с этим, особую значимость приобретают меры, предпринимаемые государством для предотвращения налогового законодательства. Существует несколько способов борьбы с уклонением от уплаты налогов:

- совершенствование нормативно-правовой базы, дающее возможность закрыть вполне законные пути, используемые для уклонения от уплаты налогов;
- ужесточение санкций против нарушителей налогового законодательства;
- формирование современного комплекса организационных и правовых мер по предупреждению, контролю и пресечению ухода от налогообложения.

Исходя из мировой практики, в число указанных мер можно также отнести ужесточение требований к установлению личности клиента, регистрации клиентуры и операций с денежными средствами или иным имуществом, ограничение режима коммерческой и банковской тайны, установление ответственности за сокрытие информации об операциях, имеющих незаконный или подозрительный характер. Большую роль для реализации данных мер могут сыграть интерактивные возможности, предоставляемые ФНС. [4]

В соответствии с «Основными направлениями налоговой политики РФ на 2013 г. и на плановый период

2014 и 2015 г. г». в рамках противодействия уклонению от налогообложения в России с помощью оффшорных компаний и стран, имеющих низкий уровень налогообложения, предлагается использовать институт налогообложения нераспределенной прибыли иностранных контролируемых компаний. Суть данного метода заключается в том, что не распределяемый между учредителями доход иностранной контролируемой компании может учитываться при формировании налоговой базы по налогу на прибыль и включаться в доход материнской компании.

Методы формирования социального и гражданского самосознания, налоговой культуры и налоговой морали являются не менее важными. Можно выделить, в частности, проведение работ по повышению финансовой и налоговой грамотности населения; формирование позитивного отношения к налогам, в т.ч. посредством принципиально иного облика социальной рекламы (необходимо указывать людям, на что идут их налоги).

На сегодняшний день, назрела острая необходимость в правовом сотрудничестве России и европейских стран в борьбе с уклонением от уплаты налогов. В качестве мер, которые необходимо предпринимать в рамках международного сотрудничества по борьбе с уклонением от уплаты налогов, можно выделить информационный обмен между странами; обязанность идентификации; свободный доступ сотрудников органов внутренних дел для выезда или въезда в зарубежные страны по делам данной категории.

В заключении хотелось бы отметить, что уклонение от налогов — это неизбежный процесс, характерный для всех стран мира. Однако существует реальная возможность уменьшения масштабов данного явления. Для этого необходимо комплексное применение мер по совершенствованию законодательства, усилению контроля и воспитанию налоговой культуры.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 07.05.2013) // Справочная правовая система Консультант Плюс
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов // Справочная правовая система Консультант Плюс
3. Буров В.Ю. «Уклонение от уплаты налогов субъектами малого предпринимательства как форма проявления теневых экономических отношений» [Электронный ресурс] — Доступ из <http://www.cnfp.ru/publish/journal/2012/2012-09.php>
4. Голубчикова, С.А. «О борьбе налоговых органов с уклонением от уплаты налогов» // Налоговый вестник №4, 2008. — 45—49 с.
5. Ермакова Е.А. «Российская практика противодействия уклонению от уплаты налогов: борьба с однодневками» [Электронный ресурс] — Доступ из <http://www.cnfp.ru/publish/journal/2012/2012-09.php>
6. Жалонкина И.Ю. «Квазианалоги: проблемы администрирования» [Электронный ресурс] — Доступ из <http://www.cnfp.ru/publish/journal/2012/2012-09.php>
7. Киреенко А.П. «Различие и взаимосвязь теневой экономики и уклонения от уплаты налогов» [Электронный ресурс] — Доступ из <http://www.cnfp.ru/publish/journal/2012/2012-09.php>
8. Майбуров И.А. «Массовый оппортунизм налогоплательщиков как следствие отсутствия в нашем обществе налоговой морали» [Электронный ресурс] — Доступ из <http://www.cnfp.ru/publish/journal/2012/2012-09.php>
9. <http://www.taxjustice.net>

Применение нестандартных методов мотивации для привлечения высококвалифицированной рабочей силы

Кабилова Светлана Зульфатовна, старший преподаватель;
Сулейманова Алсу Венировна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Мотивация работников в материальной форме становится не эффективной. Добившись высокой материальной оплаты, человек перестает быть заинтересованным, снижается производительность труда. Поощрение персонала каким-нибудь оригинальным способом наряду с общепринятыми методами мотивации — деньгами, повышением по службе или просто похвалой — это актуальная задача на сегодняшний день. Поэтому нужно разрабатывать новые мотивационные программы. При проведении опроса в аудиторской фирме, я выявила, что сотрудникам материальная сторона играет не главную роль, хотя и не последнюю. Основной мотив работника — это профессиональный рост, затем идет приятная и уютная обстановка в коллективе.

Весьма интересным стоит вопрос разработки нестандартной мотивации, то есть делать акцент на спорте, например, на творчестве, на развитии талантов. Нельзя чтобы офисный работник все время думал о документах, о цифрах, при этом сидя перед компьютером и даже дома. При таких обстоятельствах сотруднику просто надоест в ближайшее время ходить на работу, или это все будет делаться на автомате. Заинтересовать работника по-настоящему очень сложно, но возможно, при правильном подходе.

Очень хорошим элементом для работодателя является то, если компания сотрудничает с такими компаниями, деятельность которых направлена на творчество, путешествия. Хорошей идеей является проведение конкурсов танцевальных, песенных. Все эти новые методы мотивации нужны, чтобы предприятия могли удерживать хороших специалистов, или же конкурентная борьба за них. В данный момент большой дефицит кадров. Некоторые работодатели считают, что система мотивации должна быть направлена не на привлечение новых кадров, а для ветеранов фирмы, это способ удерживать их надолго. Руководители уже стали разрабатывать специальные программы поощрения долгожителей, например пожизненная стипендия. Но я не соглашусь с этим мнением. Я думаю, что нужно мотивировать и заинтересовать новых, молодых сотрудников, а затем пытаться удерживать их у себя.

Еще одним хорошим мотиватором является уплата премии за то, что сотрудник привел в компанию нового сотрудника или же «работа над ошибками».

Мотивационные программы являются настоящим и будущим развития России.

Несмотря на актуальность данной темы, по данным опроса, которые были опубликованы в HR-журнале лишь

19% опрошенных ими компаний регулярно проводят мероприятия, направленные на поддержку сотрудников и членов их семей. 43% компаний делают это эпизодически, а еще 38% сейчас планируют внедрение подобных инициатив. Если говорить о перспективах расширения заботы компаний о своих сотрудниках, то исследование позволило выделить несколько ключевых приоритетных направлений, по которым компании планируют реализацию программ поддержки сотрудников. Безусловными лидерами стали такие темы как «здоровое питание» и «забота о здоровье» (43% опрошенных каждому из этих пунктов присвоили наивысший балл), а также «путешествие и отдых сотрудников» (38% респондентов поставили высший балл). Также достаточно большой интерес вызывают программы по формированию у сотрудников «полезных привычек» (57% опрошенных поставили 4 и 5 в данном пункте), умение находить «баланс работы и жизни» (42,3% поставили 4 и 5 в данном пункте) и помощь сотрудников «в развитии детей» (47,6% ответов в диапазоне 4–5). [2]

Так же важно то, как руководитель преподносит все это работникам своим.

Похвала должна быть публичной, а порицание и выговоры с глазу на глаз.

Результативным является мотивирование тогда, когда работники действительно ощущают признание своего вклада. Неожиданное, непредсказуемое поощрение, когда сотрудник даже не догадывается о том, что его собираются как то отметить, отблагодарить — это очень эффективный метод. Следует отметить то, что стимулировать работника нужно не тогда, когда видны результаты его работы, когда есть завершённое производство, а в процессе, это его подбодрит и простимулирует. Важно дать сотруднику почувствовать себя уверенно, так как внутренняя самоуверенность это очень хороший мотиватор.

Для привлечения высококвалифицированных рабочих необходимо внедрять нестандартные, новые методы стимулирования и мотивации, но нельзя забывать, что подходит к этому нужно с большой ответственностью. По данным некоторых исследований большое количество работников покидают свое рабочее место из-за плохой атмосферы в коллективе, пропадает интерес, постоянные переработки. И покидают те сотрудники, чьи работодатели пренебрегают внедрением нестандартных видов мотивации.

Для внедрения обычных методов (материальное стимулирование) необходимо успешное развитие предприятия, устойчивое финансовое положение. Но к

сожаление этого не могут достичь российские предприниматели. Главной причиной, препятствующей развитию российского малого предпринимательства, является неудовлетворительный бизнес-климат региона: низкая доступность финансовых средств, дороговизна арендуемых помещений, конкуренция со стороны более крупных компаний, необоснованные частые визиты контролирующих органов и т.д. [1]

Литература:

1. Кабирова С.З. Антикоррупционный консенсус бизнеса и власти как условие реализации политики социально-экономического развития страны // Экономика и управление. — 2009. — №6.
2. Татьяна Ананьева Нестандартная мотивация персонала в России. Результаты исследования. // HR-Журнал. — 2013.

Что касается нестандартная мотивация, то она является действенным методом, она воздействует на эмоции человека, на психологию. Ведь все воздействия на работников не только внешние, она проходит через внутреннюю призму человека. Особенно актуальной для привлечения и удержания высококвалифицированной рабочей силой является для тех компаний, которые не могут себе позволить увеличить зарплату сотрудникам.

Учетно-аналитическое обеспечение в системе управления организацией

Калуцкая Наталья Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Значимость учетно-аналитической системы в принятии научно обоснованных управленческих решений в условиях быстро меняющейся внешней среды, неопределенности поведения хозяйствующих субъектов рынка существенно возрастает и зависит от качества учетно-отчетного пространства.

Современные экономические отношения, в которых функционируют организации, настоятельно требуют использования эффективных управленческих технологий, способствующих сохранению их финансовой устойчивости и платежеспособности. В такой ситуации принятие управленческого решения как тактического, так и стратегического характера должно базироваться на достоверной оперативной информации в необходимых аналитических разрезах, обеспечить которую традиционная система бухгалтерского учета не может.

Принятие обоснованного управленческого решения должно базироваться на адекватном учетно-аналитическом обеспечении (рис. 1).

Учетно-аналитическое обеспечение позволяет эффективно реализовать основные функции управления, под которыми понимаются обособленные направления управленческой деятельности, отличающиеся по видам и объемам управленческого труда, а также срокам их выполнения. Конкретное содержание и последовательность данных видов управленческой деятельности определяется различными авторами не однозначно, но основными функциями управления определены следующие взаимосвязанные элементы (этапы, блоки единого процесса управления) — бухгалтерский учет и отчетность, контроль и регулирование, анализ и планирование, представляющие собой процесс непрерывных, взаимосвязанных действий, образующих замкнутый цикл управления.

В экономической литературе используются различные определения: «информация для принятия решений», «информационное обеспечение» (Х. Андерсон, М.А. Вахрушина, К. Друри, Д. Кондуэлл, М.И. Кутер, Б. Нидлз, Я.В. Соколов, Дж. Фостер, Ч.Т. Хорнгрен, А.Д. Ше-

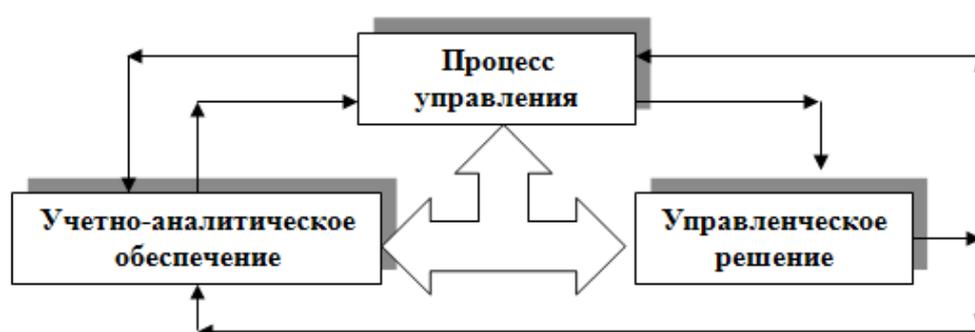


Рис. 1. Место учетно-аналитического обеспечения в системе управления организацией

ремет); «информационное поле предприятия» (О.Д. Каверина, В.А. Чернов); «учетно-информационная система» (Л.И. Хоружий); «аналитическое обеспечение» (А.Ф. Ионова, Г.В. Савицкая, Н.Н. Селезнева); «учетно-аналитическое обеспечение» (О.В. Алексеева, И.В. Алексеева, И.Н. Богатая, С.А., Бороненкова, М.А. Вахрушина, О.Е. Николаева, Ю.В. Радченко, Ф.Б. Риполь-Сарагоси, К. Уорд), из которых, по нашему мнению, наиболее точным является последнее. Систематизация существующих в настоящее время взглядов на определение учетно-аналитического обеспечения процесса управления организацией приведена в табл. 1.

Учетно-аналитическое обеспечение хозяйствующих субъектов позволяет эффективно реализовать основные функции управления, под которыми понимают обособленные направления управленческой деятельности, отличающиеся по видам и объемам управленческого труда, а также срокам их выполнения.

В условиях финансового кризиса учетно-аналитическое обеспечение процесса управления хозяйствующими субъектами выступает одним из определяющих факторов повышения эффективности их деятельности.

Особенно важными элементами его функционирования являются управленческий учет и контроль затрат.

Управленческий учет — сложная система, объединяющая совокупность форм и методов планирования, учета, контроля и анализа, и предназначенная для информационного обеспечения процесса принятия управленческих решений.

По мнению И.Г. Кукукиной, управленческий учет — это процесс, происходящий внутри фирмы с использованием функций учета, планирования, контроля и оценки ее деятельности, организационной работы, стимулирования и информационных связей по координированию действий [4].

По мнению М.А. Вахрушиной, управленческий учет — это самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, которое обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления, контроля и оценки организации в целом, а также ее структурных подразделений [1].

По мнению А.Д. Шеремета, управленческий учет — это подсистема бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля деятельности организации [5].

По мнению Н.П. Кондракова, управленческий учет — это установленная организацией система сбора, регистрации, обобщения и предоставления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений для осуществления планирования, контроля и управления этой деятельностью [3].

По определению профессиональной организации — Института управленческих бухгалтеров, управленческий учет — это добавляющий ценность процесс непрерывного совершенствования, планирования, проектирования, из-

мерения и функционирования систем финансовой и нефинансовой информации, который направляет действия менеджмента, мотивирует поведение, поддерживает и создает культурные ценности, необходимые для достижения стратегических, тактических и оперативных целей организаций.

Управленческий учет — система сбора и интерпретации информации о затратах, издержках и себестоимости продукции, то есть это расширенная система организации учета для целей контроля за деятельностью организации.

По мнению В.Б. Ивашкевич, управленческий учет — это область знаний и сферы деятельности, связанная с формированием и использованием экономической информации для управления внутри хозяйствующего субъекта, это определенным образом упорядоченная и подчиненная внутреннему регламенту корпорации система процедур определения, сбора, измерения, регистрации и обработки информации о затратах и результатах хозяйственной деятельности организации по ее определенным сегментам, а также передачи этой информации топ-менеджерам, осуществляющим контроль и принимающим управленческие решения [2].

Управленческий учет базируется на методиках, тесно связанных с функциональными процессами на предприятии. Несмотря на то, что на практике обычно используются отдельные элементы управленческого учета, важно, чтобы эти элементы были объединены в единую систему, ориентированную на достижение главного результата — повышение качества управления организацией. В зависимости от целей долгосрочного развития организации и стратегии по их достижению, а также информационных потребностей менеджеров различных уровней и направлений, построение системы управленческого учета в различных хозяйствующих субъектах имеет свои особенности.

Управленческий учет, основываясь на первичных учетных данных, формирует информационную базу для анализа и принятия эффективных управленческих решений.

Таким образом, управленческий учет, как составная часть системы управления предприятием, призван формировать информацию для стратегического планирования и тактики функционирования предприятия в целом, осуществления отдельных хозяйственных операций, оптимизации использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, оценки эффективности деятельности в целом и в разрезе подразделений, выявления степени рентабельности отдельных видов продукции (работ, услуг); корректировки управляющих воздействий на ход производства и реализации продукции (работ, услуг).

По нашему мнению, управленческий учет предприятия — это подсистема бухгалтерского учета, интегрирующая все виды учетной и вне учетной информации, обеспечивающей принятие эффективных управленческих

Таблица 1. Понятие учетно-аналитического обеспечения процесса управления организацией

Автор	Содержание понятия «учетно-аналитическое обеспечение процесса управления организацией»
М.А. Вахрушина [1]	Сбор, обработка и передача финансовой и нефинансовой информации, используемой менеджерами для планирования и контроля за ходом деятельности вверенных им подразделений, измерения и оценки полученных результатов.
М.И. Кутер	Взаимосвязь оперативного, бухгалтерского (финансового и управленческого) и статистического учета за счет общности методологии учета во всем хозяйстве государства, а также показателей прогнозирования, учета и отчетности.
Я.В. Соколов	Результат интерпретации пользователем данных, представленных в бухгалтерской отчетности, что обусловлено рядом сугубо субъективных факторов: например, личным восприятием пользователя положения дел на предприятии до чтения бухгалтерской отчетности и после ее анализа.
В.В. Ковалев	Совокупность информационных ресурсов и способов их организации, необходимых и пригодных для реализации аналитических процедур, обеспечивающих финансовую сторону деятельности компании.
Т.П. Карпова	Процесс сбора исходных данных от источников формирования первичных аналитических данных с дальнейшей процедурой обработки сформированных аналитических данных и использованием полученной аналитической информации в оценке и контроле за производственной деятельностью.
М.З. Пизенгольц	Интегрированная система, включающая вопросы как непосредственно бухгалтерского учета, так и планирования, контроля, анализа работы предприятия в целях принятия управленческих решений по совершенствованию производства, снижению затрат и повышению финансовых результатов деятельности предприятия.
О.Д. Каверина	Система информации, исходящая из основы организационной структуры управления – иерархии функций или совокупности бизнес-процессов.
И.Н. Богатая	Система данных различных видов учета (финансового, управленческого, стратегического) и прочих внеучетных сведений.
В.А. Чернов	Совокупность внутренних и внешних потоков прямой и обратной информационной связи экономического объекта, методов средств, специалистов, участвующих в процессе обработки информации и выработке управленческих решений.
Л.И. Хоружий	Совокупность последовательных действий по формированию и становлению оптимальных вариантов развития организации.
Г.В. Савицкая	Совокупность информационного (плановые, учетные и внеучетные источники) и методического обеспечения (методы и методики анализа) деятельности организации.

решений в сфере формирования и функционирования внутренней среды предприятия.

Управленческий учет, являясь функцией управления предприятием, призван формировать релевантную информацию для выработки эффективных решений, направленных на минимизацию рисков в условиях экономического кризиса.

Учетная информация в рамках учетно-аналитической системы должна удовлетворять конкретным потребностям управления в зависимости от уровня и характера принимаемого решения и соответствовать таким требованиям, как:

- аналитичность — информация должна поступать о тех направлениях деятельности и с той детализацией, которая необходима для решения поставленных задач;
- объективность — экономическая информация должна объективно отражать сведения на текущий момент и о перспективах их изменений;

- своевременность — информация должна поступать к руководству как можно быстрее (в момент появления в учетных регистрах предприятия);

- существенность или релевантность — информация должна быть достаточной для принятия решений;
- единство информации, поступающей из разных источников.

Учетно-аналитическая система на предприятии организуется для обеспечения внешних и внутренних потребителей информацией, достаточной для принятия эффективных управленческих решений в условиях неопределенности конкурентной среды.

При этом необходимы идентификация информационных потребностей с целью установления конкретных требований пользователей учетно-отчетной информацией, включение их в процесс формирования системы менеджмента качества учетно-отчетного пространства и совершенствование механизма обратной связи, позволя-

ющего определять степень удовлетворенности пользователей информацией.

Удовлетворенность пользователей учетно-отчетной информацией, по нашему мнению, необходимо рассма-

тривать как важный фактор в системе мотивации учетных работников и как один из основных показателей эффективности и результативности учетно-аналитической системы хозяйствующего субъекта.

Литература:

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник / М.А. Вахрушина. — М.: Омега — Л, 2007. — 576 с.
2. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник — М.: Магистр, 2008. — 574 с.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) \ учет: Учебник / Н.П. Кондраков. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. — 448 с.
4. Кукукина И.Г. Управленческий учет: Управление затратами. Управленческий анализ: Учебник/ И.Г. Кукукина. — М.: Высшее образование, 2008. — 418 с.
5. Шеремет А.Д. Управленческий учет: Учеб. пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. — М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2000. — 510 с.

Особенности финансирования бюджетных учреждений культуры

Калуцкая Наталья Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

По определению, данному в современном экономическом словаре, бюджетное финансирование — предоставленное в безвозвратном порядке денежное обеспечение, выделение (ассигнование) денежных средств из государственного (местного) бюджета на расходы, связанные с осуществлением государственных заказов, выполнением государственных программ, содержанием государственных организаций. Является необходимым средством развития и поддержки науки, культуры, образования и здравоохранения.

Финансирование бюджетных учреждений культуры осуществляется в определенном порядке, который включает следующие основные принципы:

- соблюдение режима экономии в расходовании средств государственного бюджета;
- строгое целевое использование бюджетных средств;
- соблюдение правильности и своевременности выделения ассигнований на содержание учреждения;
- систематический контроль со стороны вышестоящих организаций и финансовых органов за деятельностью бюджетного учреждения.

Общие объемы государственного финансирования культуры из местных бюджетов регулярно уточняются для возмещения дополнительных затрат, вызванных ростом цен, тарифов и ставок заработной платы. В соответствии с «Положением об основах хозяйственной деятельности и финансирования организаций культуры и искусства» финансирование организации культуры осуществляется за счет [1]:

- бюджетных ассигнований и других поступлений от учредителя;

- доходов от платных форм культурной деятельности;
- платежей за оказание услуг по договорам с юридическими и физическими лицами;
- добровольных пожертвований, субсидий, средств, полученных по завещаниям;
- кредитов банков и иных кредитных учреждений;
- других доходов и поступлений в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Бюджетные ассигнования выделяются на оплату труда работников; содержание зданий (включая расходы на коммунальные услуги, освещение, текущий ремонт и прочие аналогичные расходы); комплектование библиотечных фондов, формирование новых и пополнение существующих музейных коллекций, обеспечение особого режима их хранения, приобретение материалов для реставрации фондов; научно — методическую деятельность; материальное обеспечение художественного воплощения творческих замыслов; оснащение организации культуры современными техническими средствами и оборудованием; проведение капитального ремонта; другие затраты, связанные с основной деятельностью организации культуры [2].

С 2012 года бюджетные учреждения все трех типов осуществляют свою деятельность в соответствии с государственными (муниципальными) заданиями. Постановление Правительства РФ №671 «О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания» конкретизирует механизм госфинансирования деятельности бюджетных, автономных и казенных учреждений.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ, государственное (муниципальное) задание — документ, устанавливающий требования к объему, качеству, составу, условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг, выполнения работ, финансовое обеспечение выполнения которых осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации. Задание формируется для бюджетных учреждений их учредителем.

Для каждого из типов государственных учреждений предусмотрен свой порядок финансового обеспечения государственного (муниципального) задания из бюджетов Российской Федерации. Так, финансовое обеспечение деятельности казенных учреждений осуществляется за счет бюджетных средств на основании сметы доходов и расходов. А бюджетных и автономных учреждений — в виде субсидий.

На основании Инструкции №157н аналитический код вида финансового обеспечения бюджетного учреждения отражается в 18 разряде Рабочего плана счетов учреждения. В отношении бюджетных учреждений нового типа применимы следующие коды видов финансового обеспечения [3]:

- 2 — приносящая доход деятельность (собственные доходы учреждения);
- 3 — средства во временном распоряжении;
- 4 — субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания;
- 5 — субсидии на иные цели;
- 6 — субсидии на цели осуществления капитальных вложений. [6]

Помимо субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания бюджетным учреждениям могут быть предоставлены субсидии на иные цели. Примером таких субсидий являются гранты, выделяемые из бюджета в соответствии с указами Президента РФ и постановлениями Правительства РФ, субсидии на капитальный ремонт имущества, закрепленного за бюджетной организацией, приобретение оборудования.

Субсидии на цели осуществления капитальных вложений включают средства бюджета соответствующего уровня, направляемые на увеличение стоимости государственного (муниципального) имущества (реконструкцию, модернизацию имеющегося имущества или строительство новых объектов). Осуществление бюджетных инвестиций влечет соответствующее увеличение стоимости основных средств, находящихся у учреждения на праве оперативного управления.

К средствам, поступающим во временное распоряжение, относятся [2]:

- денежные средства, вносимые в качестве обеспечения заявки на участие в конкурсе или аукционе участником размещения заказа и (или) в качестве обеспечения исполнения государственного (муниципального) контракта;
- денежные средства (пенсии) граждан, проживающих в стационарных учреждениях социального обслужи-

вания (дома-интернаты для престарелых и инвалидов, психоневрологические учреждения и т.п.);

— иные денежные средства, если это предусмотрено нормативными правовыми актами РФ, субъектов РФ, муниципальных образований.

Кроме того, бюджетное учреждение вправе привлекать дополнительные финансовые средства за счет предоставления платных дополнительных и иных предусмотренных его уставом услуг, а также за счет добровольных пожертвований и целевых взносов физических и юридических лиц (в т.ч. иностранных) только в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, и по цене, определенной учредителем. Виды дополнительных платных услуг также формируются на законодательном уровне или учредителем. Таким образом, приносящая доход деятельность бюджетного учреждения:

- может осуществляться сверх установленного государственного (муниципального) задания;
- относится к видам деятельности, предусмотренным учредительными документами учреждения (уставом, положением).

Цена на платные услуги должна устанавливаться органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя. Прибыль, полученная в результате предпринимательской деятельности, направляется на цели деятельности учреждения.

Бюджетные учреждения, которым предоставляются субсидии на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием ими в соответствии с государственным (муниципальным) заданием услуг, выполнением работ, и на иные цели в качестве планового документа используют план финансово-хозяйственной деятельности.

Названный план является аналогом бюджетной сметы. План составляется учреждением на этапе формирования проекта федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период в рублях с точностью до двух знаков после запятой.

Структуру плана составляют заголовочная, содержательная и оформляющая части. В заголовочной части плана указываются [3]:

- общие сведения о документе (наименование документа, дата его составления и гриф утверждения);
- наименование органа, осуществляющего функции и полномочия учредителя;
- финансовый год (финансовый год и плановый период), на который представлены содержащиеся в документе сведения;
- наименование единиц измерения показателей и их коды по Общероссийскому классификатору единиц измерения (ОКЕИ).

Содержательная часть плана, в свою очередь, состоит из текстовой (описательной) и табличной частей.

В содержательной части Плана выделяют два раздела. В первом описательном разделе отражаются общие сведения о деятельности учреждения, его цели и основные виды деятельности в соответствии с уставом; перечень

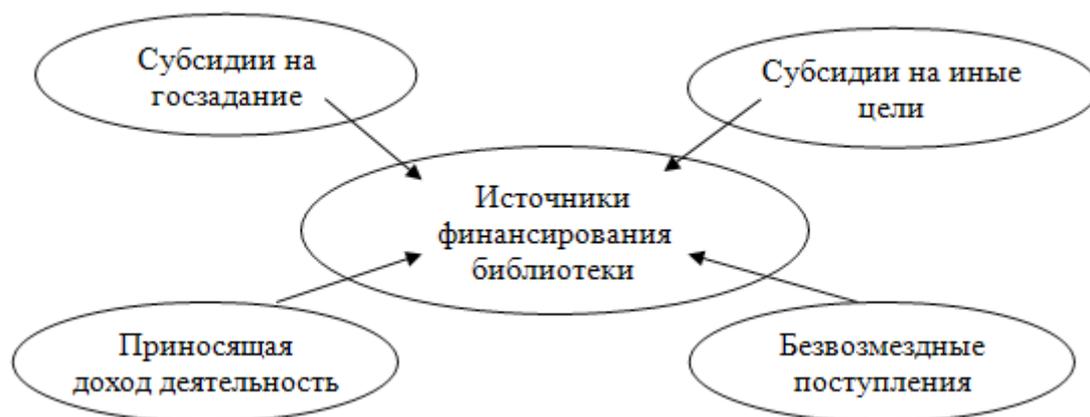


Рис. 1. Источники финансирования библиотек

работ и услуг, предоставление которых для физических и юридических лиц производится за плату; сведения об общей балансовой стоимости недвижимого государственного имущества в разрезе объектов, закрепленных за учреждением на праве оперативного управления, приобретенных учреждением за счет выделенных собственником имущества учреждения средств, приобретенных учреждением за счет доходов от приносящей доход деятельности. Также в первом разделе указывается общая балансовая стоимость движимого имущества, в том числе балансовая стоимость особо ценного движимого имущества, а также иная информация по решению учредителя.

Во втором (табличном) разделе указываются показатели финансового состояния учреждения, представляющие собой данные о нефинансовых и финансовых активах, а также об обязательствах на последнюю отчетную дату, предшествующую дате составления Плана. Кроме того в данном разделе отражаются планируемые показатели по поступлениям и выплатам учреждения. Эти данные рассчитываются исходя из представленной учредителем информации о планируемых объемах расходных обязательств. Указанные обязательства включают субсидии на возмещение нормативных затрат, целевые субсидии, субсидии на цели осуществления капитальных вложений, передаваемые в установленном порядке учреждению.

К плановым выплатам относятся расходы на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда; оплата работ, услуг связи, коммунальных и транспортных услуг; расходы за счет средств бюджетов государственных внебюджетных фондов на социальное обеспечение населения в рамках социального, пенсионного и медицинского страхования; уплата налогов (включаемых в состав расходов), государственных пошлин и сборов, разного рода платежей в бюджеты всех уровней и т.д.

Оформляющая часть плана содержит подписи должностных лиц, ответственных за включенные в план данные, — руководителя учреждения (уполномочен-

ного им лица), руководителя финансово-экономической службы, иного уполномоченного лица, исполнителя документа.

Бюджетное финансирование восполняет основные статьи затрат: содержание зданий, коммунальные платежи, заработная плата, приобретение необходимых средств. Данного финансирования недостаточно для того, чтобы выполнять в полном объеме функции учреждений культуры. Поэтому вторым источником финансирования являются средства, получаемые от предпринимательской деятельности самих учреждений культуры.

Например, государственное учреждение культуры — библиотека — осуществляет учет финансирования и расходов по субсидиям и средствам, полученным за счет внебюджетных источников. Источники финансирования библиотек представлены на рисунке 1.

В соответствии со ст. 298 ГК РФ, ст. 47 Основ законодательства о культуре, бюджетные учреждения культуры вправе осуществлять приносящую доход деятельность, соответствующую целям, ради которых созданы указанные учреждения, а также при условии, что такая деятельность указана в их учредительных документах.

Доходы, полученные бюджетными учреждениями от такой деятельности, поступают в их самостоятельное распоряжение.

В библиотечных учреждениях доходы от приносящей доход деятельности формируются за счет оказания следующих платных услуг:

- информационно-библиографическое обслуживание;
- патентно-информационные услуги;
- межбиблиотечный абонемент;
- копировально-множительные работы;
- услуги интернет-зала;
- библиотечные сервисные услуги;
- образовательные услуги;
- организация и проведение массовых мероприятий;
- возмещение затрат по первичной записи читателей в библиотеку.



Рис. 2. Расходы финансовых ресурсов учреждений культуры

Поскольку платные услуги библиотек являются разовыми, оформление письменных договоров с их потребителями не требуется.

При этом продавец в обязательном порядке должен выдать потребителю платежный документ, подтверждающий факт оплаты потребителем оказанной услуги.

Все доходы идут на возмещение следующих расходов учреждений культуры:

- оплата труда в соответствии с заключенными трудовыми договорами и правовыми актами, регулирующими размер заработной платы соответствующих категорий работников;
- перечисление страховых взносов в государственные внебюджетные фонды;
- приобретение услуг по заключенным государственным или муниципальным контрактам: услуги связи, транспортные услуги, коммунальные услуги, услуги по содержанию имущества, командировочные выплаты, услуги банка, страхование автотранспорта, мероприятия;
- прочие расходы: транспортный налог, земельный налог;
- приобретение литературы, оборудования и других основных средств и материальных запасов [2].

Доходы от предпринимательской деятельности могут

быть направлены на выплату заработной платы (до 60%), на услуги связи, подписку на периодику, хозяйственные расходы, т.е. на укрепление и развитие материально-технической базы библиотеки. Кроме того, распределение причитающихся к выплате денежных сумм непосредственно отделам исполнителем платной услуги составляет 20% от всей суммы. Выплаты производятся ежемесячно. Наглядно расходование всех видов финансового обеспечения учреждений культуры представлено на рис. 2.

Таким образом, одним из направлений современной финансовой политики Российского государства является создание эффективно функционирующей системы бюджетных учреждений при более рациональном использовании бюджетных средств, направленных на их содержание. В соответствии с изменениями в законодательстве существенно меняется и политика в области привлечения дополнительных доходов в бюджетное учреждение культуры. Это целевые средства и безвозмездные поступления, к которым относятся спонсорская помощь, пожертвования. На привлечение дополнительных источников финансирования за счет осуществления коммерческой деятельности и должно быть нацелено бюджетное учреждение в настоящее время.

Литература:

1. План счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению: утв. Приказом Минфина РФ от 16.12.2010 № 174н.

2. Базарова, А.С. Бюджетное финансирование бюджетных учреждений / А.С. Базарова // Учет и отчетность бюджетных учреждений, — 2013. №3. с. 4—7.
3. Годовой отчет для бюджетных учреждений культуры и искусства — 2010 / Под общ. ред. к.э.н. Ю.А. Васильева [Электронный ресурс] // Бухгалтерия в вопросах и ответах. — Москва: АюдарПресс, 2012. — Режим доступа: <http://soveturista77.ru/god>.

Благотворительная помощь как вид внешнеэкономической деятельности: значение, информационный обзор и регулирование в РФ

Камдин Алексей Николаевич, преподаватель;

Птичкина Юлия Станиславовна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Согласно закону РФ «О безвозмездной помощи» безвозмездная помощь (содействие) — средства, товары, предоставляемые Российской Федерации, субъектам Российской Федерации, органам государственной власти и органам местного самоуправления, юридическим и физическим лицам, а также выполняемые для них работы и оказываемые им услуги в качестве гуманитарной или технической помощи (содействия) на безвозмездной основе иностранными государствами, их федеративными или муниципальными образованиями, международными и иностранными учреждениями или некоммерческими организациями, а также физическими лицами. [1] Техническая помощь и гуманитарная помощь являются видами безвозмездной помощи.

Все организации, получающие безвозмездную помощь, занимаются распределением таких товаров, причем их учет и хранение осуществляются отдельно от коммерческих товаров.

В России первой стадией документального оформления благотворительной акции является издание указа руководителя об оказании благотворительной помощи. «Благотворительные» товары передают на основании договора дарения или письма организации — получателя помощи. При этом надо оформить накладную (по форме № ТОРГ-12) в двух экземплярах.

В бухгалтерском учете благотворительную помощь учитывают в составе прочих расходов (п. 12 ПБУ 10/99 «Расходы организации») на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Однако ее можно списать и за счет нераспределенной прибыли. Принять решение о расходовании чистой прибыли на благотворительность и утвердить соответствующую смету расходов могут только учредители. Благотворительные пожертвования в этом случае учитывают по дебету счета 84.

Обеспечение сохранности товаров, при транспортировке возлагается на соответствующие транспортные организации и органы внутренних дел. Расходы по перевозке, выгрузке, складированию и передаче конечному получателю товаров, относящихся к гуманитарной помощи (содействию), осуществляются по согласованию

сторон, в том числе за счет донора, или по решению органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации за счет средств, предусмотренных в субъектах Российской Федерации на финансирование мероприятий по обеспечению оказания гуманитарной помощи (содействия) Российской Федерации. [1]

Техническая и гуманитарная помощь не включается в налоговую базу по налогу на прибыль. Главный (а для целей налогообложения — единственный) признак технической и гуманитарной помощи — наличие специального удостоверения, выданного соответствующей комиссией.

Причем техническая помощь равным образом предоставляется как некоммерческим, так и коммерческим организациям; удостоверение о принадлежности средств к технической помощи является надежным основанием для не включения полученных средств в налоговую базу и не порождает споров с налоговыми органами (при условии целевого использования средств); техническая помощь не связана жестко с конкретными целями (в отличие, например, от грантов), поэтому может быть предоставлена и на приобретение основных средств, и на развитие организации, и на образование и на другие направления деятельности.

В общем виде иностранная безвозмездная помощь используется для следующих целей:

- ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;
- проведения научных исследований, разработок, обучения, а также для реализации научно-исследовательских программ;
- содействия охране, восстановлению, созданию историко-культурных ценностей, развитию природоохранных заповедников
- оказания медицинской помощи;
- социальной поддержки и защиты граждан
- содействия укреплению мира, дружбы и согласия между народами, предотвращению социальных, национальных, религиозных конфликтов;
- содействия деятельности в сфере образования, науки, культуры, искусства, просвещения, духовному развитию личности;

Таблица 1. Экспорт и импорт благотворительной помощи по странам за 2012 год

Страны, оказавшие благотворительную помощь РФ в 2012 году		Страны, получившие благотворительную помощь от РФ в 2012 году	
Основные страны	Стоимостной объем, тыс. долл США	Основные страны	Стоимостной объем, тыс. долл США
Всего	76 190,0	Всего	34 833,9
ГЕРМАНИЯ	41 094,8	НИКАРАГУА	23 766,2
ШВЕЦИЯ	7 251,2	МОНГОЛИЯ	4 853,1
ЯПОНИЯ	5 081,4	США	1 930,9
ФИНЛЯНДИЯ	5 002,5	УЗБЕКИСТАН	1 279,0
ИТАЛИЯ	3 827,5	ФИНЛЯНДИЯ	866,6
США	2 663,7	АБХАЗИЯ	513,3
ЛИТВА	2 081,8		
НИДЕРЛАНДЫ	1 906,1		
Прочие страны	7 281,0	Прочие страны	1 624,8

- охраны окружающей среды и защиты животных;
- охраны и должного содержания зданий, объектов и территорий, имеющих историческое, культовое, культурное или природоохранное значение, и мест захоронения

Российская Федерация в 2012 году направила в качестве безвозмездной, гуманитарной и технической помощи товаров на сумму 34,8 млн. долл. США, что на 45% меньше, чем в 2011 году. Поставщиками основного объема помощи являлись лица, расположенные в городах Москва и Санкт-Петербург, а так же Нижегородской, Владимирской, Омской областях и Краснодарском крае.

Рассмотрим подробнее структуру стран получивших и оказавших международную гуманитарную помощь Российской Федерации в 2012 году. (табл. 1)

Из таблицы 1 видно, что объем импорта гуманитарной помощи в РФ за 2012 год на 41356,1 тыс. долл. США превышает объем экспорта за этот же период. Наибольшая часть гуманитарной помощи, которую предоставила Россия, приходится на долю Никарагуа — 23766,2 тыс. долл. США что составляет 68,2% от общего объема импорта и Монголии — 4853,1 тыс. долл. США, что составляет 13,9% соответственно.

Наибольшие поступления гуманитарной помощи в РФ осуществлялись из Германии — 53,9% от общего объема импорта гуманитарной помощи.

Стоимостной объем поступившей в Россию безвозмездной, гуманитарной и технической помощи составил 76,2 млн. долл. США, что на 64% меньше, чем в 2011 году. Удельный вес гуманитарной помощи, поступившей в Россию, составил 2% (1,3 млн. долл. США) всего стоимостного объема помощи, технической — 98% (74,4 млн. долл. США). По сравнению с 2011 годом объем гуманитарной помощи уменьшился на 69%, технической — на 64%.

Зарубежные страны оказывают благотворительную помощь РФ больше в форме технической поддержки для целей оказания поддержки в осуществлении экономиче-

ской, социальной реформ и осуществления разоружения путем проведения конверсии, утилизации вооружения и военной техники, проведения радиационно-экологических мероприятий по обращению с радиоактивными отходами, отработанным ядерным топливом и другими ядерными материалами, а также путем проведения исследований, обучения, обмена специалистами, аспирантами и студентами, передачи опыта и технологий, поставок оборудования и других материально-технических средств по проектам и программам, которые зарегистрированы в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. В свою очередь РФ предоставляет помощь больше для целей оказания медицинской и социальной помощи малообеспеченным, социально незащищенным, пострадавшим от стихийных бедствий и других чрезвычайных происшествий группам населения, для ликвидации последствий стихийных бедствий и других чрезвычайных происшествий, расходы на транспортировку, сопровождение и хранение указанной помощи.

Основной объем гуманитарной помощи поступил получателям, которые находились в городах Москва и Санкт-Петербург, в Республике Карелия и Республике Дагестан, а также в Томской, Ярославской и Владимирской областях. Основной объем технической помощи поступил организациям, расположенным в городах Москва и Санкт-Петербург, а также в Калининградской, Ленинградской, Сахалинской, Брянской, Мурманской и Томской областях и в Приморском крае. []

Остановимся на основных видах экспортируемых и импортируемых товаров в качестве благотворительной помощи за 2012 год.

По данным таблицы 2 можно отметить, что структура товаров как направляемых в РФ в виде благотворительной помощи, так и отправляемых из нее во многом схожа, за исключением поставок продукции химической промышленности и минеральных продуктов из России и металлов и изделий из них импортируемых в РФ в качестве благотворительной помощи.

Таблица 2. Экспорт и импорт благотворительной помощи по видам товаров за 2012 год

Основные виды товаров направленных в РФ в качестве благотворительной помощи за 2012 год		Основные виды товаров направленные РФ в другие страны в качестве благотворительной помощи за 2012 год	
Наименование товаров	Стоимостной объем, тыс. долл США	Наименование товаров	Стоимостной объем, тыс. долл США
Всего	76 190,0	Всего	34 833,9
Машины, оборудование и транспортные средства	60 832,0	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	23 766,2
Металлы и изделия из них	9 903,6	Продукция химической промышленности, каучук	5 936,5
Продукция химической промышленности, каучук	1 803,7	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2 622,8
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	848,3	Машины, оборудование и транспортные средства	1 529,2
Текстиль, текстильные изделия и обувь	791,3	Минеральные продукты	866,6
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	234,4		
Другие товары	1 776,7	Другие товары	112,6

Наибольший удельный вес импортируемых товаров благотворительной помощи приходится на машины, оборудование и транспортные средства 60,8 млн. долл. США что составляет 79,84% от общего объема импорта. Что касается экспортируемых товаров здесь лидерство за продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем (кроме текстильного) порядка 23,7 млн. долл. США, что составляет 68,2% от общего объема экспорта.

В Российской Федерации в настоящее время недооценено значение благотворительности как внешнеэкономической деятельности. Японские, южнокорейские, американские, израильские компании рассматривают и используют благотворительную деятельность как технологию проникновения на зарубежные рынки. Они финансируют проекты и программы в социально-культурной

сфере и искусстве во многих странах Европы и Азии. Параллельно они знакомят общественность, т.е. потенциальных потребителей своей продукции, с собственными направлениями коммерческой деятельности.

Таким образом, благотворительная деятельность многих зарубежных предприятий тесно связана со стратегиями маркетинга и является методом, содействующим продвижению продукции

Российские предприятия должны освоить стратегию противостояния зарубежной конкуренции и продвижения собственной продукции на зарубежные рынки, в которой благотворительная деятельность занимает не последнее место.

С этой целью службы по связям с общественностью на предприятиях должны взаимодействовать с отделами маркетинга.

Литература:

1. Федеральный закон «О безвозмездной помощи (содействии) Российской Федерации и внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и об установлении льгот по платежам в государственные внебюджетные фонды в связи с осуществлением безвозмездной помощи (содействия) Российской Федерации» от 04.05.1999 (ред 24.11.2008) №95 – ФЗ Справочная правовая система Консультант Плюс [Сайт информационно-правовой компании] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=78602>
2. Постановление Правительства РФ «Об утверждении порядка оказания гуманитарной помощи (содействия) РФ» от 4 декабря 1999 г. N 1335 Справочная правовая система Консультант Плюс [Сайт информационно-правовой компании] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=83573>
3. Федеральная таможенная служба Управление таможенной статистики и анализа Хазова С.Б. Обзор информации о безвозмездной, гуманитарной и технической помощи, поступившей в Российскую Федерацию и направленной Российской Федерацией в другие страны за 2012 год [Официальный сайт] – Режим доступа:<http://>

www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=17096:-2012-&catid=181:2011-03-28-14-40-18&Itemid=2091

4. Толмасова А.К. Законодательные условия и государственное регулирование филантропической деятельности. Результаты исследования. М., 2004. 103 с.
5. Учет благие намерения Режим доступа: <http://auditr.ru/articles/1140>

Государственное страхование экспорта в России

Камдин Алексей Николаевич, преподаватель;

Трифонова Ирина Владимировна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

На протяжении долгого периода времени для российской экономики остро стоят проблемы низкого уровня диверсификации экспорта и его сырьевой направленности. Так по данным Федеральной Таможенной службы, основой российского экспорта в 2012 году в страны дальнего зарубежья были топливно-энергетические товары, удельный вес которых в общем объеме экспорта составил 73,0%, а в странах СНГ — 55,4%. На высокотехнологичную продукцию пришлось всего 5%, в то время как в Китае данный показатель 22%, в Южной Корее — 38%, а в Швейцарии — свыше 60%. Поэтому на данном этапе к важнейшим направлениям экономической политики России относится увеличение доли продукции с высокой степенью переработки в структуре экспорта и повышение конкурентоспособности продукции на внешнем рынке.

К основным факторам, сдерживающим наращивание отечественного экспорта промышленной продукции, следует отнести высокие риски финансовых потерь экспортеров при проведении экспортных операций и невыигрышные условия кредитования российскими банками по сравнению с множеством иностранных экспортеров (это и короткие сроки кредитов, и большие процентные ставки).

Финансовые риски связаны непосредственно с тем, что отечественные компании-экспортеры в немалой степени ориентированы на рынки стран СНГ и развивающихся стран, поскольку уровень конкурентоспособности кредитов для российских компаний недостаточен для поставок товаров на рынки развитых стран. Несмотря на это, поставки национальными экспортерами на вышеупомянутые рынки нуждаются в помощи со стороны государства.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития, предлагаемой Министерством экономического развития РФ, к 2020 году планируется рост экспорта высокотехнологичной продукции более чем в 6 раз (до 110–130 млрд долларов США). Для реализации поставленной цели неизбежно проведение адекватной государственной политики по поддержке отечественных экспортеров.

В мире существует множество различных направлений по поддержке экспортеров. Основным является финансовая поддержка в виде страхования экспортных кредитов,

благодаря которым появляется возможность защитить экспортеров от рисков, возникающих при экспортном кредитовании. Данный вид содействия в большинстве развитых стран благополучно применяется с середины 20 века.

Государственное страхование экспорта традиционно осуществляется на случаи банкротства покупателя (импортера), неплатежа, расторжения контракта, военных действий и гражданских беспорядков и национализации.

В Российской Федерации финансовая поддержка экспорта в виде страхования экспортных кредитов находится лишь на ранней стадии своего развития (в отличие от таких стран как Германия, США, Швейцария и Франция), и объемы финансирования на эти цели очень малы в сравнении с другими странами. Мы считаем, что можно объяснить тем, что российские банки, чаще всего являющиеся коммерческими структурами, не готовы к огромному риску, связанному с вложениями средств в поддержку национальной экспортной системы. Для изменения положения дел в рассматриваемом вопросе необходимо использовать в своих интересах международный опыт страхования экспортных кредитов.

В таблице 1 приведен рейтинг российских страховых компаний за 2012 год, занимающихся страхованием экспорта.

В мировой практике в наибольшей степени поддержку экспортным операциям оказывают не банки, а крупные экспортно-импортные агентства (государственные, полугосударственные или частные), которые страхуют коммерческие и политические риски во внешнеэкономической деятельности.

Экспортные кредитные агентства (ЭКА) применяются в качестве инструмента государственной финансовой поддержки экспорта как обычной, так и машиностроительной продукции с высокой добавленной стоимостью (авиатехника, технологическое комплектное оборудование, энергосилое оборудование) при поставках в страны с развивающейся экономикой.

Экспортные агентства начали создаваться в целях активизации экспорта после Первой мировой войны. В настоящее время они работают в более чем 80 странах, и количество крупных экспортных кредитных агентств в мире

Таблица 1. TOP 10 крупнейших страховых компаний, занимающихся страхованием экспорта

№	Название	Сумма выплат (тыс. руб. +% от всего рынка)
1	Группа Ренессанс Страхование	476 663 (40.87%)
2	РЕСО-Гарантия	134 399 (11.53%)
3	АльфаСтрахование	110 123 (9.44%)
4	Ингосстрах	85 118 (7.30%)
5	Компания Банковского Страхования	81 478 (6.99%)
6	СОГАЗ	53 753 (4.61%)
7	КАРДИФ (СК)	51 290 (4.40%)
8	Альянс	41 018 (3.52%)
9	Дженерали ППФ общее страхование	38 030 (3.26%)
10	ЦЮРИХ	12 616 (1.08%)

превышает 50. Данные агентства объединены в Международный союз страховщиков кредитов и инвестиций — Бернский союз. Под различные рычаги страховой, гарантийной и финансовой поддержки членов союза попадает примерно 10% мировой торговли. На рис. 1 представлены объемы государственной гарантийно-страховой поддержки экспорта в некоторых странах.

Основная цель у всех ЭКА — это поддержать при помощи кредитных или страховых инструментов национальный экспорт, притом не просто поддержать, а поддержать именно тот, который тяжело развивается. При этом часто необходимы специальные условия кредитования покупателей (к примеру, многолетняя отсрочка платежа), которые частные и государственные производители не могут позволить себе предоставить покупателям без государственной поддержки в виде страхования.

Политика в сфере финансовой поддержки экспорта координируется такими значимыми международными организациями, как ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) и ВТО (Всемирная торговая организация). В рамках ОЭСР разработано и удачно используется специальное соглашение по официально поддерживаемым экспортным кредитам. Этот документ представляет из себя «джентльменское соглашение» и не носит характер законодательного акта ОЭСР. Его основной целью является упорядочение рынка экспортных кредитов, предотвращение демпинга в отрасли. Также оно регулирует минимальные ставки по финансированию и страхованию экспортных кредитов. [4]

Типичного экспортного кредитного агентства или единой модели не существует. При единстве целей, объектов и условий страхования экспорта ЭКА имеют колоссальные различия, связанные с их направленностью на потребности местных компаний.

Что касается России, то в 1994 году для оказания услуг по кредитованию внешней торговли был учрежден Экспортно-Импортный банк (Росэксимбанк) в соответствии с Постановлениями Правительства Российской Федерации №633 от 7.07.93 «Об образовании Российского экспортно-импортного банка» и №16 от 11.01.94 «О

Российском экспортно-импортном банке», который вел довольно неприметную деятельность. Росэксимбанку за годы своей деятельности не удалось занять значительное место в финансировании внешней торговли. Так в бюджете на 2004 г. на цели гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции выделилось 500 млн. долл. и на 2005 г. — 600 млн., но они были использованы лишь частично.

В итоге Росэксимбанк не создал эффективно работающую систему государственного страхования рисков при экспортных операциях. Мы думаем, что это связано, прежде всего, с тем, что агентская функция Росэксимбанка — это предоставление от лица Минфина суверенных гарантий российским экспортерам, а страхование экспортеров и суверенные гарантии — два взаимодополняющих инструмента. Гарантии используются в случаях, когда отечественный экспортер обязан в силу закона или контракта предоставить своему иностранному покупателю гарантию, что российская продукция, продаваемая им, будет поставлена в срок. Следовательно, Росэксимбанк был создан для поддержания экспорта путем создания специального механизма гарантий.

В 2007 году функции экспортного агентства перешли во Внешэкономбанк. На его основе было принято решение создать инвестиционную структуру — государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Корпорация унаследовала название Внешэкономбанка, руководство осталось прежним. [2]

В Меморандуме о финансовой политике зафиксировано, что Внешэкономбанк должен осуществлять финансовую и гарантийную поддержку экспорта промышленной продукции, страхование экспортных кредитов или кредитных линий в соответствии с целями и функциями своей деятельности. [4]

Процедура страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков Внешэкономбанком утверждался Правительством РФ. Максимальный размер обязательств Внешэкономбанка, связанных с осуществлением гарантийной поддержки экспорта и (или) стра-

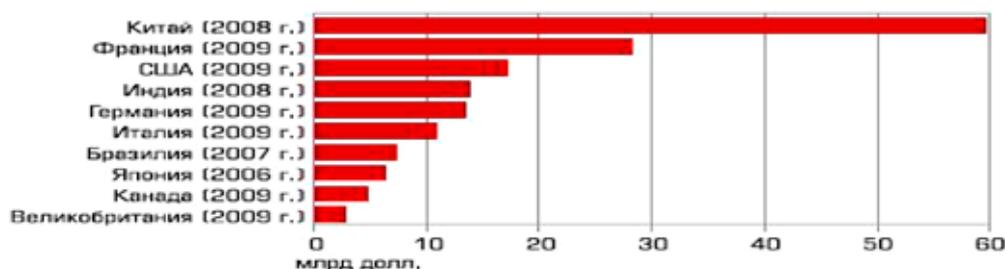


Рис. 1. Объемы государственной гарантийно-страховой поддержки экспорта в некоторых странах

хования, в отношении одного заемщика или группы связанных заемщиков не должен был превышать 25% размера собственных средств (капитала) Внешэкономбанка.

Объектом страхования являлся кредитный риск, который возникал при предоставлении экспортером коммерческого кредита иностранному юридическому лицу — покупателю в виде отсрочки или рассрочки платежа по экспортному контракту, и кредитный риск, возникающий при предоставлении банком — резидентом РФ кредита иностранному юридическому лицу — получателю российской экспортной продукции для оплаты экспортного контракта или банку иностранного юридического лица для финансирования покупки иностранным юридическим лицом российской экспортной продукции.

Но практика показала, что один институт быть страховщиком и кредитором на данном этапе не может. Это весьма сложный процесс с точки зрения внутренних документов, баланса, резервов и прочего. Поэтому в целях формирования целостной и эффективной системы государственной финансовой поддержки экспорта в России и выделения в самостоятельную структуру функции по страхованию экспортных кредитов 28 июля 2010 г. на заседании Наблюдательного совета ВЭБ принято решение о создании российского государственного агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций в форме открытого акционерного общества со 100% участием Внешэкономбанка в его уставном капитале.

В октябре 2011 произошла государственная регистрация Экспортного страхового агентства России (ЭКСАР). Кроме Внешэкономбанка, сегодня с Агентством сотрудничает Сбербанк, который объясняет свои действия большим потенциалом недавно созданной государственной компании, и банк ВТБ, заключивший с ЭКСАР соглашение о стратегическом сотрудничестве.

При создании ЭКСАР, безусловно, учитывался мировой опыт. Был взят на вооружение самый передовой опыт в практике зарубежных экспортных агентств. Также к моменту создания Агентства имелся ряд соглашений о сотрудничестве с агентствами, в прошлом являющимися партнерами Внешэкономбанка. К числу таких агентств относятся немецкое «Гермес» и итальянское SACE.

К стратегическим направлениям деятельности Агентства относятся:

- развитие современной системы финансирования экспорта, обеспеченного страховым покрытием Агентства;
- поддержка экспортно ориентированных субъектов МСП (малого и среднего предпринимательства);
- страховая поддержка экспорта товаров и услуг российского производства;
- страховая поддержка российских инвестиций за рубежом.

Клиентами Агентства являются российские экспортеры, в том числе малые и средние предприятия, а также российские и иностранные кредитные организации и банки, предоставляющие финансирование российским экспортерам и обслуживающие внешнеторговые операции. [1]

Формально ЭКСАР — это коммерческая структура. Но получаемая агентством прибыль полностью направляется на формирование резерва для страховых операций. Его страховая емкость составляет 300 млрд руб. Агентство может покрывать до 95% убытков по каждой застрахованной сделке в случае реализации политического риска и до 90% — в случае коммерческого риска.

Приоритетными регионами (странами) — потребителями российского экспорта для деятельности ЭКСАР являются ключевые партнеры РФ, обладающие потенциалом с точки зрения укрепления позиций российских экспортеров на традиционных рынках, выхода на новые рынки, расширения объемов экспорта продукции высокотехнологичных и инновационных отраслей России.

В табл. 2 и 3 приведено распределение совокупного лимита страховой ответственности ЭКСАР в 2012 году. Данное распределение построено на основе многофакторной математической модели, учитывающей как приоритетность регионов, так и риски, связанные с ними.

По стратегии деятельности ЭКСАР планировалось, что к концу 2014 года через систему страхования экспортных кредитов будет реализовываться 10% российского несырьевого экспорта, страховое покрытие будет предоставлено более 3000 экспортерам и объем поддержки будет составлять приблизительно 500 млрд рублей.

По состоянию на 2013 год ЭКСАР рассматривает возможность страхования в течение года более 40 проектов на сумму около 90 млрд руб., что позволит обеспечить страховой поддержкой свыше 15% всего российского экспорта машин, оборудования и транспортных средств, строительных и инженерных услуг в указанный период.

Таблица 2. Распределение страховой ЭКСАР емкости по отраслям

Отрасль	Страховая емкость, млрд руб.	Доля страховой емкости, %
Летательные аппараты, космические аппараты	31	10,3
Продукты животного и растительного происхождения	25	8,3
Железнодорожный транспорт, путевое оборудование	39	13,0
Суда, лодки, плавучие конструкции	33	11,0
Средства наземного транспорта	33	11,0
Текстильные материалы и изделия	19	6,3
Энергетическое машиностроение и электротехника	34	11,3
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности	29	9,7
Радиотехника и электротехника	28	9,3
Прочие отрасли, работы и услуги	29	9,7
ИТОГО	300	100

Таблица 3. Распределение страховой емкости ЭКСАР по регионам

Регион	Страховая емкость, млрд руб.	Доля страховой емкости, %
Азия	106	35,3
Африка	29	9,7
Латинская Америка	54	18,0
Северная Америка	5	1,7
Австралия и Океания	10	3,3
СНГ	64	21,3
Восточная Европа	27	9,0
Западная Европа	5	1,7
ИТОГО	300	100

На рассмотрении находятся проекты в таких отраслях, как сельское хозяйство, энергетика, транспортное машиностроение, металлургия, авиастроение, автомобилестроение, приборостроение и химическая промышленность. Проекты включают поставки российской продукции в Казахстан, Белоруссию, на Украину, в Туркменистан, Азербайджан, Киргизию, Индонезию, Мозамбик, Кубу, Турцию, Вьетнам, Ирак, Монголию, Аргентину и Индию.

По итогам 2012 г. ЭКСАР предоставило страховую защиту по 15 экспортным проектам с общим объемом поддержанного экспорта в 14 млрд руб. В рамках этих проектов экспортные поставки российской продукции осуществлялись в Испанию, Колумбию и на Кубу, во Вьетнам, Индию, Китай, на Украину и в Белоруссию. [2]

На рис. 2 изображена динамика изменения экспорта машин, оборудования и транспортных средств из России за ряд лет.

Важно отметить, что с началом деятельности ЭКСАР наблюдается рост экспорта высокотехнологичной продукции. Так в 2011 г. доля экспорта машин и оборудо-

вания в страны дальнего зарубежья составила 3,3%, а в 2012 г. — 3,5%. Стоимостной объем поставок машин и оборудования в 2012 г. по сравнению с 2011 годом увеличился на 8,7%, в том числе: механического оборудования — на 12,4%, электрического оборудования — на 12,5%, железнодорожного оборудования — на 21,1%, инструментов и аппаратов оптических — на 5,0%.

Похожая картина наблюдается и в товарной структуре экспорта в страны СНГ. Доля экспорта машин и оборудования в 2012 году составила 13,1%, а в 2011 году — 12,5%. Стоимостной объем экспорта железнодорожного оборудования возрос на 7,6%, средств наземного транспорта, кроме железнодорожного — на 31,7%. Физический объем экспорта легковых автомобилей возрос на 44,8%. [3]

В завершение, хотелось бы отметить, что страхование экспортных кредитов является необходимым финансовым механизмом, поэтому действия по созданию в России государственного агентства по страхованию экспорта являются оправданными и необходимыми на пути диверсификации российской торговли.

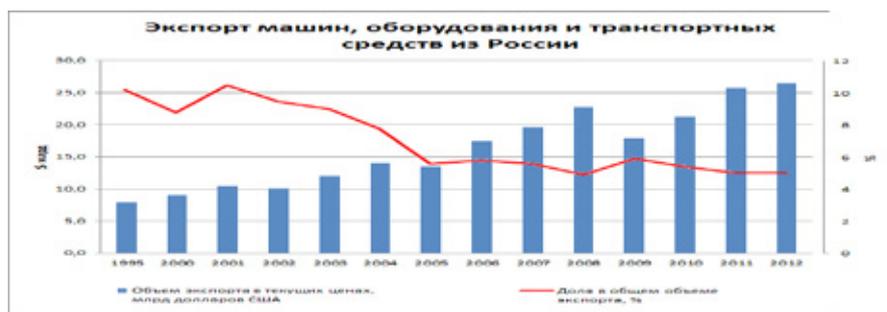


Рис. 2. Экспорт машин, оборудования и транспортных средств из России

Полноценное функционирование государственной системы поддержки экспорта вообще и агентств по страхованию экспорта в частности способствует развитию внешнеторгового потенциала страны, оказывает положительное воздействие на структуру внешней торговли и позволяет снизить макроэкономические риски в случае падения спроса среди зарубежных партнеров на один или несколько ключевых товаров.

На наш взгляд, дальнейшее совершенствование системы поддержки экспорта в России возможно за счет ее усиления на региональном уровне, расширения набора инструментов поддержки (в том числе, ориентированных на малые и средние предприятия, начинающих экспортеров), постепенного увеличения ее объемов, облегчения условий получения, а также унификации критериев поддержки. Россия должна продолжать опираться на зарубежный опыт и применять его к себе с учетом местной специфики.

Литература:

1. ЭКСАР – Экспортное страховое агентство России. Профиль деятельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.exiar.ru/about/profile/> – Загл. с экрана;
2. РосБизнесКонсалтинг. Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк, ВЭБ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/companies/vnesheconombank.shtml> – Загл. с экрана;
3. Все о таможене. ФТС: Экспорт-импорт России важнейших товаров за январь-ноябрь 2012 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/nearby/2013/01/14/0011> – Загл. с экрана;
4. Внешэкономбанк. Аналитический штаб поддержки экспорта. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vneb.ru/press/publications/arch_publications/index.php?id_19=28236 – Загл. с экрана.

Проблемы потребительского кредитования на современном этапе в РФ

Красовская Тамара Владимировна, старший преподаватель;
 Растащенко Анастасия Александровна, студент;
 Жабина Олеся Александровна, студент
 Хакасский государственный университет имени Н.Ф. Катанова (г. Абакан)

В данной работе рассматриваются проблемы потребительского кредитования на современном этапе и влияние существующих проблем на условия кредитования. Статья позволяет определить значимость потребительского кредитования. Кроме того, в работе предложены некоторые меры, которые нужно предпринять для исключения существующих проблем.

Ключевые слова: потребительский кредит, процентная ставка, кредитная история, кредитная надежность заемщика, мошенничество.

Большая часть трудоспособного населения уже успело столкнуться с банками, взять кредит, ссуду, ипотеку. Потребительский кредит – это одна из наиболее удобных для физических лиц форм кредитования. В последние годы потребительское кредитование в России развива-

лось стремительными темпами, количество клиентов банков росло в геометрической прогрессии, однако в недавнем времени ситуация начала меняться. Рост рынка снижается, некоторые аналитики прогнозируют даже отрицательную динамику развития в будущем.

По прогнозам специалистов в 2013 году потребительское кредитование физических лиц всё же будет по-прежнему популярным. Сегодня именно этот сегмент розничного бизнеса является наиболее прибыльным, а для клиента — наиболее доступным. Учитывая тенденцию стабилизации стоимости кэш-кредитов — спрос на них будет увеличиваться.

Средний размер потребительского кредита к апрелю 2013 года составил 170 тысяч рублей, за год он увеличился на 15 процентов. А быстрее всего растут займы по кредитным картам.

Ставки по потребительским кредитам в текущем году снизятся. И этому будет способствовать несколько факторов. Во-первых, стоимость ресурса в прошлом году достигла пика, и дальше расти ставкам уже некуда. Во-вторых, стабилизировалась политическая ситуация, спало напряжение на валютном рынке.

Банки всеми силами стараются привлечь новых клиентов и не потерять уже имеющихся. Кроме этого значительное количество усилий банка уходит на преодоление проблем потребительского кредитования.

Проблемы потребительского кредитования в России связаны с периодом бурного развития данного направления работы банков. Деятельность российских банков в сфере потребительского кредитования существенно усложнялась тем фактом, что не было четко работающей и отрегулированной системы контроля потребительской кредитной истории, которая с успехом работает в большинстве стран Запада. [5]

Можно с уверенностью говорить о том, что одной из основных проблем кредитования всегда будет являться проблема невозврата полученного кредита. Это может быть связано с банальными просчётами человека в своих возможностях при возврате кредита, нарастанию процентов по просрочке, срабатывание эффекта снежного кома и, как следствие, невозможность произвести расчет по кредиту. Или это может быть преднамеренно, когда кредит изначально не планировался выплачиваться. Для этого очень часто используют утерянные документы, но в последнее время банки требуют присутствия непосредственно получателя кредита и наличие второго документа, удостоверяющего личность. Очень часто кредитор отчаивается получить свой кредит обратно и заставляет получателя кредита взять новый кредит, в новом месте, или приобрести какую-нибудь ценную вещь в собственность. [3]

Банк должен оперативно отсекал недобросовестных заемщиков, которые привлекали кредиты ранее и не

смогли их должным образом вернуть. Именно этот факт приводил к финансовым рискам банков и становился преградой на пути безрисковой выдачи потребительских кредитов. Своевременный мониторинг кредитной надежности заемщика позволяет оценивать кредитные риски уже на этапе рассмотрения заявки клиента. Конечно, на переходном этапе нашей экономики вводить практику контроля кредитных историй было нецелесообразно. Поэтому на сегодняшний момент проблемой потребительского кредитования в России становится введение обязательного учета кредитной истории клиентов при оформлении кредита.

В России не редки случаи мошенничества, связанного с получением розничного кредита. Мошенники используют подставных лиц или их паспорта для многократного получения кредита, который они изначально не собираются возвращать. Приобретенные товары продаются, а следующий кредит берется в другой организации. При этом в отсутствие системы кредитных бюро банки лишены возможности отследить таких заемщиков.

Количество просроченных оплат больше всего накопилось по потребительским кредитам. В суммарном объеме просроченной задолженности на них приходится 59,5 процента. [4]

В долгосрочной перспективе отсутствие кредитных историй приводит к бесконтрольному кредитованию одного заемщика в нескольких банках, что может вызвать кризис «перекредитования». Остается надеяться, что закон о кредитных историях появится на свет в обозримом будущем.

Что же остается делать банкам в таком случае? Чтобы покрыть риски невозврата кредитов, банки повышают процентные ставки по кредитам. Банки просто взяли и переложили риски по кредитам на плечи добросовестных плательщиков за счёт более высоких ставок, которые к тому же отчаянно запутываются с той целью, чтобы при получении кредита у человека и соответствующего расчёта платежей вышли несколько иные цифры, чем он планировал изначально.

Соответственно, прослеживается четкая закономерность между качеством оформляемых кредитов и процентной ставкой по потребительскому кредитованию. Конечно, это не единственный критерий, влияющий на процентную ставку, но все же он является не мало важным. Таким образом, необходимо совершенствовать систему контроля и проверки добросовестности клиентов, которым выдаются потребительские кредиты, для того, чтобы уменьшить процентную ставку по тем же потребительским кредитам.

Литература:

1. Гарипова З.Л., Белова А.А. Инфраструктура банковского потребительского кредитования // Финансы и кредит. — 2011. — № 42;
2. Ермаков С.Л., Малинкина Ю.А. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития // Финансы и кредит. — 2009. — № 21;
3. Кредитный портфель // creditcase.ru URL: <http://www.creditcase.ru/problemy-potrebitelskogo-kreditovaniya.html>;

4. Российская газета // rg.ru URL: <http://www.rg.ru/2013/05/14/zaimi-site.html>;
5. Creday // creday.com URL: http://creday.com/credit/problem_potr_credit_rus.php.

Аудиторская проверка бюджетных учреждений

Кучеров Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Курылева Мария Алексеевна, студент;

Романова Дарья Александровна, студент

Национальный исследовательский мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Бюджетные учреждения — это некоммерческие организации, финансирование деятельности которых осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ.

На данный момент времени бюджетные учреждения нуждаются не только в регулировании вопросов действующей системы государственного финансового контроля и разработки его нормативно правовой базы, но и в том числе, в проведении аудита. В рыночных условиях роль аудита в бюджетных учреждениях повышается, так как нужно не только сравнивать расходы с полученными доходами, но производить поиск эффективного использования финансовых ресурсов и осуществлять контроль за их расходованием.

Аудит — это независимая проверка состояния бухгалтерского учета и отчетности, которая проводится в соответствии с требованиями Закона РФ «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ [1].

Необходимость аудита в бюджетной сфере можно объяснить тем, что в настоящее время наблюдается рост платных услуг, которые оказывают предприятия бюджетной сферы.

Развитой формой бюджетного аудита является полный многоаспектный аудит, который включает в себя комплексную проверку отчетности бюджетного учреждения с точки зрения ее экономической эффективности.

В соответствии с действующим законодательством бюджетные учреждения не подлежат обязательному аудиту по критерию организационно-правовой формы. Но тем не менее бюджетные учреждения могут попасть под обязательный аудит по таким показателям как сумма выручки и сумма активов. Если сумма выручки от приносящей доход деятельности за год превышает 50 000 000 руб. или активы баланса от приносящей доход деятельности превышают 20 000 000 руб., то оно подвергается обязательному аудиту, целью которого является контроль за правильностью осуществления деятельности бюджетного учреждения в соответствии с нормативно-правовыми актами.

Аудит бюджетных учреждений — один из механизмов финансового контроля хозяйственной деятельности учреждений. Главной задачей аудита бюджетного учреждения является подтверждение достоверности учета и отчет-

ности о правильности исполнения бюджетной сметы.

Аудит бюджетных учреждений может проводиться по следующим направлениям:

- аудит финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений;
- аудит ведения бюджетного учета и составления бухгалтерской отчетности в соответствии с бюджетным планом счетов;
- аудит целевого использования бюджетных средств;
- аудит по специальному заданию;
- налоговый аудит.

Этапы проведения аудита бюджетного учреждения могут включать в себя:

- проверка учредительных документов;
- ознакомление с документами, регламентирующими деятельность учреждения;
- проверка соответствия бюджетного учета и отчетности;
- проверка составления и исполнения бюджетной сметы;
- проверки обоснованности бюджетной сметы;
- оформление результатов проверки [2, с. 27].

При проведении всех необходимых мероприятий при планировании аудита аудитор знакомится с деятельностью бюджетного учреждения и изучает следующий пакет документов:

- устав учреждения;
- свидетельство о государственной регистрации в органах статистики, в налоговой инспекции, во внебюджетных фондах;
- различные приказы, распоряжения, внутренние положения и др.

Особое значение при планировании аудиторской проверки имеет оценка учетной политики и внутреннего контроля бюджетного учреждения, поскольку это оказывает влияние на определение аудиторского риска, трудоемкость и временные затраты аудиторских процедур.

При этом аудитор должен быть уверен в том, что учетная политика способствует достоверному отражению хозяйственной деятельности бюджетного учреждения. Данному обстоятельству будут способствовать особенности системы внутреннего контроля. После того, как аудитор убедился в этом, он может:

Таблица 1. Программа аудита в бюджетном учреждении

Операции, подлежащие проверке	Проверяемые документы
Операции с бюджетными средствами	Бюджетные сметы
Учет кассовых операций	Ж/о №1, кассовая книга, ж/о №2, ж/о №3, ж/о №4, ж/о №5
Учет расчетов с персоналом по оплате труда	Приказ руководителя организации, табель использования рабочего времени, карточка-справка, ж/о №5, ж/о №8
Учет расчетов с подотчетными лицами	Ж/о №3
Учет нефинансовых активов (основные средства)	Оборотная ведомость, карточка учета ОС, ф. ОС-6, ж/о №7
Отчетность бюджетного учреждения	Формы бюджетной отчетности

- сократить объем аудиторских процедур;
- внести изменения в применяемые аудиторские процедуры;
- откорректировать предполагаемые временные затраты на осуществление аудиторских процедур.

В ходе аудиторской проверки бюджетного учреждения необходимо оценить что:

- деятельность бюджетного учреждения соответствует действующим нормативно-правовым актам и учредительным документам;
- бюджетная смета составлена правильно и расчеты по конкретным видам доходов и расходов обоснованы;
- бюджетные сметы предоставляются в установленные сроки на утверждение главным распорядителям бюджетных средств;
- показатели бюджетной сметы соответствуют лимитам бюджетных обязательств;
- отчетность бюджетного учреждения по исполнению бюджетной сметы составлена достоверно.

По результатам проверки организации бюджетного учета аудитор должен дать оценку надежности системы бюджетного учета. Она может быть высокой, средней и низкой.

Аудит бюджетного учреждения основывается на проверке первичных документов, учетных регистров, а так же на основе данных бухгалтерской и статистической отчетности.

К ошибкам, обнаруживаемым в ходе аудита бюджетных учреждений, относятся:

- отсутствие контроля со стороны работников бухгалтерии за ведением бухгалтерского учета структурными подразделениями учреждения;
- отсутствие регламентирования или дублирование обязанностей бухгалтеров учреждения;
- нарушение требований, установленных учетной политикой;
- нарушение правил ведения документооборота;
- применение нелегальных программ для обработки бухгалтерских данных.

При проведении аудиторской проверки большое внимание уделяется вопросам проверки сметы расходов. Для

этого аудитор составляет реестр, в котором он отражает данные об использовании бюджетных средств. В реестре указывается экономическое состояние бюджетных средств (излишки, расход или перерасход) и ошибки, выявленные при их проверке, а так же отмечаются основные действия по устранению ошибок.

Важным моментом при проведении аудита бюджетного учреждения является составление программы аудита. Программа аудиторской проверки показана в таблице 1, в которой раскрываются основные операции, подлежащие аудиту и проверяемые документы.

Программу аудиторской проверки необходимо согласовывать с руководством бюджетного учреждения либо с главным распорядителем бюджетных средств (в случаях если аудиторская проверка проводится по его инициативе).

В ходе проведения аудита в программу проведения аудита могут быть внесены изменения и дополнения.

По окончании аудита проверяющий составляет аудиторское заключение, к которому прикладываются нормативно — правовые документы, и письмо руководству бюджетного учреждения о результатах проверки. К аудиторском заключению должен быть приложен отчет аудитора, в котором он обязан дать оценку бухгалтерского учета в бюджетном учреждении, описать все ошибки, выявленные при проверке и дать рекомендации по устранению данных ошибок.

Таким образом, в ходе проведения аудиторских процедур:

- проверяется законность финансово-хозяйственных операций, совершаемых бюджетным учреждением;
- проверяется соответствие ведения бухгалтерского учета действующим нормативным документам;
- проверяется полнота и своевременность формирования финансовых ресурсов;
- проверяется обоснованность бюджетной сметы;
- выявляются нарушения в деятельности бюджетного учреждения и даются рекомендации по их устранению.

При этом аудитор должен обязательно соблюдать требования действующего законодательства, регулирующего

аудиторскую деятельность в РФ. Аудитор несет полную ответственность за высказанное мнение на основе проведенного аудита о достоверности бухгалтерской отчетности бюджетного учреждения.

Мнение аудитора о достоверности бухгалтерской отчетности должно позволить пользователю сделать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности и принимать обоснованные экономические решения.

Литература:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. № 307 ФЗ: принят Гос. Думой РФ 24 декабря 2008 г; одобрен Советом Федерации РФ 29 декабря 2008 г.
2. Даниленко Н.И. Методика проведения внешнего аудита бюджетного учреждения // «Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях». – 2010. – № 4. С. 27

Внутренний аудит в России

Кучеров Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;
 Леушина Екатерина Владимировна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

Сегодня внутренний аудит во всем мире актуален как никогда. Его развитию и совершенствованию уделяется огромное внимание, поскольку внутренний аудит является действенным инструментом, предназначенным для выявления возможностей повышения эффективности деятельности компании, и выступает одним из ее конкурентных преимуществ.

Прежде чем говорить о том, каково состояние внутреннего аудита в России, остановимся подробнее на том, что же представляет собой внутренний аудит.

В российской и зарубежной практике на данный момент не сформировалось конкретного представления, раскрывающего сущность внутреннего аудита.

До настоящего времени под внутренним аудитом понимался процесс, подчиненный внутреннему контролю. Так английский специалист Додж Р. трактовал понятие внутреннего аудита, как составную часть внутреннего контроля, осуществляемый по решению органов управления компанией для целей контроля и анализа хозяйственной деятельности. [1, с. 28]

Сейчас внутренний аудит наряду с системой внутреннего контроля рассматривается как часть информационного пространства, представленного на рисунке 1.

Таким образом, изучая внутренний аудит сегодня, не-

обходимо отметить, что он может применяться как совместно с внутренним контролем, так и независимо от него и помимо консультационных и оценочных задач включает в себя экономическую диагностику, выработку финансовой стратегии развития, маркетинговые исследования, управление рисками в информационной среде и корпоративное управление. Другими словами внутренний аудит стал выполнять функцию оценки надежности и гарантирования эффективности системы внутреннего контроля в процессе управления рисками, возникающими в результате корпоративного управления.

Различные трактовки данного понятия представлены в таблице 1.

Рассмотрев разнообразные подходы к определению внутреннего аудита, становится возможным дать свою трактовку данного понятия: внутренний аудит – это независимая контрольная деятельность, которая обеспечивает реальную оценку работы экономического субъекта и формирование на этой основе мнения о результатах его деятельности в целом и по отдельным структурным подразделениям.

Изучая развитие внутреннего аудита в России, можно заметить, что по сравнению с экономически развитыми западными странами, он имеет относительно недавнюю историю.

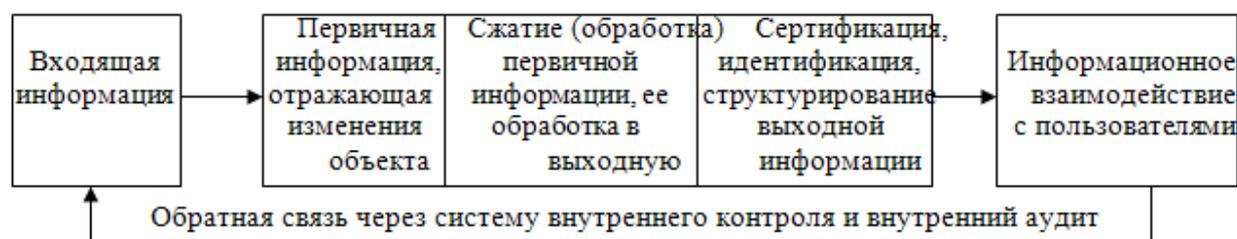


Рис. 1. Процесс генерации информационных ресурсов

Таблица 1. Определение сущности внутреннего аудита

Нормативные акты и положения	Понятие внутреннего аудита
Документы Международного института внутренних аудиторов	Внутренний аудит – это независимая деятельность в организации по проверке и оценке ее работы в ее интересах.
Международный стандарт аудита 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита»	Внутренний аудит – деятельность подразделения клиента по оценке работы субъекта, проверке и мониторингу адекватности и эффективности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля.
Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Изучение и использование работы внутреннего аудита» (в настоящее время отменено)	Внутренний аудит – это организованная экономическим субъектом, действующая в интересах его руководства и собственников, регламентированная внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля.
Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита»	Внутренний аудит – это контрольная деятельность, осуществляемая внутри аудируемого лица его подразделением – службой внутреннего аудита.

Со времен Советского Союза была унаследована практика осуществления аудита специализированным департаментом Министерства финансов. Это означает, что аудит носил, в первую очередь, характер расследования случаев нецелевого использования средств и коррупции, а не их предупреждения.

В начале 90-х годов, когда по мере акционирования компаний снизилась сфера применения государственного контроля и прекратили свое существование ведомственные ревизионные службы, начался массовый процесс создания аудиторских фирм, что способствовало повышению значения внутреннего аудита.

В 2000 году был создан Российский Институт внутренних аудиторов, который представляет собой профессиональную ассоциацию, объединяющую внутренних аудиторов, специалистов в области внутреннего контроля и сотрудников контрольно-ревизионных подразделений российских компаний различных форм собственности, в том числе государственных. Он был создан с целью популяризации и развития профессии внутреннего аудитора в России, содействия профессиональному развитию внутренних аудиторов и выполнения роли эксперта в области внутреннего аудита. Численность Института на конец 2012 года составляет 2500 человек. [2]

В настоящее время внутренний аудит в России переживает период становления, которое было обусловлено, во многом, быстро изменяющимися условиями внешней среды, интеграционными процессами в экономике и глобализацией бизнеса, т.е., иными словами, усложнением управленческих проблем и необходимостью их комплексного решения.

В организационно-правовом аспекте внутренний аудит является индивидуальным для каждой компании, поскольку зависит от особенностей ее финансово-хозяйственной деятельности. Исходя из этого, в экономической

литературе выделяются следующие организационные формы внутреннего аудита:

- формирование собственной службы внутреннего аудита;
- аутсорсинг;
- ко-сорсинг. [1, с. 31]

Формирование собственной службы внутреннего аудита предполагает его осуществление собственными силами компании, чему способствует хорошая осведомленность сотрудников о внутренней структуре компании и отраслевых особенностях бизнеса.

Аутсорсинг предполагает полную или частичную передачу функций внутреннего аудита сторонней компании или внешнему консультанту.

Ко-сорсинг предполагает, что внутри компании создаются органы внутреннего аудита, но в некоторых случаях могут привлекаться эксперты сторонних компаний или внешние консультанты, т.е. ко-сорсинг представляет собой частичный аутсорсинг.

В России наиболее распространенной является первая форма внутреннего аудита, которая позволяет полученные навыки и опыт оставить внутри компании. Что же касается аутсорсинга и ко-сорсинга, их небольшое распространение вызвано недоверием и непониманием российскими компаниями сути данных форм внутреннего аудита.

Законодательные основы и требования о наличии функций внутреннего аудита в компаниях РФ отсутствуют, поскольку эта функция является не основной, а вспомогательной, и чтобы она появилась, сначала на нее должны появиться свои заказчики в компании в лице менеджеров и совета директоров, которые принимают решение, опираясь на наличие в компании реальных предпосылок для создания службы внутреннего аудита, которые представлены в таблице 2:

Таблица 2. Предпосылки формирования службы внутреннего аудита

Предпосылки необходимости	Организационные предпосылки
Наличие установленной законодательством контрольной функции вышестоящих звеньев по отношению к нижестоящим	Отсутствие реально существующего органа внутреннего контроля на любом уровне организации
Наличие многоступенчатой организационно-управленческой структуры компании	Наличие предпосылок законодательства для формирования органа внутреннего контроля
Увеличение масштабов деятельности и изменение ее видов	Существование не забытых ранее традиций функционирования ведомственного контроля
Отсутствие регулирования процессов взаимодействия и взаимосвязи между ведомственными контрольными органами различного уровня	Реальная работа различных органов контроля, выполняющих отдельные функции внутреннего контроля в системе по вертикальной и горизонтальной составляющим
Отсутствие единой методики организации внутреннего контроля	Реальная работа различных структурно-функциональных подразделений, выполняющих функции, присущие внутреннему аудиту
Потребность в профессиональном консалтинге	
Привлечение иностранных инвестиций	

Создание службы внутреннего аудита в компании дает ей следующие возможности:

- привлекать на выгодных условиях инвестиции путем повышения качества бухгалтерской отчетности;
- управлять использованием материальных и трудовых ресурсов с наибольшей эффективностью и проводить действенную ценовую политику.

Существующие службы внутреннего аудита в России, главным образом, направлены на оценку выполнения, установленных компаниями внутренних правил, и требований законодательства, а также они дают рекомендации по вопросам внутренней политики, т.е. данные службы, во многом, ориентированы на осуществление внутреннего контроля, что влечет за собой недооценку такой важной функции внутреннего аудита, как проведение финансового контроля над деятельностью компании, включая контроль за формированием и эффективным использованием финансовых ресурсов во всех сферах и звеньях ее деятельности.

В связи с этим сегодня функции внутреннего аудита в России стали пересматриваться и более активно использоваться в качестве средства сокращения расходов, устранения неэффективной деловой практики и снижения риска компаний.

Международный институт внутренних аудиторов считает, что внутренний аудит необходим компаниям разного уровня, помогая им достичь поставленных целей на каждом из уровней развития, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления. Особенно важен внутренний аудит в том случае, если компания имеет разбросанные филиалы, в которых местный менеджмент принимает решения, а центральному руководству необ-

ходима достоверная информация об их деятельности для осуществления контроля и оценки принятых решений в целом. Это касается и российских компаний.

На каждом уровне развития компании существует своя специфика внедрения внутреннего аудита, которая зависит от его роли на каждом уровне. Данная зависимость может быть представлена моделью, получившей название «3 линии защиты»:

- 1 линия защиты: операционный контроль бизнеса. Сюда можно отнести закупки, проверку договоров и т.д. Характерна для менее развитых компаний.
- 2 линия защиты: контроль финансовой отчетности, управление рисками мошенничества, контроль качества, соответствие требованиям. Характерна для чуть более развитых компаний.
- 3 линия защиты: проверка второй линии аудиторскими комиссиями, которая должна эффективно осуществлять свои функции. Таким образом, мы получаем уже полноценный внутренний аудит. Характерна для наиболее развитых компаний.

В России внутренний аудит, согласно приведенной выше модели, работает не как третья линия защиты, а как вторая. Это в большей степени простая ревизия. Российский внутренний аудит почти на 100% сосредоточен на соответствии требованиям, но ведь не только к этому должны сводиться его задачи на второй линии. Таким образом, мы получаем, что составляющие второй линии защиты частично игнорируются.

С целью преобразования российского внутреннего аудита в полноценный внутренний аудит, каковым он является в западных странах, предлагаются следующие меры его совершенствования:

- 1) следует внести поправки в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности», добавив в него статью «По-

нятие внутренней аудиторской деятельности», где будет законодательно закреплено определение внутреннего аудита;

2) следует внести поправки в Федеральный закон «Об акционерных обществах», заменив в нем статью 85 «Ревизионная комиссия (ревизор) общества» статьей «Служба внутреннего аудита общества»;

3) следует принять стандарты профессиональной деятельности внутреннего аудита, устанавливаемые Институтом внутренних аудиторов, т.е. принять российский профессиональный стандарт внутреннего аудита.

Таким образом, подводя итог всему сказанному ранее, можно установить, что внутренний аудит, представляющий собой постоянный, нацеленный на будущее процесс, заключающийся в оценке эффективности существующих систем контроля и управления бизнес-процессами, предпринимательскими и финансовыми рисками и выявлении событий, препятствующих достижению поставленных целей развития компании, пока не развит в России в нужной степени.

Литература:

1. Панкратова Л.А. Внутренний аудит в современной системе управления организацией // Аудитор. — 2012. — №6. — с. 25–33
2. Роль внутреннего аудитора в современной российской компании: взгляд из Института внутренних аудиторов // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gaar.ru/articles/Rol-vnutrenego-auditora-v-sovremennoi-gossiiskoi-kompanii/>
3. Внутренний аудит в России: отвечая новой реальности // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gaar.ru/articles/126824/>
4. Сонин А.М. Внутренний аудит в новой реальности // Аудитор. — 2012. — №7. — с. 39–45
5. Внутренний аудит в России: эволюция или революция // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://gaar.ru/articles/Vnutrennii_audit_v_Rossii_evolyutsiya_ili_revolyutsiya/

Особенности аудита строительных организаций в России

Кучеров Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Лугаськова Ксения Александровна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Неотъемлемым составляющим звеном строительства является аудиторская проверка, контроль которой осуществляется со стороны специалистов.

Аудит в строительстве представляет собой независимую оценку, как финансовых так и технических показателей, инвестиционного проекта строительства. Данная процедура включает в себя проверку качества строительно — монтажных работ, определение фактической стоимости объекта и реальных объемов строительства.

К строительной отрасли относятся организации, которые осуществляют ремонтные, монтажные, строительные, проектные, буровые и другие виды работ. Основным видом продукции являются подготовленные и

Развитию внутреннего аудита в России препятствует отсутствие в большинстве российских компаний аудита системы управления рисками, что, по сути, является полноценной третьей линией защиты, расписанных обязанностей по управлению рисками на всех уровнях компании, вплоть до директоров, и корпоративной культуры, поскольку ее отсутствие не позволяет добиться компании больших успехов в своем деле.

Однако практический опыт, выводы и рекомендации компаний, которые уже применяют внутренний аудит, могут быть использованы другими российскими компаниями при создании служб внутреннего аудита.

Таким образом, несмотря на все трудности, востребованность внутреннего аудита в России с каждым годом растет за счет постепенного преодоления всех препятствующих ограничений. И в скором времени, думаю, мы сможем наблюдать в России полноценный внутренний аудит.

законченные к вводу в действие новые общественные здания, жилые дома, предприятия и другие объекты.

Система аудита строительных организаций в России не может развиваться и существовать без законодательного и нормативного регулирования. Аудит выполнения договоров подряда в строительстве основывается на законодательной базе российского аудита. Законодательная база в России с использованием международного опыта представляет собой систему нормативно-правового регулирования аудита в строительной организации с ее характерными особенностями.

Основными законодательными и правовыми документами аудиторской деятельности в РФ являются:

- Федеральный закон «Об аудиторской деятельности»;

- Федеральный закон «О бухгалтерском учете»;
- Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные постановлением Правительства РФ;
- Постановление Правительства Российской Федерации «О вопросах государственного регулирования аудиторской деятельности в РФ»;
- Постановление Правительства Российской Федерации «О мерах по обеспечению проведения обязательного аудита».

Аудиторская деятельность в РФ организуется в связи с опытом, который сложился в мировой практике. Развитие строительного рынка требует постоянного вмешательства государственных органов в создании правовых основ аудиторской деятельности.

Все вышеперечисленные документы направлены на контроль качества выполняемых работ.

Основное отличие строительства от другой отрасли отличается тем, что готовый продукт обеспечен на долгосрочную эксплуатацию, индивидуален и неподвижен относительно земли.

Рассмотрим когда возник аудит в строительстве, что он представляет собой, какие процедуры включает и каковы же его основные особенности?

В России в конце 19 начале 20 веков наблюдался экономический рост, возникало большое количество строительных организаций, что обуславливало усиленную застройку, наблюдался усиленный приток иностранных инвестиций. В 1924 году быстрыми темпами стала развиваться отрасль строительства, в связи с этим возросла необходимость проведения аудита финансовой деятельности.

Тенденции развития аудита строительных организаций в России прошли несколько этапов. Первый начался с 1987–1993 годы, характеризовался слабым развитием строительства и отсутствие потребностей проведения аудита. Второй этап с декабря 1993 по 2001 год, был направлен на рост рынка подрядных организаций с ростом их потребностей в аудите договоров подряда. Третий этап начался после принятия ФЗ «Об аудиторской деятельности», прослеживалось спросом на услуги аудита, по проверке договоров подряда строительных организаций. Ускоренное развитие аудита в строительстве обусловлено не только развитием строительного рынка, но и ростом значимости Международных стандартов аудита [1].

Основные цели аудита в строительных организациях направлены на:

- на проверку сметной документации, контроль за производством строительства;
- технический надзор за строительством;
- защита интересов инвестора;
- проверка денежных сумм, выданных на строительство со сметной документацией;
- оценка страховых рисков на стадии проектирования, на стадии строительства и сдаче в эксплуатацию.

Строительный аудит направлен на исследование общих затрат и анализ ценообразования, осуществляемый на ка-

ждом этапе строительного объекта. Данный процесс позволяет:

- выявить реальный объем работ;
- стоимость готовой продукции;
- определить качество выполненных работ на всех этапах строительства;
- выявить отклонения от проекта строительного объекта;
- позволяет заказчику предоставить документ о качестве работы, и о размере затрат на строительство, в сравнении с данными по первичным документам.

Непрерывный аудит в строительстве в течении всей работы не позволит допущение низкокачественных и бракованных материалов. В процессе надзора специалистами осуществляется определение марки раствора, определение допустимой влажности использования материалов и другое. Данная процедура представляет собой услугу, как для инвестора так и для заказчика, позволяющая определить картину использования денежных средств на всех этапах в процессе выполнения строительного проекта.

Аудиторская проверка в строительных организациях может быть как инициативной, так и обязательной. Инициативная проводится по решению руководства предприятия, цель которого выявить недостатки в ведении бухгалтерского учета, составлении отчетности, в налогообложении. Обязательная проводится по решению законодательства РФ. Чаще всего, во всех строительных организациях проверка проводится, которая установлена законодательством [2, с. 44].

Таким образом аудит в строительстве оценивает стоимость работ, позволяет составить прогноз бюджета проекта, выявить нежелательные события, связанных с качеством. Строительный аудит можно назвать эффективным элементом управления рисками. Контроль за осуществлением проекта позволяет избежать денежных потерь и каких-либо дополнительных затрат, связанных со строительством.

Рассмотрим процедуры проведения аудита в строительстве:

- проведение анализа всех необходимых документов, с учетом корректировки, предназначенных для выполнения проекта;
- сравнение реальных показателей с прогнозируемыми;
- общий анализ управления строительством;
- анализ системы документооборота;
- проведение анализа финансового, бухгалтерского, налогового и управленческого учета в процессе строительства;
- аудит исполнительной документации (общий журнал работ, специальный журнал работ);
- аудит отчетной документации (акт о приемке выполненных работ, журнал учета выполненных работ);
- сравнение запланированных затрат с фактическими затратами в строительстве;

- оценка договоров подряда;
- анализ расчетов, содержащихся в смете, с целью достоверности нормативов, коэффициентов и норм;
- сравнение рыночной стоимости материалов с проектной;
- аудит недостатков;
- оценка объемов работ, предусмотренных в документации (проверка расчетных таблиц, содержащие итоговые величины);
- аудиторское заключение, содержащее выводы и рекомендации.

Главная цель внешнего аудита в строительной организации — достоверные, реальные и объективные сведения о выполнении договоров строительного подряда. Достижению данной цели способствует: объективность во время проверки, доброжелательность по отношению к клиентам, использование методов экономического анализа, применение современных информационных технологий, ответственность за последствия его убеждений.

Когда же необходимо проводить в аудит в строительстве? Его осуществление необходимо в следующих ситуациях:

- во-первых, когда строительная организация предъявляет к оплате завышенную сумму денежных средств;
- во-вторых, когда инвестор хочет оценить объем строительных работ при значительных недоделках;
- в-третьих, когда заказчик рассчитывает сумму денежных средств и штрафных санкций за некачественное выполнение работ;
- в-четвертых, когда и заказчик, и подрядчик находится в суде и им требуются услуги независимой экспертной компании.

Во время проверки аудитор проверяет перечень всех необходимых документов. К ним относятся: проектная документация, включающая такие разделы как инженерный, архитектурный, конструктивный и другие; сметная документация; акты — приемки сдачи произведенных работ, которые содержат объемы выполненных работ, а так же ресурсы; документы согласно договору, к ним относятся договоры по поставке сырья, оборудования и др.

Основными особенностями аудита строительных организаций являются проверка точного и правильного определения себестоимости строительного-монтажных работ, а так же сложная и многоступенчатая система расчетов между участниками строительства. Развитие аудита в строительстве обусловлено планированием, контролем и учетом затрат на процесс строительства. Себестоимость складывается из условий договора и от структуры организации.

Основная задача перед аудитором состоит в выборе основных направлений проверки, способе проведения и объеме проверки. Аудит в строительстве проводится как на отдельном участке в процессе всего строительства, так и может проводиться сплошным методом, путем контроля за всеми расходами. Стоимость строительного объекта играет важную роль в проверке, так как от нее зависит

объем, способ и периодичность проведения аудита. Чем больше стоимость объекта, тем больше сил и времени требуется для проведения аудита. Проверка может проводиться как по завершению каждого этапа в строительстве, так и в соответствии с назначенной датой.

Большое значение имеет этап в строительстве на котором непосредственно осуществляется аудиторская проверка. Если этап начальный, то объем проверки мал. Если же этап завершающий то проведение проверки сплошным методом невозможно из-за большого объема работ, которые невозможно проверить одним разом. В этом случае внимание уделяется проверке бухгалтерских документов и технических строительных отчетов.

Конечным результатом аудита в строительстве являются выявление сильных и слабых сторон в строительстве, а так же рекомендации, связанные с ценовой стратегией.

Аудит в строительстве делает большой акцент на оценку сохранности материальных ценностей, формирование стоимости материалов при их списании на производство строительно-монтажных работ и проверка выполнения строительных работ.

Для получения каких-либо аудиторских доказательств применяются следующие методы проверки:

- проверка арифметической точности расчетов документов и бухгалтерских записей;
- процесс инвентаризации;
- проверка правил учета отдельных хозяйственных операций;
- устный опрос работников предприятия: руководства, персонала;
- проверка всех необходимых документов;
- аналитические процедуры (оценка важнейших финансовых и экономических показателей).

Таким образом, аудит в строительстве имеет большое количество особенностей, связанных с повышением достоверности финансовой отчетности для привлечения инвесторов, а так же обеспечение законности ведения строительных работ.

Исследуя особенности аудита в строительных организациях можно выделить следующие направления:

- изучение законодательной базы, регламентирующих строительство;
- аудиторскую проверку необходимо начинать с изучения контрактов;
- проверяя запасы строительного производства, необходимо чтобы они были направлены на изучение их классификации с обращением внимания на оборудование, требующее монтажа и расходы связанные с временными зданиями;
- проверка операционной деятельности должна быть направлена на изучение расходов, которые не включаются в себестоимость строительных работ (административные расходы, расходы на сбыт).

Несмотря на то, что аудит в России появился не так давно, он занимает достаточно прочные позиции. Рос-

сийские аудиторские организации могут конкурировать с транснациональными компаниями по проведению аудита в строительных организациях. За относительно короткий промежуток времени в России аудит в строительстве утвердился как самостоятельная профессиональная деятельность. Пережив бум быстрого развития, активно сотрудничая с международными аудиторскими компаниями,

российский аудит стал востребованным строительным рынком России. На протяжении всех лет проведения экономических реформ аудиту строительных компаний уделялось достаточно серьезное внимание. Что определило его быструю интеграцию, которые предъявляются к аудиторским проверкам Международным стандартам аудита и стандартами стран с развитой рыночной экономикой.

Литература:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. № 307 ФЗ: принят Гос. Думой РФ 24 декабря 2008 г.; одобрен Советом Федерации РФ 29 декабря 2008 г.
2. Подольский В.И. Аудит в строительстве: учеб. для вузов / В.И. Подольский. — М.: Академия, 2008. — 256 с.

Проблемы организации внутреннего и внешнего контроля качества аудита

Кучеров Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Салина Ксения Александровна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва (г. Саранск)

В статье раскрывается понятие качества аудита, определяется система нормативного регулирования вопросов контроля качества аудита, дается характеристика внутреннему и внешнему контролю качества аудита, выявляются современные тенденции контроля качества аудита, обосновывается необходимость его осуществления.

Ключевые слова: *качество аудита, система нормативного регулирования, внутренний контроль качества аудита, внешний контроль качества аудита, проблемы контроля качества аудита.*

Аудит является неотъемлемым элементом функционирования любого предприятия. Современные рыночные условия таковы, что каждому хозяйствующему субъекту требуется максимум конкурентных преимуществ для поддержания своей инвестиционной привлекательности. Особое значение в данном случае приобретает аудит, поскольку в результатах аудиторских проверок заинтересовано много пользователей, в том числе и инвесторы. Достоверные данные аудиторской проверки повышают доверие инвесторов к деятельности предприятия, что влияет на принимаемые ими инвестиционные решения. Таким образом, исходя из сложившихся современных условий, важным является повышение качества аудиторских услуг, что связано с развитием контроля качества аудита.

Для осуществления контроля качества аудита первоначально необходимо определить, что понимается под самим качеством аудита. Качество аудита как элемент рыночной инфраструктуры представляет собой степень соответствия результатов аудиторской проверки, представленных заинтересованным пользователям, интересам пользователей данной отчетности. При этом следует учитывать тот факт, что ожидания и интересы пользователей могут меняться в зависимости от разных обстоятельств и под влиянием различных факторов, поэтому данная ситуация определяет необходимость анализа взаимоотношений всех участников аудиторской деятельности.

Рассматривая вопрос контроля качества, необходимо определить основные документы, регулирующие данный аспект, как в Российской Федерации, так и в международной практике. Система нормативного регулирования контроля качества аудита представлена на рисунке 1.

Из представленного рисунка видно, что в международной практике существует четкое разграничение документов, регламентирующих контроль качества аудиторских услуг на разных уровнях. В российской же системе законодательства нормативные правовые акты по контролю качества аудиторской деятельности четко не разграничены по уровням: все они имеют статус федеральных стандартов аудиторской деятельности, что по сути не является правильным [4, с. 11].

Наличие стандартов аудиторской деятельности предоставляет возможность дать еще одно определение качеству аудита как степени соответствия выполняемых в ходе аудита процедур требованиям профессиональных стандартов [2, с. 25].

В настоящее время существует два уровня контроля качества аудита — внешний и внутренний.

Внутренний контроль качества аудита осуществляется на уровне самой аудиторской компании, его можно назвать внутрифирменным. Внутренний контроль качества, как и любая система, включает в себя ряд элементов, которые представлены на рисунке 2.

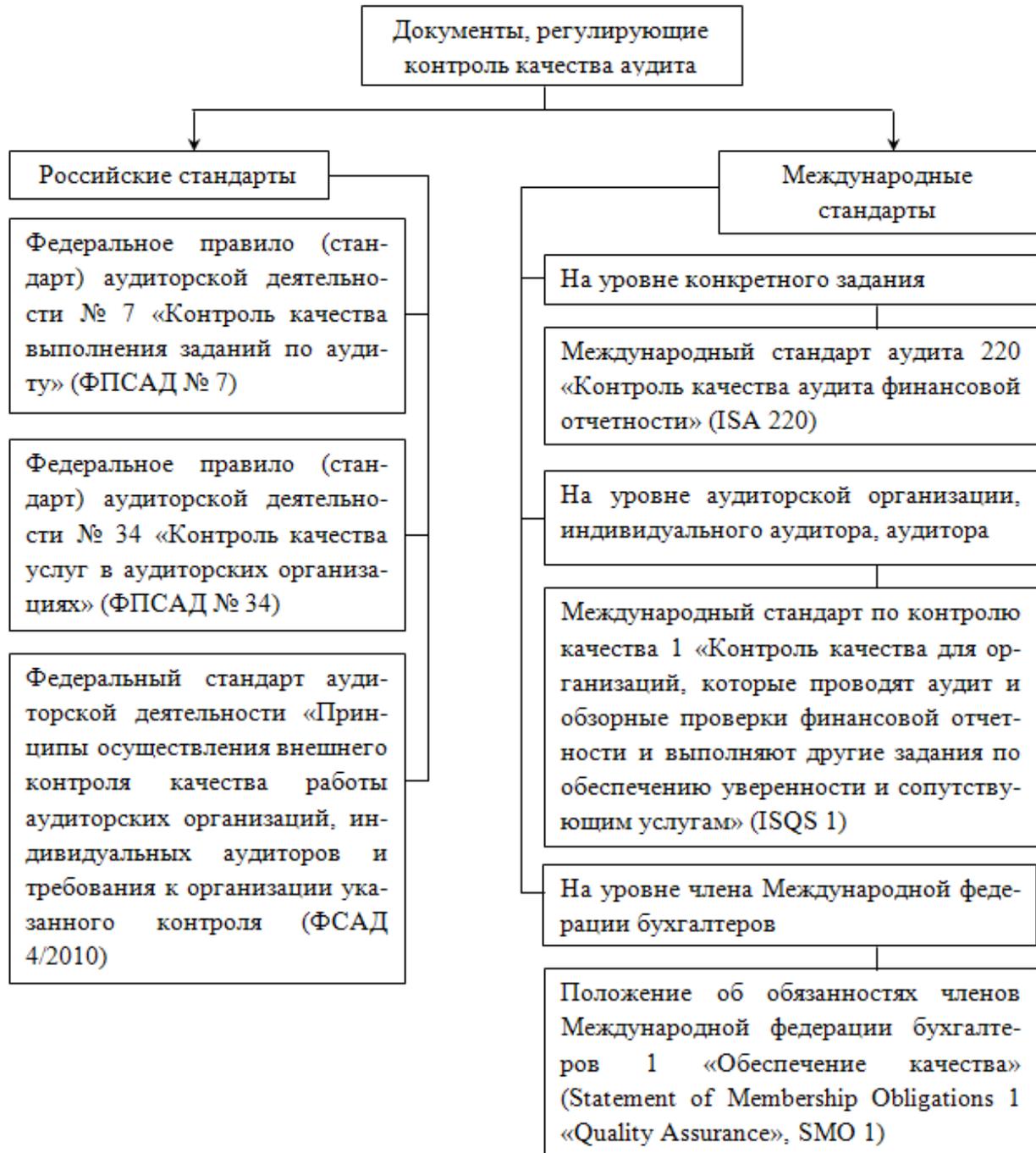


Рис. 1. Система нормативного регулирования контроля качества аудита

Одним из основополагающих элементов качества аудита выступает квалификация сотрудников. Лица, ответственные за осуществление внутреннего контроля качества, назначаются с учетом требований к их квалификации. В настоящее время многими специалистами отмечается, что наибольшие трудности у претендентов на получение квалификационного аттестата аудитора вызывают именно вопросы по контролю качества, что является одной из проблем организации эффективного и надежного внутреннего контроля качества аудита.

Правильная организация работы аудитора в рамках внутреннего контроля качества аудита предполагает пра-

вильность и рациональность планирования аудиторской работы, поручение сложных заданий достаточно опытным и квалифицированным сотрудникам.

Одним из наиболее важных элементов внутреннего контроля качества является разработка внутрифирменной системы контроля качества, позволяющей обеспечить необходимое и достаточное качество проводимого аудита. Соблюдение требований федеральных стандартов аудиторской деятельности на практике является определенной гарантией качества проверки. Основным фактом, подтверждающим выполнение требований стандартов аудиторами, состоит в разработке и применении вну-



Рис. 2. Составляющие внутреннего контроля качества

тренних документов по аудиту [5, с. 143]. Разработка внутренних стандартов аудиторской деятельности во многом позволяет обеспечить соблюдение Федерального закона от 30.12.08 №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Применение внутрифирменных стандартов значительно повышает эффективность и качество аудиторской работы, что в свою очередь способствует повышению степени доверия внешних пользователей к отчетности.

Внутрифирменная система качества, кроме разработки стандартов, предполагает также проверку результатов работы каждого исполнителя, при этом для небольших аудиторских компаний существует возможность привлечения внешнего контролера качества.

Следующим уровнем контроля качества аудита является внешний контроль. Система внешнего контроля качества аудита представлена на рисунке 3.

Как видно из представленного рисунка, внешний контроль качества аудита проводится как со стороны саморегулируемых организаций аудиторов (СРО), так и со стороны уполномоченного на то федерального органа.

Внешний контроль за выполнением установленных правил (стандартов) профессиональной деятельности является одной из самых важных функций профессиональных объединений. После вступления в силу Федерального закона от 30.12.08 №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» проведение внешнего контроля качества аудита законодательно было возложено на саморегулируемые организации, а с 17 января 2011 г. в соответствии с постановлением Правительства РФ от 17.01.11 №5 данную функцию обязана исполнять и Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор). Ранее данная функция осуществлялась Министерством финансов РФ.

В законодательную базу в отношении внешнего контроля качества аудита были внесены изменения, которые коснулись перечня аудиторских организаций, под-

лежащих обязательному контролю со стороны государства, что представлено на рисунке 3. Контролю со стороны государства стали подлежать не только СРО аудиторов, но и сами участники рынка – аудиторы ряда общественно значимых компаний. В соответствии с Федеральным законом от 30.12.08 №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» плановые внешние проверки качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, перечень которых указан в ч. 3 ст. 5 Закона №307-ФЗ, саморегулируемые организации аудиторов осуществляют не реже одного раза в три года; уполномоченный федеральный орган по контролю и надзору – не чаще одного раза в два года.

Возложение сразу на две структуры проведение внешнего контроля качества аудита зачастую приводит к ряду проблем.

Во-первых, проблема заключается в том, что фактически и Росфиннадзор, и СРО аудиторов выполняют одинаковые функции. В сферу деятельности данных структур входит контроль за соблюдением аудиторскими организациями Закона №307-ФЗ, федеральных правил (стандартов), Кодекса профессиональной этики аудиторов. Кроме того, второй проблемой зачастую является несоответствие сроков проведения проверок со стороны данных структур. Несовпадение по срокам проведения внешнего контроля качества аудита уже приводит к тому, что у ряда аудиторских организаций внешний контроль качества аудита со стороны СРО аудиторов и со стороны Росфиннадзора проводится с разницей в несколько недель [3, с. 16].

Выявленные недостатки внешнего контроля качества обуславливают необходимость оптимизации сроков проводимых проверок как со стороны СРО аудиторов, так и со стороны Росфиннадзора. Например, проверка Росфиннадзора может быть засчитана СРО аудиторов как

бухгалтерской отчетности как внутри организации, так и за ее пределами, должен быть уверен в ее достоверности, что во многом подтверждается аудиторским заключением. Контроль качества аудита в свою очередь позволяет до-

стичь требований достоверности результатов проверки и соответствия выполненных процедур действующему законодательству, являющимися, по сути, главными критериями качества аудита.

Литература:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 №307-ФЗ (ред. от 21.11.2011) «Об аудиторской деятельности»
2. Азарская М.А. Анализ качества аудита и аудиторских услуг / М.А. Азарская // Аудитор. — 2012. — №7. — с. 24–31
3. Анохова Е.В. Перспективы развития системы внешнего контроля качества аудита / Е.В. Анохова // Аудитор. — 2013. — №1. — с. 15–22
4. Лащинуна Е.А. Контроль качества аудиторских услуг: российская версия / Е.А. Лащинуна // Аудиторские ведомости. — 2012. — №3. — с. 9–16
5. Сивцова Е.В. Методические аспекты осуществления внутреннего контроля качества аудита / Е.В. Сивцова // Аудиторские ведомости. — 2012. — №1/2. — с. 141–146

Аудит эффективности бизнес-процессов как одно из наиболее важных направлений современного аудита в рыночной экономике

Кучеров Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Спирина Наталья Николаевна, студент

Национальный исследовательский мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

В статье дается понятие аудита эффективности бизнес-процессов, выявляются основные отличия данного аудита от других, наиболее распространенных видов аудита, подчеркиваются основные этапы и новации, присущие данному направлению аудита.

Ключевые слова: бизнес-процесс, эффективность, аудит эффективности, управленческий аудит, традиционный аудит, этапы аудита эффективности бизнес-процессов.

В современных условиях все более широкое распространение получает одно из направлений в области аудита, а именно аудит эффективности бизнес-процессов. К бизнес-процессам, в частности, относятся: техническая подготовка производства, снабжение, производство, маркетинг, сбыт, расчеты экономического субъекта с поставщиками, покупателями, кредитными учреждениями, страховыми и другими организациями.

В условиях рыночной экономики бизнес-процессы играют весьма важную роль, охватывают все экономические субъекты, занимающиеся коммерческой деятельностью, независимо от их масштабов, будь то крупное или среднее предприятие, или предприятие малого бизнеса. Также бизнес-процессы присутствуют практически в любых отраслях экономики и формах собственности. Особенно их роль возрастает в условиях рыночной конкуренции, развития информационных технологий, когда экономические субъекты испытывают потребность в эффективном управлении, повышении прозрачности деятельности. Эта потребность связана, прежде всего, с необходимостью увеличения доходности деятельности активно развивающихся предприятий, с ростом их инвестиционной при-

влекательности, расширением имеющихся преимуществ и возможностей. Для этого необходимо проводить аудит эффективности бизнес-процессов, а аудиторы, в свою очередь, должны иметь высокую квалификацию, хорошо разбираться в широком спектре имеющихся на предприятии бизнес-процессов, быть способны легко найти выход из любых нестандартных ситуаций.

Далее нам стоит разобраться, что же понимается под понятием «эффективность». Этот термин часто понимают как продуктивность, результативность, экономичность. Все эти аспекты тесно связаны между собой. В российской экономической литературе под эффективностью понимают достижение поставленных целей и задач экономическим субъектом, причем с наименьшими затратами.

Понятие «аудит эффективности» было официально закреплено на международном уровне в «Лимской декларации руководящих принципов контроля», принятой IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ) в 1977 году. В указанном документе подчеркивается, что дополняя финансовый аудит, имеется также другой вид контроля, который на-

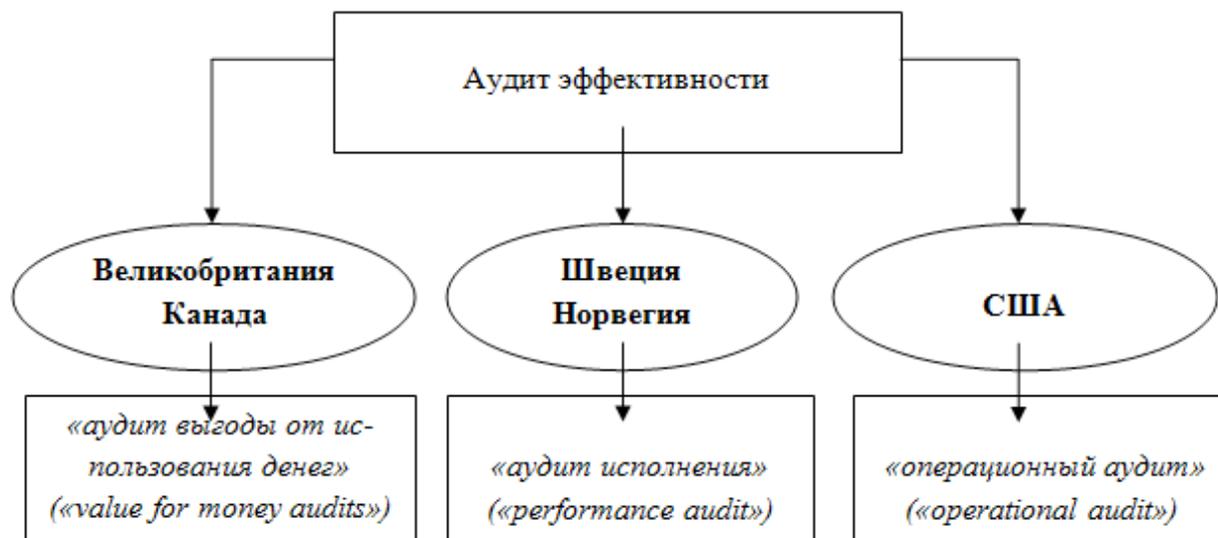


Рис. 1. Понятие аудита эффективности в некоторых развитых странах

правлен на проверку того, насколько эффективно расходуются государственные средства. [3, с. 29]

Смысл аудита эффективности в развитых странах понимают по-своему. Точки зрения на данное понятие, имеющие место в некоторых странах, наглядно представлены на рисунке 1.

Все эти термины практически не имеют различий и характеризуют аудит деятельности государственных органов. Действительно, данный вид аудита первоначально был внедрен контрольно-счетными органами для целей выяснения эффективности расходования бюджетных средств. Однако этот подход к пониманию аудита эффективности сужает его потенциальные возможности, это связано с тем, что развитие любого государства с рыночной экономикой не определяется возможностями функционирования только лишь государственного сектора экономики. Большую роль в этих условиях играет частный сектор экономики, который часто сталкивается с проблемами эффективности различных сторон деятельности экономических субъектов и разработкой связанных с ними управленческих решений. [2, с. 152]

Итак, с позиции частного сектора экономики, целью проведения аудита эффективности бизнес-процессов является выявление недостатков в сфере управления предприятием. Акцент делается не на правильности ведения учета и поиске отступлений от правил и законов, а на систематической оценке результативности использования ресурсов для достижения поставленных целей, поиске причин неэффективных процессов и возможностей оптимизации. [4]

Ввиду своей новизны в теории и практике аудиторской деятельности многие иностранные и отечественные экономисты отождествляют аудит эффективности бизнес-процессов с управленческим аудитом. Так, эти два понятия объединяют О.В. Ковалева и Ю.Л. Константинов, вводя дополнительный термин — «аудит результатов». [1, с. 17]

Кроме того, А.Д. Шерemet также считает, что аудит эффективности бизнес-процессов достаточно близок к управленческому аудиту и представляет собой «систематический анализ хозяйственной деятельности организации, проводимый для определенных целей: оценки эффективности управления, выявление возможностей улучшения хозяйственной деятельности, внесение рекомендаций относительно улучшения деятельности».

Однако проблема соотношения данных понятий может быть рассмотрена через понятие эффективности. Специалисты выделяют два похода к определению понятия «эффективность деятельности», которые представлены на рисунке 2.

Исходя из представленного рисунка, можно сделать вывод о том, что понятие аудита эффективности шире, чем управленческий аудит. Управленческий аудит, в свою очередь, представляет собой специализированную всеобщую проверку организационной структуры, приемов и методов управления. [1, с. 16]

Также многие зарубежные и российские экономисты связывают аудит эффективности с финансовым, производственным, операционным, стратегическим аудитом, аудитом хозяйственной деятельности, аудитом соотношения цены и качества. Различия между ними в наиболее общем виде представим в таблице 1.

Итак, исходя из представленной таблицы, можно очередной раз сделать вывод о том, что аудит эффективности бизнес-процессов гораздо сложнее и шире других направлений аудита. Поэтому к его проведению нужно подходить крайне ответственно и качественно.

Так, профессор Р.П. Булыга очень верно сформулировал понятие аудита эффективности бизнес-процессов. Под данным направлением аудита он понимает «системный процесс, посредством которого компетентное независимое лицо накапливает и оценивает информацию,



Рис. 2. Подходы к определению понятия «Эффективность деятельности»

характеризующую бизнес – операции хозяйствующего субъекта, с целью определить и выразить в своем заключении степень эффективности осуществления и координации бизнес-процессов с точки зрения их влияния на создание внутренней стоимости бизнеса». Данное определение указывает на объект аудита – бизнес-процессы, а также на цель аудита – оценку эффективности деятельности экономического субъекта.

Аудит эффективности бизнес-процессов широко распространен в зарубежных странах, однако и в России он с годами набирает обороты. Он не регламентируется федеральным законом в отличие от обязательного аудита, то

есть является инициативным. Решение о проведении данного аудита принимает руководство предприятия или его учредители. Важно отметить, что аудит эффективности бизнес-процессов целесообразно и желательно применять в совокупности с традиционным аудитом (аудитом финансовой отчетности).

Методология аудита эффективности бизнес-процессов кардинально отличается от методологии традиционного аудита финансовой отчетности. Целесообразно рассмотреть основные этапы и процедуры, присущие аудиту эффективности бизнес-процессов. Представим их на рисунке 3.

Таблица 1. Отличие аудита эффективности бизнес-процессов от других видов аудита

Виды аудита для сравнения	Аудит эффективности бизнес-процессов
Финансовый аудит (традиционный)	Охватывает не только финансовую отчетность, что характерно для финансового аудита, но и деятельность организации в целом
Производственный аудит	Не ограничивается только лишь определением и использованием резервов повышения эффективности производства (экономное использование ресурсов, внедрение новых технологий)
Операционный аудит	Охватывает более широкий диапазон задач, в том время как операционный сосредоточен лишь на снабжении, производстве и сбыте продукции, расчетах с контрагентами по отношению к данной продукции
Стратегический аудит	Стратегический аудит является составной частью аудита эффективности, т.к. он представляет собой степень согласованности политики со стратегическими ресурсами, стратегическим внешним климатом и позициями предприятия
Аудит хозяйственной деятельности	Спектр аудита эффективности бизнес-процессов не ограничен определенными видами деятельности, в отличие от аудита хозяйственной деятельности
Аудит соотношения цены и качества (VFM-аудит)	Аудит эффективности помимо финансовых проблем, охватывает и специфические финансовые проблемы (анализ качества образовательных или медицинских услуг, например).

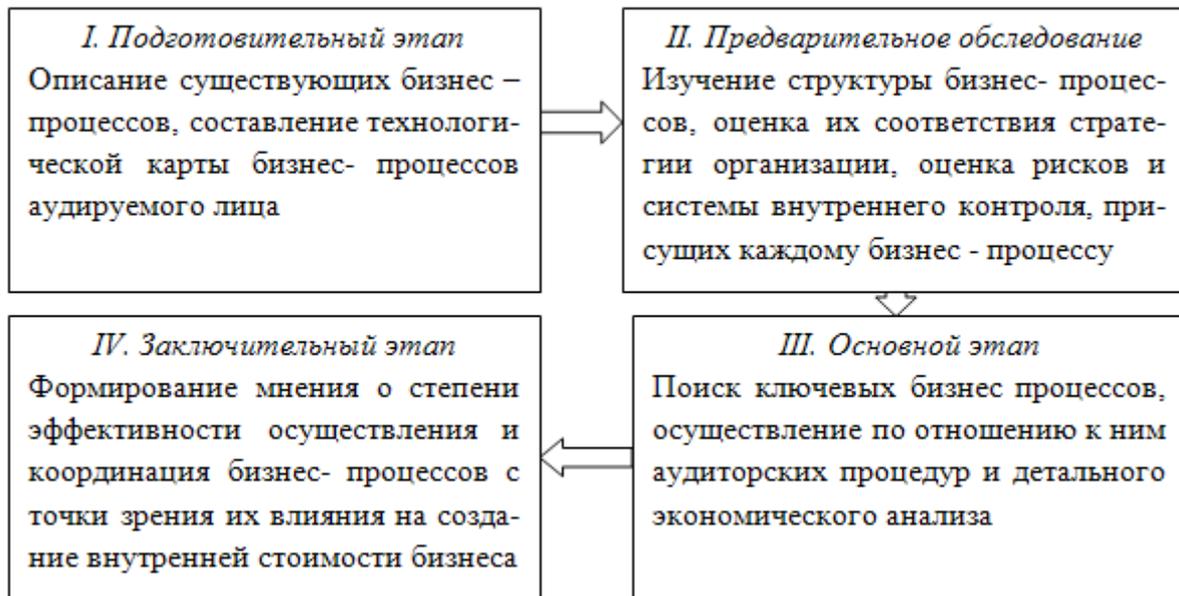


Рис. 3. Основные этапы аудита эффективности бизнес-процессов

Исходя из рисунка 3 видно, что конечным этапом аудита эффективности бизнес-процессов будет не только выражение мнения аудитора о соответствии процедур проведения бизнес-процессов целям деятельности организации, но делается еще и вывод о влиянии этих процедур на создание внутренней стоимости бизнеса в будущем развитии организации.

Итак, можно выделить основные новации, присущие новой форме аудита:

Если основным методом индустриального общества была последующая документальная проверка, то потребностью информационного общества является переход к оперативному мониторингу основных бизнес-процессов фирмы и достоверности их освещения в ходе информационного обмена с рынком. Поэтому возникает необходимость в независимом аудите на более низком уровне – уровне «элементов данных».

В последние годы в мировой практике в области аудита становится необратимой тенденция отхода от понимания

роли аудитора как фиксатора степени достоверности бухгалтерской отчетности и финансовых результатов в сторону представления его в качестве консультанта, аналитика. В настоящее время источники роста бизнеса у крупных фирм переместились в область многообразных консультационных услуг, помогающих менеджерам выявлять и оценивать показатели, важные для создания стоимости. [1, с. 18]

Следует отметить, что аудит эффективности бизнес-процессов является достаточно новой разновидностью аудита для России, успех его внедрения зависит от правильности поставленных перед аудитором задач и от правильного выбора критериев оценки эффективности. Он ставит перед собой решение более сложных задач в отличие от традиционного аудита, так как охватывает всю деятельность предприятия. Поэтому нужно внимательно относиться к выработке его методологической базы, так как именно от этого зависит эффективность и окупаемость средств, вложенных в проведение данного аудита.

Литература:

1. Булыга Р.П. Инновации современного аудита: аудит эффективности бизнес-процессов / Р.П. Булыга // Аудитор – 2012. – №3. – с. 16–22
2. Ситнов А.А. Операционный аудит и его предметная область / А.А. Ситнов // Аудит и финансовый анализ – 2007. – №2. – с. 146–153
3. Харисова, Ф.Т. Об определении аудита эффективности бизнес-процессов организации как самостоятельного вида аудита / Ф.Т. Харисова // Аудиторские ведомости. – 2012. – №10. – с. 28–36
4. Электронный ресурс: Инициативный аудит: аудит эффективности, Режим доступа: <http://www.oleg-off.ru/?p=343>

Ставка дисконтирования с учетом риска и методы ее определения

Лазарев Антон Владимирович, студент;

Пострелова Алена Владимировна, ассистент
Ульяновский государственный технический университет

Введение

Одной из самых сложных и, в то же время, крайне актуальных задач, которую необходимо решать в процессе выполнения работ по обоснованию и оценке инвестиционных проектов, является задача определения ставки дисконтирования для выполнения соответствующих финансово-экономических расчетов.

Пожалуй, каждый специалист по инвестиционному анализу вставал перед решением этой проблемы. Корректный выбор ставки дисконтирования позволяет повысить точность показателей экономической эффективности оцениваемого инвестиционного проекта (таких как NPV или чистой текущей стоимости, дисконтированного срока окупаемости инвестиций, рентабельности инвестиций и др.), и обеспечить адекватность выполняемых расчетов экономическим условиям той рыночной среды, в которой планируется реализация проекта.

К сожалению, в настоящее время в большинстве разрабатываемых российскими инициаторами или консультационными фирмами бизнес-планах очень редко уделяется серьезное внимание обоснованию выбранной ими ставки дисконтирования. Чаще всего этот коэффициент берется либо как данный «свыше» (то есть без всякого обоснования), как наиболее типичный или распространенный (в этом случае он скорее напоминает ставку дисконтирования, принятую в западных методиках инвестиционных расчетов) или определяется равным доходности одного из наиболее популярных рыночных инструментов (например, доходности по банковским депозитам или ставке по банковским кредитам). Естественно, что столь «приближенное» значение выбранного коэффициента приводит к финансово-экономическим показателям соответствующей точности. А, как правило, чувствительность расчетов к этой величине достаточно велика.

1. Ставка дисконтирования и учет факторов риска

С одной стороны, ставка дисконтирования — это та норма доходности (в %), которую необходимо получить инвестору на вложенный капитал. Т.е. проект является привлекательным для инвестора, если его норма доходности превышает ставку дисконтирования для любого другого способа вложения капитала с аналогичным риском.

С другой стороны, ставка дисконтирования отражает стоимость денег с учетом временного фактора и рисков, так как деньги, полученные в настоящий момент, более предпочтительны, чем деньги, которые будут получены в будущем.

Ставка дисконтирования включает в себя:

- минимальный гарантированный уровень доходности;
- темп инфляции;
- коэффициент, учитывающий степень риска конкретного инвестирования.

Основой для расчета ставки дисконтирования может служить кредитная ставка для конкретного заемщика или уровень доходности облигаций имеющихся на рынке. Эти показатели нуждаются в существенной корректировке на риски инвестиций в аналогичный бизнес.

На практике часто используют определение ставки дисконтирования экспертным путем с учетом требований инвестора и инвестиционного банка, который привлекает средства для реализации проекта. В соответствии с теорией оценочной деятельности ставка дисконта должна рассчитываться с учетом как минимум трех факторов. Первый фактор — наличие различных источников привлекаемого капитала, которые требуют разных уровней компенсации. Второй фактор — рост стоимости денег во времени. Третий фактор — риск, связанный с вложением денег в конкретный объект или проект.

Итак, ставка дисконтирования нужна:

- для более точного расчета доходности проекта;
- для сравнения полученных показателей проекта с минимальной нормой доходности при инвестициях в аналогичный бизнес.

2. Методы определения ставки дисконтирования

Расчет ставки дисконта зависит от того, какой тип денежного потока используется в качестве базы для оценки.

Для модели денежных потоков для собственного капитала используются метод кумулятивного построения, основанный на экспертной оценке премий за риск, связанный с инвестированием в конкретную компанию, и метод оценки ставки дисконта по модели оценки капитальных активов (САРМ), основанный на анализе массивов информации фондового рынка об изменении доходности свободно обращающихся акций.

Существуют следующие методы определения ставки дисконтирования.

1. Модель оценки капитальных активов (Capital Assets Pricing Model — САМР). Это теоретическая модель, разработанная для объяснения динамики курсов ценных бумаг и обеспечения механизма, посредством которого инвесторы могли бы оценивать влияние инвестиций в предполагаемые ценные бумаги на риск и доходность их портфеля. Эта модель может быть использована

для понимания альтернативы «риск-доходность» и применительно к бизнесу. Согласно модели требуемая норма доходности (ставка дисконтирования) для любого вида инвестиций зависит от риска, связанного с этими вложениями. Ставка дисконтирования (ставка доходности) собственного капитала (R_e) рассчитывается по формуле:

$$R_e = R_f + \beta (R_m - R_f),$$

где R_f – безрисковая ставка дохода;

β – коэффициент, определяющий изменение цены на акции компании по сравнению с изменением цен на акции по всем компаниям данного сегмента рынка;

$(R_m - R_f)$ – премия за рыночный риск;

R_m – среднерыночные ставки доходности на фондовом рынке.

2. Метод кумулятивного построения. По методу кумулятивного построения величина ставки дисконтирования определяется как сумма безрисковой ставки и надбавок на риск. В общем случае формулу для расчета будущей ставки дисконтирования можно записать следующим образом:

- базовая («безрисковая») ставка;
- премия за страновой риск;
- премия за отраслевой риск;
- премия за риск некачественного корпоративного управления;
- премия за неликвидность акций.

Безрисковая ставка была рассмотрена ранее при описании первого метода.

Страновой риск представляет собой риск неадекватного поведения официальных властей по отношению к бизнесу, работающему в рассматриваемой стране. Чем более предсказуемо отношение государства к бизнесу, чем больше проводимая государством политика способствует развитию предприятий, тем меньше риски ведения бизнеса в такой стране и, как следствие, меньше требуемая доходность. Страновой риск можно измерить и выразить в дополнительной доходности, которую будут требовать инвесторы при осуществлении инвестиций в акции или облигации предприятий, работающих в рассматриваемой стране. Для того, чтобы понять, какова та дополнительная доходность, которую сейчас требуют инвесторы, чтобы компенсировать страновой риск, достаточно сравнить доходности государственных и корпоративных облигаций. При этом для увеличения точности вычислений, сравниваемые облигации должны обладать примерно одинаковым уровнем ликвидности, кредитного качества и дюрацией. Таким образом, разница в доходности корзины корпоративных и государственных облигаций будет обусловлена только наличием странового риска для инвесторов, вкладывающих средства в корпоративные облигации (для государственных облигаций понятие странового риска не применимо).

Полученная разница в доходностях показывает величину странового риска для владельцев долговых инструментов. Для преобразования данного показателя при работе с акциями вычисленная величина странового риска

умножается на поправочный коэффициент, определяемый экспертным образом.

Премия за отраслевой риск. Эта составляющая ставки дисконтирования носит наднациональный характер (т.е. не зависит от страны, в которой ведется бизнес) и определяется исключительно внутренней особенностью отраслей – волатильностью их денежных потоков. Например, волатильность потоков в розничной торговле и добыче нефти будет совершенно неодинакова.

Наиболее полно отношение инвесторов к сравнительной мере риска отраслей выражено на развитых фондовых рынках. Именно они и являются источником вычисления отраслевых премий. По каждой интересующей отрасли определяется совокупность исследуемых компаний, по которым вычисляется среднеотраслевая ставка дисконтирования. В результате получается ранжирование отраслей по средней ставке дисконтирования.

Окончательно ставку дисконта, используемую в расчетах, можно определять как средневзвешенное значение результатов, полученных при ее расчете кумулятивным методом и по модели оценки капитальных активов. При присвоении результатам весовых коэффициентов учитывались индивидуальные особенности, качество используемой информации и уровень субъективности каждого из применяемых методов определения ставки дисконта.

3. Укрупненный метод расчета ставки дисконтирования. Наиболее часто при инвестиционных расчетах ставка дисконтирования определяется как средневзвешенная стоимость капитала (weighted average cost of capital – WACC), которая учитывает стоимость собственного (акционерного) капитала и стоимость заемных средств. Это наиболее объективный метод определения ставки дисконтирования. При этом для определения стоимости собственного капитала применяется модель оценки долгосрочных активов (capital assets pricing model – CAPM). Определение ставки дисконтирования для всего инвестированного связан с вычислением текущей стоимости так называемого «бездолгового» денежного потока, часто используемого инвесторами, анализирующими величину генерируемого компанией денежного потока. Для его вычисления применяют величину стоимости капитала, используемого компанией для финансирования своей деятельности. Поскольку в таком финансировании участвуют как собственные, так и заемные средства, то в качестве величины «общей» стоимости капитала выступает средневзвешенная стоимость капитала (Weighted Average Cost of Capital – WACC). Вычисляется средневзвешенная стоимость капитала по хорошо известной формуле: $WACC = R_e (E/V) + R_d (D/V) (1 - t_c)$,

где R_e – ставка доходности собственного (акционерного) капитала, рассчитанная, как правило, с использованием модели CAPM;

E – рыночная стоимость собственного капитала (акционерного капитала). Рассчитывается как произведение общего количества обыкновенных акций компании и цены одной акции;

D – рыночная стоимость заемного капитала. На практике часто определяется по бухгалтерской отчетности как сумма займов компании. Если эти данные получить невозможно, то используется доступная информация о соотношении собственного и заемного капиталов аналогичных компаний;

$V = E + D$ – суммарная рыночная стоимость займов компании и ее акционерного капитала;

R_d – ставка доходности заемного капитала компании (затраты на привлечение заемного капитала). В качестве таких затрат рассматриваются проценты по банковским кредитам и корпоративным облигациям компании. При этом стоимость заемного капитала корректируется с учетом ставки налога на прибыль. Смысл корректировки заключается в том, что проценты по обслуживанию кредитов и займов относятся на себестоимость продукции, уменьшая тем самым налоговую базу по налогу на прибыль;

t_c – ставка налога на прибыль.

Понятно, что доходность нового инвестиционного проекта должна быть выше, чем величина WACC, иначе его нет смысла реализовывать, поскольку он понизит общую стоимость компании. Поэтому логично выглядит использование WACC в качестве ставки дисконта. Две основные проблемы, возникающие при использовании WACC в качестве ставки дисконта, связаны с тем, что WACC отражает текущую стоимость совокупности источников, используемых для финансирования обычных для данной компании капиталовложений и при выходе за рамки обычной для организации деятельности инвестиции подвергаются совершенно иным рискам, чем «нормальные», в связи с чем WACC не может использоваться в качестве требуемой нормы доходности, так как не учитывает различие в рисках разных инвестиции.

4. Метод среднеотраслевой рентабельности активов и капитала. Модель Дюпона или метод среднеотраслевой рентабельности активов и капитала отражает среднюю доходность отрасли на активы или вложенный капитал. Для оценки этим методом используют показатели ROA (Return of Equity) и ROE (Return of Assets), которые содержат в себе все риски, присущие отрасли оцениваемой компании. Поэтому главным условием применения модели Дюпона является достаточная информация о состоянии отрасли. Модель Дюпона имеет следующий вид: Первая модель имеет следующий вид:

$ROE = \text{Чистая прибыль} / \text{акционерный капитал предприятия}$.

Вторая модель Дюпон имеет более информативный вид:

$ROE = ROA * \text{коэффициент финансового рычага}$.

Можно расширить данную модель, дополнив ее показателями реализации

$ROE = (\text{Чистая прибыль} / \text{реализация товаров}) * (\text{реализация товаров} / \text{суммарные активы}) * (\text{суммарные активы} / \text{Собственный капитал})$

Для расчета ставки дисконтирования метод среднеотраслевой рентабельности активов и капитала выгодно

применять, когда акции не котируются на бирже, т.е. являются наименее рыночными. Они не отражают настоящую, рыночную стоимость компании. При использовании модели Дюпона обычно компании в отрасли разбивают на определенные группы, например, на мелкие, средние и крупные по размеру собственного капитала компании. Рассчитанные для конкретной компании показатели сравнивают со среднеотраслевыми показателями. Информацию о показателях ROE и ROA по отрасли можно получить из среднеотраслевых обзоров аналитических агентств, из различных отраслевых рейтингов.

5. Метод рыночных мультипликаторов. Этот метод применяется, когда есть достаточная информация об аналогах. Он заключается в расчете различного уровня прибыли на 1 акцию. Например, выделяют:

EBITDA/P – Earnings before Interests Taxes, Depreciation and Amortization (Прибыль до вычета амортизации, процентов и налогов в расчете на 1 акцию);

EBIT/P – Earnings before Interests Taxes (Прибыль до вычета процентов и налогов в расчете на 1 акцию);

EBT/P – Earnings before Taxes (Прибыль до вычета налогов в расчете на 1 акцию);

E/P – Earnings (Чистая прибыль в расчете на 1 акцию).

Достоинством использования рыночных мультипликаторов в качестве ставки дисконтирования является то, что рыночные мультипликаторы отражают в полной мере отраслевые риски. Недостаток заключается в том, что мультипликаторы не отражают риски, присущие исключительно оцениваемой компании.

Заключение

Ставка дисконтирования имманентна (неотъемлемо присуща) лишь функция учета альтернативных издержек, и именно в силу реализации этой функции ставка дисконтирования отражает стоимость денег во времени. Существует несколько методик обоснования и расчета ставки дисконтирования, каждый из которых применим в каких-либо определенных условиях. Также на выбранную модель или метод расчета могут влиять различные факторы, такие как собственный капитал, открытость рынку, типичное поведение на рынке и другие.

Модель кумулятивного построения наиболее успешно можно применить в любом случае при оценке собственного капитала. Выбор расчета не зависит от рыночной активности компании.

Модель CAPM является самой ограниченной для расчета, т.к. на нее влияет максимальное количество факторов.

Модель WACC является универсальной моделью для оценки инвестированного капитала. На расчет ставки дисконтирования этим методом также влияет поведение компании на рынке.

Метод рыночных мультипликаторов наиболее успешно применим при высокой рыночной активности компании и при типичном поведении на рынке.

Метод среднеотраслевой рентабельности активов и капитала (ROA, ROE) не зависит от рыночной активности, но может применяться только для оценки собственного капитала и если показатели компании характерны для рынка в целом.

И так усвоив всю эту информацию мы понимаем, что

при определении ставки дисконтирования в финансово-экономических расчетах необходимо учитывать все факторы, так как при неверном расчете какого-либо из показателей, как показывает практика, существует возможность неполучения прибыли или прямой убыток при реализации инвестиционного проекта.

Литература:

1. Зайцев А.В. Оценка бизнеса [Электронный ресурс]: электронный учебный курс / А.В. Зайцев. — М.: ozenka-biznesa.narod.ru, 2005—2011. — Режим доступа: World Wide Web/ URL: <http://www.ozenka-biznesa.narod.ru>.
2. Вычисление ставок дисконтирования [Электронный ресурс] // Сайт управляющей компании «Арсатера». — М.: arsagera.ru, 2008—2011. — Режим доступа: World Wide Web/ URL: <http://www.arsagera.ru>.
3. Галасюк В. О ставке дисконтирования и природе экономических рисков [Текст] / В. Галасюк // Финансовый директор. — 2010. _ №2.
4. Михайлова Н., Кондрунина М. Обоснование ставки дисконтирования [Электронный ресурс] / Н. Михайлова, М. Кондрунина. — М.: www.cfn.ru, 2001—2011. — Режим доступа: World Wide Web/ URL: <http://www.cfn.ru>.
5. Есипов В.Е. Оценка бизнеса. — Спб.: Питер. — 2011
6. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: учеб.пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

Анализ методов и видов стимулирования труда на российских предприятиях

Макарова Алёна Олеговна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Одной из основных проблем современной кадровой работы любого предприятия является проблема эффективной мотивации трудовой деятельности.

Именно понимание основных принципов побуждения персонала к деятельности для достижения целей организации дает руководителю мощный инструмент управления предприятием.

Для создания такой эффективной системы стимулирования труда работников организации необходимо, прежде всего, определить ее главные цели — к каким именно результатам стремится организация и какие действия персонала она собирается стимулировать. [1]

Главная цель построения, формирования и функционирования системы мотивации и стимулирования труда работников — обеспечение достижения целей организации с помощью привлечения и сохранения высококвалифицированного персонала и посредством эффективной мотивации, которая формируется на основе системного стимулирования. Это означает, что вознаграждение людей должно соответствовать их ценности для предприятия, которая может быть измерена непосредственно личным трудовым вкладом в конечные финансовые результаты организации. Это также означает признание того, что работники имеют свои собственные потребности и цели, и что организация может развиваться только в том случае, если вознаграждение и заложенные в его основу стимулы будут соответствовать по социальным, психологическим и

профессиональным характеристикам персонала организации. [2, с. 43]

Сущность понятия стимулирования заключается в том, что любые действия работника должны иметь для него либо положительные, либо отрицательные либо нейтральные последствия, в зависимости от того, как он выполняет порученную ему работу. Эти последствия действуют через сознание человека. Но важным моментом является то, что на одинаковые стимулы разные люди реагируют неодинаково и с различной степенью интенсивности, а одни и те же результаты могут быть получены и за счет вознаграждения и за счет наказания.

Основными видами стимулирования труда являются:

- материальная денежная;
- материальная неденежная;
- нематериальная.

Под материальным денежным видом понимают собственно сам размер заработной платы, переменную ее часть — премии, доплаты, надбавки и прочие выплаты.

Материальный неденежный вид — вознаграждение за заслуги, имеющие денежное выражение, но выдаваемое работнику в неденежной форме (то есть различные путевки, подарочные сертификаты, продукция компании и т.д.).

Нематериальное же стимулирование труда — вознаграждения, не имеющие денежного выражения: признание статуса и заслуг (грамоты, дипломы), предоставление от-

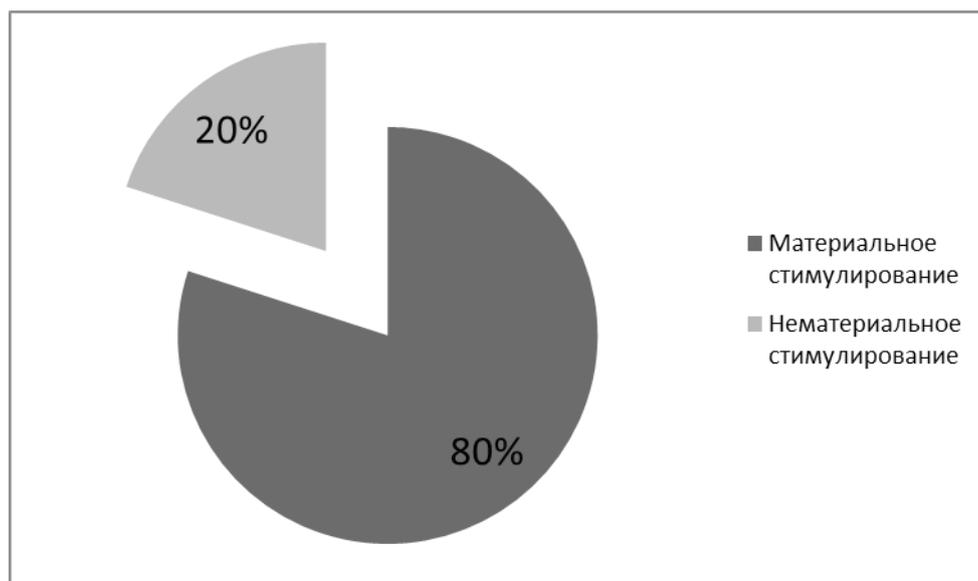


Рис. 1. Эффективные виды стимулирования труда в организациях

дельным сотрудникам особых условий работы (гибкий или свободный график).

В управленческом смысле такие моральные стимулы выполняют роль сигналов со стороны персонала о том, в какой степени их деятельность соответствует интересам деятельности предприятия. Применение данного вида стимулирования предусматривает создание благоприятной атмосферы и положительного морально-психологического климата.

Но тем не менее, большинство руководителей российских компаний считают, что материальное стимулирование является основным фактором развития коммерческих предприятий. Такие выводы были опубликованы в ходе исследования, проводимого в Украине в 2007 году консалтинговым центром (см. рис. 1).

Таким образом, важную роль для материального стимулирования играет правильно выбранная система оплаты труда в организации. Именно 80–90 % стимулов к высокопроизводительному труду в условиях развивающейся рыночной экономики составляет заработная плата.

В последние годы в крупных российских компаниях наблюдается тенденция перехода от повременной системы оплаты труда к гибкой бестарифной системе. При этом система материального стимулирования ориентируется на фактическую квалификацию работника (в зависимости от выполняемой им работы). На таких предприятиях работники получают фиксированное вознаграждение за квалификацию, а не за часы, проведенные на рабочем месте.

Таким образом, суть новых подходов к стимулированию состоит в отказе от традиционных систем оплаты труда, а также их замену на оплату труда, состоящую из двух элементов: базовой ставки и дополнительных стимулирующих выплат, которые зависят от индивидуальных

результатов и эффективности работы подразделения и компании.

Недовольство работников заключается не столько из-за размера заработной платы, сколько ее несправедливостью, отсутствием связи между результатом труда и его вознаграждением, «хаосом» в соотношении зарплат специалистов разных подразделений, резкой разницей в зарплате однородных специалистов на предприятиях одного региона. Следствием такой нерациональной мотивации и стимулирования труда персонала становится текучесть кадров, нестабильность трудовых коллективов, потери компаний на обучение постоянно обновляющихся кадров.

Исходя из вышеизложенного, выделим основные проблемы, касающиеся непосредственно материального стимулирования труда на российских предприятиях:

- повременная (тарифно-окладная) и сдельная системы оплаты не отвечают современным рыночным условиям;
- направленность системы стимулирования часто не соответствует тактике и стратегии управления предприятием, его подразделениями и персоналом;
- стимулирующие выплаты не соответствуют личным трудовым вкладам и не увязаны с индивидуальными и коллективными результатами;
- рост заработной платы относительно роста производительности труда должен быть регулируемым в соответствии с задачами планирования;
- система стимулирования должна признаваться работниками понятной и справедливой.

Решение таких проблем в последние годы на Западе и во многих предприятиях СНГ осуществляется с переходом на новую систему оплаты труда – гибкие бестарифные системы оплаты труда.

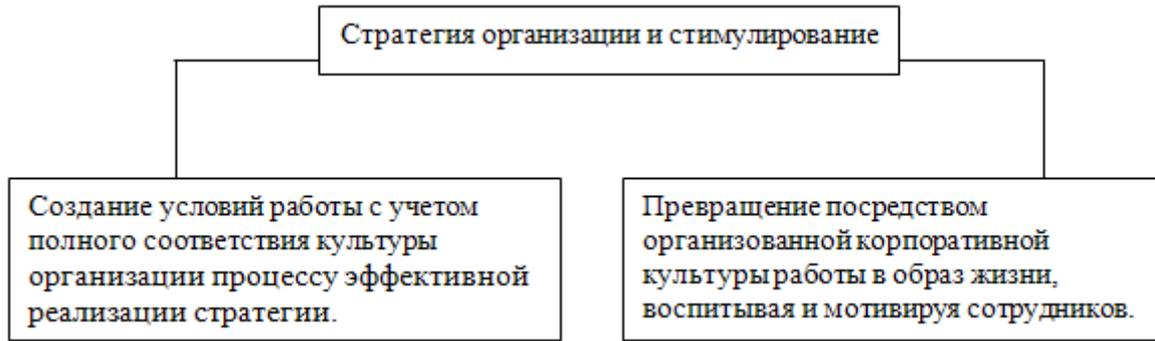


Рис. 2. Пути повышения посредством корпоративной культуры эффективности работы персонала

По данным Американской ассоциации менеджмента, в США гибкие системы используют 72% компаний. Производительность повышается на 45%, число жалоб работников снижается на 83%, количество прогулов — на 84%, случаев, приводящих к потерям рабочего времени, — на 69%, текучесть кадров сокращается на 70–75%. Российские аналитики считают, что при внедрении гибких систем прибыльность повышается от 5% до 50%, доходы сотрудников возрастают от 3% до 30%. [3]

Анализируя текущее состояние российской экономики, делаем вывод, что крупным отечественным предприятиям свойственна сложная организационная структура, которая в силу своей «многоуровневости» вертикальных связей и наличия каких-либо специальных отделов, подразделений, занимающиеся вознаграждениями. Вследствие этого происходит «отчуждение» персонала от тех структур, которые осуществляют анализ и оценку и определяют вид и размер стимулирующих выплат. Таким образом, на больших и средних предприятиях эта концепция стимулирования труда может успешно применяться при условии делегирования полномочий «нижнему» звену управления. [4, с. 33]

Материальные виды стимулирования труда работников отличаются одной ярко выраженной особенностью: они ориентированы на эффективное использование уже сформировавшегося трудового и творческого потенциала человека без обращения внимания на его саморазвитие или создание таких условий, которые обеспечивали бы возрастание производительной силы.

Используя и применяя на практике только лишь материальные виды мотивации и стимулирования, цель российских предприятий сводится к следующему:

- отобрать необходимых для эффективного использования в производстве людей;
- добиться от людей дисциплинированности и четкости выполнения основных норм организационного поведения;
- уволить часть персонала или с минимальными затратами переподготовить в случае экономических неурядиц или технико-технологической модернизации. [5]

Противоположной вышесказанной концепции является корпоративная концепция стимулирования, ко-

торая позволяет преодолеть упомянутые недостатки и в наибольшей степени отвечает современным требованиям экономики, что является актуальным для российских предприятий.

Основные принципы корпоративной культуры и чувство духовной общности, оказывают большое влияние на результаты работы персонала организации. В связи с этим одним из основных факторов успешной деятельности организации является приверженность ее персонала основным принципам корпоративной культуры. На рис. 2 представлены направления повышения эффективности работы персонала с помощью применения нематериального вида стимулирования.

Таким образом, развитая корпоративная культура организации должна иметь свою структуру, свои нормы и свою систему ценностей, а также обеспечивать приверженность персонала идеалам организации.

Мотивирующие факторы специфичны для каждой организации. Успех кадровой политики заключается в индивидуальном подходе к коллективу в целом и каждому его члену в отдельности. К сильным стимулирующим действиям, которыми обладают нематериальные виды мотивации, являются:

- привлечение предприятием денежных средств работников под высокий процент;
- поощрения в виде грамот, писем, наград и благодарностей;
- обеспечение досуга — награждение туристическими поездками, путевками в дома отдыха и т.д.;
- оплачиваемые отгулы, дополнительные дни к отпуску, ценные подарки.

Для разумного и эффективного стимулирования необходимо постоянно думать, ведь в каждой организации свои особенности и психологический климат, своя организационная структура, которая оказывает значительное влияние на формирование мотивирующего механизма.

Таким образом, проанализировав основные виды стимулирования, приходим к выводу, что наблюдательность и знание потребностей и личностных характеристик сотрудников является одним из важных предпосылок для эффективной работы крупных компаний.

Литература:

1. Чернов А. Об основных принципах мотивации персонала. // www.hr-portal.ru.
2. Митрофанова Е. Как, отвечая требованиям рынка, сохранить корпоративные ценности. // *Кадровик. Кадровый менеджмент.* — 2009. — № 1. — С. 43–48.
3. Ратнер Г. Современные системы оплаты труда. // www.cfnp.ru.
4. Кибанов А. Концепции мотивации и стимулирования трудовой деятельности. // *Кадровик. Кадровый менеджмент.* — 2008. — № 5. — С. 31–36.
5. Павлов Д. Зарубежный и отечественный опыт оплаты труда. // www.pragmatist.ru.

Ипотечное кредитование

Мукабенова Айса Владимировна, студент
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

Ипотека — один из подвидов залога без передачи заложенного имущества залогодержателю. Ипотека (от греч. *hypotheka* — залог, заклад) представляет собой залог недвижимости для обеспечения денежного требования кредитора-залогодержателя к должнику (залогодателю).

В настоящее время к залому квартир и других помещений, расположенных в многоквартирных домах, применяются правила главы XIII Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)», и такой залог осуществляется без залога земельного участка, на котором расположены дом или другое строение. Однако прямых указаний на такую возможность закон не содержит, что является существенной недоработкой закона и может впоследствии затруднить его применение. Статья 75 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» только предусматривает, что при ипотеке квартиры в многоквартирном жилом доме заложенной считается наряду с жилым помещением соответствующая доля в праве общей собственности на жилой дом.

В настоящее время система выдачи ипотечного кредитования строится на том, что обеспечение кредита может быть оформлено тремя способами:

1) договором об ипотеке приобретенного жилого помещения с нотариальным удостоверением сделки и государственной регистрацией возникающей ипотеки;

2) трехсторонним (смешанным) договором купли-продажи и ипотеки жилого помещения, при котором все три заинтересованные стороны (кредитор, заемщик, продавец) последовательно и почти одновременно фиксируют, нотариально заверяют и регистрируют переход прав собственности от продавца квартиры к покупателю (заемщику), а также ипотеку данной квартиры в пользу кредитора;

3) договором приобретения жилого помещения за счет кредитных средств, когда ипотека приобретаемого жилого помещения возникает в силу закона в момент регистрации договора купли-продажи.

Современная ипотека представляет собой уникальный процесс, сочетающий одновременно несколько факторов:

- социальную стабильность;
- долгосрочное и малорисковое размещение средств;
- перспективность рынка (пока меньше 10% жилья приобретается с помощью ипотечных кредитов);
- возможность выстраивать долгосрочные отношения банка с клиентом (по сути, именно данный вид кредитования дает банку возможность «получить клиента на всю жизнь»).

Виды ипотечного кредита:

1. Наиболее распространенная — стандартная, или типовая, форма ипотечного кредита. Например, покупатель для приобретения некоторого имущества за назначенную цену в 120 тыс. руб. получает ссуду под залог этого имущества в сумме 100 тыс. руб. и добавляет 20 тыс. руб. из собственных средств. Погашение клиент производит ежемесячно. Кроме того, он выплачивает проценты по ссуде исходя из 12% годовых, начисляемых ежемесячно.

Заемщик получает от залогодержателя (кредитора) некоторую сумму, задолженность по которой он погашает равными, обычно ежемесячными взносами. Поэтому такие кредиты относят к разряду само-амортизирующихся. Амортизация в данном случае означает процесс погашения основного долга и процентов за пользование кредитом. К концу срока долг должен быть полностью оплачен. Срок ипотеки как правило достаточно большой — в США до 30, в России до 10 лет. Платежи по обслуживанию долга можно вносить в конце каждого периода или в его начале.

2. В современной практике применяют кредиты с переменными выплатами, которые не относятся к числу самоамортизирующихся и предусматривают разную периодичность погашения основного долга и процентов, а также другие дополнительные условия. В число таких кредитов входят кредиты с так называемым шаровым платежом, предлагающие единовременный итоговый (шаровый) платеж. Последние подразделяют на:

— кредиты с замораживанием процентных выплат до истечения срока кредита — погашение кредита и капитализированных процентов по нему производят в конце срока. Использование подобных кредитов достаточно ограничено. К ним прибегают в основном земельные спекулянты, рассчитывающие на продажу участка земли в конце срока за сумму, позволяющую выплатить кредит, проценты и получить прибыль от продажи;

— кредиты с выплатой только процентов — предусматривают единовременную выплату итогового платежа основной суммы в конце срока, а проценты выплачиваются регулярно в течение срока кредита;

— кредиты с частичной амортизацией и итоговым шаровым платежом — допускают частичную амортизацию до конца срока кредита.

3. Пружинные кредиты предполагают регулярные равные выплаты в счет погашения основного долга. Например, в течение первых четырех лет погашают только проценты, а в последующие три года — проценты и основной долг.

4. Кредиты с участием применяют при финансировании доходной недвижимости. Данный кредит близок самоамортизирующемуся, но предполагает, что кредитор, регулярно получая основной долг и проценты по нему, претендует и на доходы от объекта. Участие кредитора может быть различным.

Стоимость кредитов на приобретение жилья на вторичном рынке при первоначальном взносе в 20–30% не менее чем на 10 лет, у ведущих банков составляет примерно 12,5–14% годовых. Переменные ставки ниже, чем до кризиса, поскольку значения LIBOR, EURIBOR, MosPrime и ставки рефинансирования Центрального банка РФ, к которым они привязаны, держатся на очень низких значениях. На историческом минимуме держится ставка рефинансирования АИЖК, которая служит точкой отсчета для его партнеров, устанавливающих процентные ставки по кредитным продуктам Агентства

Что касается снижения первоначального взноса, можно видеть, что пример двух лидирующих игроков в лице двух госбанков оказался не столь заразительным, как могло показаться вначале. В конечном итоге очень немногие банки решились опустить первоначальный взнос меньше знаковой планки в 30% от стоимости приобретаемого жилья. На это пошли банки, которые стремятся увеличить свою долю рынка любым способом.

Но и те, кто все же рискнул отойти от стандартов, в большинстве своем снизили минимальную величину пер-

воначального взноса только до 20%. Это Абсолют Банк, АМТ Банк, Банк Сосьете Женераль Восток (БСЖВ), ВТБ 24, банки «ДельтаКредит», «Еврофинанс», «Жил-Финанс» и «МИА», Нордеа Банк, банк «Открытие», Росбанк, Сбербанк, Связь-Банк, СМП Банк, Юни-Кредит Банк. Ипотечные кредиты при первоначальном взносе от 15% предоставляют Газпромбанк и Райффайзенбанк.

Устойчивое восстановление экономики и доходов населения делает банки менее требовательными по отношению к форме подтверждения доходов ипотечных заемщиков. Уже большинство банков соглашается принимать справку в свободной форме, в частности, АМТ-Банк, Банк Москвы, банк «Возрождение», Газпромбанк, Райффайзенбанк, Собинбанк. Этому веянию поддались даже такие известные консерваторы, как Сбербанк и банк «Дельта-Кредит».

Таким образом, для становления и развития системы ипотечного кредитования необходимо предусмотреть решение следующих задач:

1) совершенствование законодательной и нормативной базы, обеспечивающей исполнение обязательств при ипотечном кредитовании;

2) разработка и внедрение универсального механизма обеспечения притока долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов в бюджетную сферу;

3) создание инфраструктуры, обеспечивающей наличие надежного механизма регистрации сделок с недвижимостью и прав на нее, а также процедуры доступа к этой информации участников рынка ипотечного кредитования;

4) налоговое стимулирование граждан — получателей ипотечных кредитов, с одной стороны, и коммерческих банков — ипотечных кредиторов и инвесторов, обеспечивающих рефинансирование коммерческих банков-кредиторов, — с другой;

5) обеспечение равных условий для свободной конкуренции субъектов рынка ипотечных кредитов;

6) формирование механизмов социальной защиты заемщиков от неправомерных действий банков-кредиторов и для их социальной адаптации при процедуре выселения в случае невозможности погашения взятого ранее ипотечного кредита;

7) доработка нормативной базы, регулирующей деятельность кредитных организаций по предоставлению и обслуживанию ипотечных кредитов и их рефинансированию;

8) формирование нормативно-законодательных основ использования новых финансовых инструментов (ценных бумаг) для привлечения долгосрочных ресурсов в эту сферу;

9) разработка комплексной схемы реализации ипотеки, которая будет основана не только на интересах чиновников.

Литература:

1. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»//СЗ РФ. 1998. №29. Ст. 3400
2. «Ипотечное кредитование — наш «локомотив» (интервью с М. Малайчик, заместителем начальника управления розничных операций банка «Возрождение») (П. Локоткова, «Банковское кредитование», №3, май-июнь 2007 г.)
3. Анализ факторов риска ипотечного кредитования (Ю.Г. Трифонова, «Банковский ритейл», №3, III квартал 2010 г.)
4. Афонина А.В. Все об ипотеке. — Система ГАРАНТ, 2009 г.
5. Базанов И.А. Происхождение современной ипотеки. Новейшие течения в вотчинном праве в связи с современным строем народного хозяйства. М.: Статут, 2007.
6. Батяев А.А. Жилищные вопросы. Большой справочник. — Система ГАРАНТ, 2009 г.

Управление государственным долгом: проблемы и возможности

Мукабенова АЙСА Владимировна, студент
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

Государственный долг — совокупность дефицита государственного бюджета за определенный период.

Основными причинами образования государственного долга являются дефицит бюджета и наличие свободных денежных средств у физических и юридических лиц. Долговые обязательства Российской Федерации могут существовать в виде обязательств по:

- кредитам, привлеченным от имени Российской Федерации как заемщика от кредитных организаций, иностранных государств, в том числе по целевым иностранным кредитам (заимствованиям) международных финансовых организаций, иных субъектов международного права, иностранных юридических лиц;
- государственным ценным бумагам, выпущенным от имени Российской Федерации;
- бюджетным кредитам, привлеченным в федеральный бюджет из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- государственным гарантиям Российской Федерации;
- иным обязательствам, ранее отнесенным в соответствии с законодательством Российской Федерации на государственный долг Российской Федерации.

Вплоть до осени 2008 г. проблема дефицитного финансирования государственных расходов и эффективного управления государственным долгом оставалась в тени. Однако, масштабное падение внутреннего и внешнего спроса на российскую продукцию, слабая конкурентоспособность, отсутствие диверсификации и низкая эффективность российской экономики сделали в текущем

году проблему дефицитного финансирования в качестве инструмента стимулирования экономического развития одной из наиболее актуальных, призванной обеспечить национальной экономике не только прохождение острой фазы кризиса, но и реализацию ее структурного реформирования.

Как следствие, претерпела корректировку и позиция государства в отношении предельного объема внутреннего и внешнего государственного долга. Так, верхний предел государственного внутреннего долга РФ на 1 января 2010 г. был увеличен до 2094,73 млрд. руб. Верхний предел государственного внешнего долга Российской Федерации на 1 января 2010 г. был определен в размере 37,6 млрд. долл.

Проблема обслуживания государственного долга — ключ к макроэкономической стабилизации в стране. От ее решения зависят состояние федерального бюджета, золотовалютных резервов, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инфляции, инвестиционный климат. Кроме того, принимая во внимание попытки наших международных кредиторов использовать долговую проблему для политического давления на Россию, грамотное урегулирование госдолга становится фактором национальной безопасности и условием проведения самостоятельной внешней, да и внутренней политики.

1. Дефицитный бюджет приводит к ускоренному росту государственного внутреннего долга.

2. На государственный долг списывается все текущее бюджетное недофинансирование за последние шесть лет, приобретающее суррогатные формы. Это задолженность

предприятиям АПК, организациям, осуществляющим северо-восточный завоз, переоформленная в казначейские векселя, облигационный заем для погашения товарных обязательств и задолженности перед Центральным банком РФ, Пенсионным фондом и пр.

3. Центральный банк и Минфин РФ сконцентрировали свои усилия на узком «облигационном» сегменте финансового рынка. Управление долгом свелось к планированию объемов и периода обращения очередного выпуска ГКО-ОФЗ.

4. Отсутствует средне- и долгосрочное планирование, в том числе при подготовке проекта федерального бюджета, состава и объема государственного долга, а также графиков его погашения. Без подобного прогноза, хотя бы на двух — трехгодичный период, невозможно проводить перспективный анализ ситуации.

5. Рынок российских государственных ценных бумаг станет цивилизованным только при увеличении числа инструментов и доли долгосрочных бумаг (со сроками обращения 5—30 лет), что произойдет не ранее, чем через два-три года. Управление государственными пассивами на первом этапе требует обеспечения единообразного подхода к отражению в бюджете операций с долговыми обязательствами государства.

Пути решения проблем обслуживания государственного долга РФ

Характерная деталь — огромная часть нелегально вывезенных денег продолжает фактически участвовать в обслуживании оборота товаров и услуг на территории России. Более того, в последнее время наметилась тенденция к возврату капиталов. Поскольку в России можно получить прибыль значительно большую, чем на Западе, многие из тех, кто в свое время нелегально вывез капиталы, хотели бы их вернуть и вложить в российскую эко-

номику. Но им нужны гарантии, и прежде всего гарантии беспрепятственной репатриации в случае возникновения неблагоприятной политической ситуации. Проблема заключается в том, что сейчас не очень трудно легализовать эти деньги в России, нет финансовых структур, законодательных и организационных механизмов, облегчающих ввоз капиталов обратно. Задача ставится двоякая — во-первых, перекрыть отток капитала, а во-вторых, перенаправить уже вывезенные средства обратно в Россию. Это не только восстановит доверие инвесторов и кредиторов, но и увеличит внутренние накопления, остро необходимые российской экономике. Теоретически есть два основных пути решения этой задачи. Первый путь — усиление административного контроля за финансовыми потоками, дополненное ужесточением законодательства. Второй путь — осуществление системных институциональных изменений, создающих благоприятный инвестиционный климат. Первый путь — это осуществление административных мер против стандартных схем нелегального вывоза капитала — занижения экспортных цен, невозврата валютной выручки, фиктивных импортных контрактов с авансовой оплатой и завышенными ценами, коррупции на таможне, расчетов через оффшоры.

Второй путь для России предпочтительнее. Меры по укреплению доверия к российской экономике должны включать в себя: сбалансированность бюджета; улучшение налоговой системы и налогового администрирования; обеспечение надежной работы банковской системы; защиту прав кредиторов и инвесторов; прозрачность финансовой отчетности всех предприятий и организаций; заметные сдвиги в борьбе с преступностью и коррупцией, резкое улучшение работы прокуратуры и судебной системы; строгое соблюдение федеральных законов на всей территории РФ, прекращение произвола и избирательных привилегий со стороны региональных и местных властей.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (в 2-х частях). М.: Приор, 2012.
2. Финансы, денежное обращение и кредит. // Учебник под ред. Поляка Г.Б. — М.: ЮНИТИ, 2011.
3. Финансы, денежное обращение и кредит // Учебник под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской;. — М.: Юрайт, 2011.
4. Финансы // Под ред. Грязновой А.Г. — М.: Юрайт, 2011.
5. Центральный Банк Российской Федерации. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год.

Сущность маркетинговой деятельности на предприятиях

Мусяенко Данил Олегович, студент

Николаевский межрегиональный институт развития человека высшего учебного заведения
«Открытый международный университет развития человека «Украина»

Целью работы является раскрытие сущности и роли маркетинговой деятельности на предприятиях.

Постановка проблем. Актуальным вопросом для личной деятельности предприятий разных стран является планирование и организация маркетинговой исследований. Одна из причин убыточной деятельности предприятий является не должное внимание к маркетинговым исследованиям. Как следствие этого, предприятия действуют в условиях ограниченной информации о рынке и его отдельных сегментах.

Изложение основного материала. Маркетинг это комплексная система организации производства и сбыта продукции, ориентированная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли на основе исследований и прогнозирования рынка, разработки стратегии и тактики поведения на рынке с помощью маркетинговых программ. В этих программах заложены мероприятия по улучшению товара и его ассортимента, изучению покупателей, конкурентов и конкуренции, по обеспечению ценовой политики, формированию спроса, стимулированию сбыта и рекламы, оптимизации каналов товародвижения и организации сбыта, организации технического сервиса и расширения ассортимента сервисных услуг, представляющих.

В основе термина «маркетинг» лежит слово «market», что означает «рынок». Поэтому часто под маркетингом понимают философию управления, хозяйствования в условиях рынка, провозглашающая ориентацию производства на удовлетворение потребностей конкретных потребителей.

Маркетинговая деятельность должна обеспечить:

- надежную, достоверную и своевременную информацию о рынке, структуре и динамике конкретного спроса, вкусах и предпочтениях покупателей, то есть информацию о внешних условиях функционирования фирмы;
- создание такого товара, набора товаров (ассортимента), который более полно удовлетворяет требованиям рынка, чем товары конкурентов;
- необходимое воздействие на потребителя, на спрос, на рынок, обеспечивающее максимально возможный контроль сферы реализации.

Маркетинг — это социально-управленческий процесс, посредством которого индивидуумы и группы людей путем создания продуктов и их обмена получают то, в чем они нуждаются. В основе этого процесса лежат следующие ключевые понятия: потребность, желание, спрос, продукт, обмен, сделка,

Потребность (нужда, нужда в чем-либо, что требует удовлетворения). Когда человек не в состоянии удовлет-

ворить какую-то потребность, она или ее заменяет или снижает уровень своих запросов. Понятие потребностей лежит в основе теорий мотиваций (Фрейд, Маслоу и др.), В том числе определяющих поведение потребителей на рынке. Главная задача маркетинга — найти потребность и удовлетворить ее.

Желание (потребность, принявшая конкретную форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида). Иногда называется конкретизированной потребностью. Например, общая потребность в еде, трансформируется в более частную потребность во фруктах, что, в свою очередь, вылилось в конкретизированную потребность, желание, купить яблоки. Причем в разных регионах и странах общие потребности трансформируются в самые разнообразные желания, обусловленные культурными, историческими, географическими и др.. факторами.

Спрос (желание, конкретная потребность, подкрепленная покупательной способностью). При заданных ресурсных возможностях люди удовлетворяют свои потребности и желания путем приобретения продуктов, которые приносят им наибольшую пользу и удовольствие.

Продукт (все, что можно предложить на рынке для приобретения, использования или потребления, с целью удовлетворения определенных потребностей). Продукт — это все, что может удовлетворять какие-нибудь потребности (физические предметы, услуги, люди, организации, виды деятельности, идеи). В литературе по маркетингу, английский термин «product» зачастую переводится как товар. Однако надо помнить, что товар (goods) — это физически осязаемый продукт, к категории которого относятся, например, услуги, идеи, организации. Учитывая, что в отечественной литературе широко используется термин «товар» в данных публикациях там, где не искажается смысл, термины «продукт» и «товар» используются как синонимы.

Обмен (акт получения от кого-либо желаемого продукта путем предложения ему чего-то в замен). Для осуществления обмена необходимо, чтобы выполнялись следующие условия:

- сторон должно быть как минимум две;
- каждая сторона должна иметь что-то, что могло бы представлять ценность для другой стороны;
- каждая сторона должна хотеть совершить обмен с другой стороной;
- каждая сторона должна быть свободной в выборе — вступать в обмен или нет;
- каждая сторона должна быть в состоянии осуществлять коммуникации и доставку своего продукта.

Соблюдение этих условий делает обмен возможным, а состоится он или нет зависит от того, пришли ли стороны к соглашению и готовы ли они заключить сделку.

Соглашение (торговая сделка между двумя сторонами, включающая, по крайней мере два субъекта интереса и соглашение об условиях, сроках и месте ее реализации). Существуют два вида сделок: денежная сделка, когда продукты обмениваются за деньги и бартерная сделка. Соглашение предполагает выполнение следующих условий: наличие, по крайней мере двух продуктов, представляющих интерес для взаимного обмена; согласованных условий, времени и места ее осуществления.

Рынок в маркетинговом понимании — это совокупность существующих или потенциальных продавцов и покупателей продуктов, а также место, где совершаются сделки. Именно на рынке произведенный продукт и затраченный на него труд доказывают свою социальную значимость, приобретают признание у потребителей. В современном обществе рынок не обязательно имеет физическое местоположение. Для демонстрации товара, его рекламы, получения заказов широко используются современные средства коммуникаций, без физических контактов с покупателями.

(В маркетинге, под рынком также понимается совокупность потребителей определенного продукта; говорят — рынок металла, зерна и т.п.).

Таким образом, потребности, выливаются в конкретные желания, которые с учетом денежных возможностей трансформируются в спрос на рынке на конкретные продукты, осуществляется обмен между производителем и потребителем, оформляемый в виде определенной сделки. Отсюда следует, что маркетинг направляет экономикку на удовлетворение множества постоянно меняющихся потребностей миллионов потребителей.

На уровне отдельных субъектов хозяйствования маркетинг определяется как цельная система, предназначенная для планирования ассортимента и объема продуктов, определения цен, распределения продуктов между выбранными рынками и стимулирования их сбыта, чтобы достигнутое при этом разнообразие благ приводило к удовлетворению интересов как производителей, так и потребителей. Данное определение имеет достаточно широкий смысл, так как охватывает деятельность также и некоммерческих организаций. Таким образом, маркетинг — это деятельность организации в интересах ее клиентов.

В более узком, предпринимательском смысле, для коммерческих организаций, руководство которых в качестве главной цели их деятельности определило получения прибыли, а это далеко не всегда так, под маркетингом может пониматься система управления производственно-сбытовой деятельностью организации, направленная на получение приемлемой величины прибыли посредством исследования и активного влияния на рыночные условия.

Таким образом, маркетинг одновременно является системой мышления и системой действий.

Можно выделить следующие основные принципы маркетинга:

1. Тщательный учет при принятии решений потребностей, динамики спроса и рыночной конъюнктуры.

Данный принцип определяет хорошее знание рыночной ситуации относительно существующей и прогнозной величины спроса, деятельности на рынке конкурентов, поведения на рынке потребителей и их отношения к продуктам данной организации и ее конкурентов. При этом потребители часто недостаточно хорошо знают, что именно они хотят. Они хотят только лучше решить свои проблемы. Поэтому одна из главных задач маркетинга — это понять, что желают потребители.

2. Создание условий для максимального приспособления производства к требованиям рынка, к структуре спроса исходя не из сиюминутной выгоды, а из долгосрочной перспективы.

Современная концепция маркетинга состоит в том, чтобы вся деятельность предприятия (научно-техническая, производственная, сбытовая и т.д.) основывалась на знании потребительского спроса и его изменений в перспективе. Более того, одна из задач маркетинга заключается в выявлении неудовлетворенных запросов покупателей, чтобы ориентировать производство на удовлетворение этих запросов. Маркетинг означает разработку, производство и сбыт того, на что действительно потребительский спрос. Система маркетинга ставит производство товаров в функциональную зависимость от спроса и требует производить товары в ассортименте и объеме, нужных потребителю. При реализации концепции маркетинга акцент принятия хозяйственных решений смещен от производственных звеньев предприятия к звеньям, чувствующим пульс рынка. Служба маркетинга является мозговым центром, источником информации и рекомендаций не только рыночной, но и производственной, научно-технической и финансовой политики предприятия. Здесь на основе тщательного анализа состояния и динамики спроса и деловой конъюнктуры решается вопрос о необходимости, перспективности, прибыльности производства того или иного продукта.

3. Информирование потенциальных потребителей о продуктах организации и воздействие на потребителей с помощью всех доступных средств и методов продвижения с целью склонить их приобрести именно данный товар.

Самой большой ошибкой руководителей, ориентированных только на разработку и производство новых продуктов, является утверждение, что если в лаборатории изобрели оригинальную, очень эффективную мышеловку, то рынок сам проложит дорогу к данной лаборатории. Разработка производство эффективных новых продуктов, безусловно, является одной из главных задач большинства организаций. Однако не менее важной задачей является их успешное продвижение на рынок.

Основные цели маркетинговой деятельности на предприятии: достижение максимально возможного высокого

потребления; достижение максимальной потребительской удовлетворенности; представление максимально широкого выбора; максимальное повышение качества жизни.

1. Достижение максимально возможного высокого потребления;

Многие ученые считают, что цель маркетинга — облегчать и стимулировать максимально высокое потребление, которое в свою очередь создает условия для максимального роста производства, занятости и богатства. За всем этим кроется утверждение, что, чем больше люди покупают и потребляют, тем счастливые они становятся.

2. Достижение максимальной потребительской удовлетворенности;

Согласно этой точке зрения, цель системы маркетинга — достижение максимальной потребительской удовлетворенности, а не максимально возможного уровня потребления. К сожалению, степень потребительской удовлетворенности трудно измерить. Следовательно, дать оценку системе маркетинга на основе показателей удовлетворенности, которую она приносит общественности, затруднительно.

3. Предоставление максимально широкого выбора;

Некоторые исследователи рынка считают, что основная цель системы маркетинга — обеспечить максимально возможное разнообразие товаров и предоставить потребителю максимально широкий выбор. Система должна дать потребителю возможность найти товары, которые наиболее полно отвечают его вкусу. Потребители должны иметь возможность максимально улучшить свой образ жизни, а следовательно, и получить наибольшее удовлетворение.

К сожалению, максимальное расширение потребительского выбора требует затрат. Во-первых, товары и услуги станут дороже, поскольку большое разнообразие вызовет рост издержек по их производству и поддержанию запасов. Повышенные цены повлекут снижение реальных доходов потребителей и масштабов потребления. Во-вторых, увеличение разнообразия товаров потребует от потребителя больше времени и усилий на знакомство с различными товарами и их оценке. В-третьих, увеличение числа товаров вовсе не означает для потребителя расширение возможности реального выбора.

4. Максимальное повышение качества жизни;

Многие считают, что основная цель системы маркетинга должна заключаться в улучшении «качества жизни». Это понятие складывается из:

- качества, количества, ассортимента, доступности и стоимости товаров;
- качества физической среды;
- качества культурной среды;

Сторонники этой точки зрения оценивают систему маркетинга не только по степени непосредственной потребительской удовлетворенности, но и по воздействию деятельности в сфере маркетинга на качество физической и культурной среды.

Основными функциями маркетинга являются: анализ окружающей среды рыночные исследования, анализ потребителей, планирование товара (услуги), планирование сбыта, планирование продвижения товаров, планирование цены, обеспечение социальной ответственности и управление маркетингом. Несмотря на то, что многие операции требуют выполнения однотипных функций, таких, как анализ потребителей, продвижение продукции и установление цены, они могут выполняться различными способами.

Субъекты маркетинга включают производителей и организации обслуживания, оптовые и розничные торговые организации, специалистов по маркетингу и различных потребителей. Важно отметить, что хотя ответственность за выполнение маркетинговых функций может делегироваться и распределяться различными способами, ими в большинстве случаев пренебречь нельзя, они должны обязательно кем-то выполняться.

По многим причинам один субъект обычно не берет на себя выполнение всех маркетинговых функций:

- многие производители не располагают достаточными финансовыми ресурсами для прямого маркетинга;
- прямой маркетинг часто требует от производителей выпуска соответствующей продукции или продажи соответствующих товаров других фирм;
- организация не может или не хочет выполнять определенные функции и ищет для этого специалистов по маркетингу (так многие компании прибегают к услугам специализированных рекламных агентов; используют исследовательские организации для разработки супоросных писем, сбора и анализа данных.)
- многие организации малы для эффективного выполнения определенных функций;
- для многих товаров и услуг уже существуют отработанные методы реализации, и обойти их трудно;
- многие потребители в целях экономии средств могут делать покупки в больших количествах, самостоятельно забирать товар, пользоваться самообслуживанием и т.д.

Каждое предприятие обладает определенными ресурсами — финансовыми, производственными, кадровыми и т.д. Эти ресурсы оно должно мобилизовать и направить на то, чтобы использовать существующий рыночный потенциал наиболее рентабельным образом, обеспечивающим аккумуляцию средств, делающую возможным существование предприятия и его развития. При этом оно должно вести отбор и ориентироваться на такие рынки, которые обладают хорошим потенциалом для реализации необходимого объема продаж и получения необходимой прибыли.

Предприятиям, применяющим концепцию маркетинга, следует исходить из следующего:

1. Меры, которые предприятие принимает ради наилучшего использования существующего рыночного потенциала, должны быть двоякого характера. С одной стороны, предприятие должно предложить потребителям продукты, удовлетворяющие их потребностям и жела-

ниям и по цене, которую они хотят и могут за эти продукты заплатить. С другой стороны, оно должно предпринимать продуманные акции воздействия на потребителя, чтобы они покупали их продукты. С развитием концепции маркетинга стало видно, что политика продажи и работа служб продажи могут быть успешными, а потребители могут быть «пойманы на крючок», когда продукты удовлетворяют их потребностям, а цены для них приемлемы, а это уже задача абсолютно всех служб предприятия.

2. Финансовый эффект должен быть основным критерием принятия хозяйственных решений. Объем продаж, обеспеченный правильной ориентацией на удовлетворение потребностей потребителя, и все остальные меры по наибольшему использованию рыночного потенциала —

не самоцель. Не важен и объем производства, как таковой. Важный финансовый эффект. Конечная цель маркетинга состоит в осуществлении удовлетворительного финансового эффекта, делающим возможным аккумуляцию средств, дающую возможность предприятию жить и развиваться. Отсюда увеличение объема производства и объема продаж имеет смысл постольку, поскольку просматривается удовлетворительный финансовый результат хозяйствования.

Выводы. Маркетинговые исследования следует рассматривать как источник достоверной информации, которая позволили предприятию разработать эффективные маркетинговые мероприятия для воздействия на поведение потребителя.

Литература:

1. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 260 с.
2. Баховчук В. Краевой продовольственный рынок // АПК: экономика и управление. — 2000. — № 10. — с. 52—56.

Исторический аспект развития социальной ответственности бизнеса

Мухаметлатыпов Роман Филорович, аспирант;
Гафарова Алсу Ильдаровна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Общество нуждается в религии, ибо последняя — социальный факт и социальный материал любого общества.

Макс Вебер

На первый взгляд может показаться, что данный эпиграф не имеет никакого отношения к тематике работы. Но, на мой взгляд, причинами социально-экономического благополучия любого общества является «морализация труда и бизнеса, наполнение будничной трудовой деятельности людей глубоким социальным и религиозным смыслом» [2]. Социальная ответственность бизнеса, предпринимательства, человека своими корнями уходит в общественные системы ценностей, норм и правил поведения, что в свою очередь, во все времена базировалось на социальных доктринах различных религий.

Понятие «ответственность» имеет важную особенность: ответственность органически «включена» во все области деятельности человека и во все формы общественного и индивидуального сознания, выступая как противоречивое единство его перспективного и ретроспективного сторон существования. Наиболее изученной является тема нравственных характеристик ответственности.

В наши дни особую роль играет исследование критериев ответственного поведения субъекта, и, прежде всего социальный аспект. Социальную ответственность можно

определить как категорию, обозначающую степень готовности субъекта выполнить свои обязанности, используя в соответствии с конкретными условиями оптимальный с точки зрения общества вариант.

Существенным фактором формирования ответственных зависимостей и связей является, прежде всего, трудовая деятельность. С развитием общества содержание труда существенно меняется.

Труд, профессиональная деятельность, трудовые и экономические отношения представляют собой важнейшие составляющие жизни людей, которые раскрывают перед человеком возможности получения материальных благ, помогают ему увидеть сложность сопряжения разных сторон бытия.

Этимологически слово «труд» во многих языках перекликается с понятиями «обременительно», «трудно», «нужда», «повинность» и другими. Вместе с тем, преодолевая в своей хозяйственной деятельности многочисленные трудности, человек обретает собственное достоинство. Благодаря труду изо дня в день строится его жизнь.

Организационные формы труда и экономики во многом определяют тип общественных систем, образуя ядро «со-

циального пространства», влияя на общественное сознание и являясь плодом длительной эволюции [4].

Предпринимательство — понятие рыночной экономики, подразумевающее, прежде всего, сочетание факторов производства для достижения экономического результата. Но, несмотря на очевидность такого поведения, предпринимательство является весьма сложным социально-экономическим феноменом.

Бизнес — это деятельность, направленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции или услуг.

Видно, что в такой трактовке предпринимательство скорее является частным случаем бизнеса и связано больше всего с личностью человека — предпринимателем, который осуществляет бизнес, затеявая новое дело [3].

По определению С. Ожигова, предприимчивый — умеющий предпринять, находчивый, изобретательный, то есть эта роль накладывает на человека дополнительные ограничения, требует проявления особых качеств. Неслучайно именно фигуре предпринимателя, его роли в обществе уделялось пристальное внимание в экономической и социологической науке.

В античные времена и долгие периоды традиционного способа ведения хозяйства деятельность предпринимателя характеризовалась, как «недостойная», «мерзкая» и «греховная». Такое отношение восходит к Аристотелю, который *otium cum dignitate* (отдых с достоинством) философа определял как более подобающий образ жизни. Он решительно восставал против окрашенного финансовым интересом мышления своего времени и якобы вызванного этим разрушения «природного» общественного уклада. Враждебное отношение многих богословов и философов того времени к предпринимательству, видимо, было связано с тем, что на доиндустриальном этапе домашнее хозяйство и производство составляли единое целое, и предпринимательским функциям отводилась малозаметная роль.

Религиозные воззрения на труд и экономическую деятельность охватывают позиции, связанные с верой, богословским взглядом на человеческую природу, миссию человека на Земле.

В античном обществе отношение к труду зачастую носило высокомерный и пренебрежительный характер. Говоря современным языком, оно сводилось исключительно к потребительству. Так, в философских системах Древней Греции и Древнего Рима вопросы труда (его дифференциация, разделение и специализация) рассматривались с позиции экономической целесообразности, когда основной субъект труда — работник — с его интересами и потребностями выводился за рамки координат общественных ценностей.

Христианство предложило кардинально иное — уважительное — отношение к труду, основанное на признании того, что с его помощью можно не только обеспечивать свои жизненные потребности, но и, например, поддержи-

вать слабых членов общества, преодолевая тем самым общественные и личные пороки.

Христианские установки, связанные с трудом и хозяйственной деятельностью, получили свое религиозное осмысление, развитие и практическое воплощение в процессе формирования культуры средневековой Европы.

Ассоциация труда с наказанием постепенно вытеснялась его восприятием как спасения, способа возвышения человека. Это замечательно сформулировал Доменик Кавалька (середина XIV в.): «Если имя тебе человек, иди, трудись и вкушай хлеб усталости твоей».

Социальная доктрина протестантизма явилась выработкой идеала трудовой жизни и предпринимательской этики.

Основы социальной доктрины протестантизма были заложены купцом-еретиком Пьером Вальдо (жившего в Лионе в XII в.) и идеологом бюргерской ереси в Англии Джоном Уиклифом (XIV в.), которые выступили против обмирщения католической Церкви и обострившейся дисгармонии в общественных отношениях, что было связано с осознанием ценности человеческой жизни, с одной стороны, и возросшей эксплуатацией народа, с другой.

По их мнению, не власть (светская или церковная), а праведность составляет основу человеческого общества; следует не отнимать, а делиться с другими людьми, сотрудничать с ними, любить их; похвальны не гордость, а смирение, не безграничное богатство, а благородная добровольная бедность и чистота.

На этапе зарождения протестантизма вектор его протестной направленности был ориентирован против властей предрержащих и был, по сути, покаянной попыткой вернуться к образу жизни ранних христиан, презиравших земные блага и коварные искусы торговли.

Ядром социального учения протестантизма, по мнению С. Булгакова и М. Вебера, являются догматические положения, касающиеся способа спасения души и обретения вечной жизни — по сути, центрального вопроса всех течений христианства. Но в протестантстве этот вопрос приобрел особое значение благодаря:

постулату предопределенности в том, что касается спасения души. В этой связи центральная задача, решаемая христианином в течение земной жизни — возможность спасения души с помощью активной профессиональной деятельности;

ориентирам богоугодного образа жизни — успех как результат повседневного ответственного труда, постоянный контроль своих действий посредством нравственной критической самооценки, а также внутренняя установка на сдержанность и самоограничение в потреблении материальных благ, стремление расширять собственное дело за счет максимального вложения материальных ресурсов и собственного самоотверженного труда.

Данные установки мотивируют индивида к активной хозяйственной деятельности на основе твердых религиозных правил, главным из которых выступал постулат долга и ответственности перед Творцом. Это объясняет

наблюдавшийся в XVIII и XIX вв. феномен, когда принадлежность к протестантским сектам зачастую являлась достаточным условием для получения кредита и обретения полного доверия в деловых кругах конфессии.

В немецком языке само слово «профессия» — «Beruf», впервые появившееся в лютеровском варианте перевода Библии, сочетает в себе сложный набор понятий: долг, призвание (звон Бога), профессия.

Профессиональная деятельность задает духовные и моральные ориентиры, формирует поведение индивидов и их систему ценностей, определяет социальный статус, организует в профессиональные союзы.

Существо протестантской этики труда состоит в том, что труд является главной жизненной целью и призванием человека.

Высокая «планка» требований к исполнению трудового долга, отказ от земных радостей — отличительные черты протестантской морали, которую Вебер назвал мирским аскетизмом: «один из конституционных компонентов современного капиталистического духа, и не только его, но и всей современной культуры — рациональное жизненное поведение на основе идеи профессионального призвания — возник из духа христианской аскезы» [1].

Религиозно-нравственные ценностные ориентиры трудовой деятельности сформировали ту форму человеческого общежития, которую западные социологи именуют «трудовым обществом». По их мнению, на протяжении почти пяти столетий (с XV по XIX в.) «трудовое общество» определяло пути развития западной цивилизации и послужило основой формирования «индустриального общества» (с конца XIX в.).

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что протестантская трудовая этика, потребность в успехе, внутренняя способность к контролю стимулируют инновационную и предпринимательскую деятельность, способную быть социально ответственной.

Зарождение концепции социальной ответственности бизнеса на Западе относится к началу XIX столетия. Эта инициатива исходила от промышленного среднего класса. Организованное рабочее движение возникло позднее, когда в ряде стран были устранены различные препятствия для реализации права на свободу объединения.

Одним из основоположников данного воззрения был английский промышленник, социалист утопист Роберт Оуэн, разработавший план по улучшению условий жизни рабочих и пытавшийся его осуществить на одной из прядильных фабрик Шотландии.

К следующему историческому этапу осмысления социальной ответственности бизнеса можно отнести зарождение доктрины капиталистической благотворительности. Согласно этой концепции, прибыльные организации должны жертвовать часть своих средств на благо общества (финансировать общественные потребности). Данная концепция была рассмотрена Э. Карнеги в работе «Евангелие процветания», опубликованной ещё в

1900 г. В 50-х годах XX в. в США появился основательный труд на тему социальной ответственности. В книге «Социальная ответственность бизнесмена» Х. Боуэн рассмотрел, как концепция социальной ответственности может быть распространена на предпринимательство, как осознание более широких социальных целей при принятии деловых решений может приносить социальные и экономические выгоды обществу. Усиление социальной ориентации европейского бизнеса с середины 70-х годов обусловлено: переходом к постиндустриальному обществу, требованиями нового качества человеческого капитала.

Как и в промышленных странах Запада, в России социальная ответственность бизнеса первоначально проявлялась в виде индивидуальных социальных программ на отдельных предприятиях. По оценкам иностранных специалистов, некоторые русские фабрики были лучшими в мире не только с точки зрения устройства и оборудования, но и в плане решения социальных проблем. Например, такой считалась Кренгольмская мануфактура в г. Нарва, которая обладала собственной больницей, рабочим городком с населением 3 тыс. человек, школами и другими социальными учреждениями. А на Всемирной выставке в Париже в 1900 г. за решение социальных проблем рабочих на Трёхгорной мануфактуре её владельцу Н. Прохорову была присуждена Золотая медаль. Российский бизнес конца XIX — начала XX вв. полностью находился под контролем верховной власти и развивался неравномерно, в первую очередь в зависимости от стратегических задач страны. Достаточно распространённой оставалась практика, когда финансовые льготы и привилегии предоставлялись в обмен на пожертвования и благотворительную деятельность в пользу казны.

Поощряя профессиональную и благотворительную деятельность, власть негативно относилась к политической деятельности буржуазии, отдавая приоритет политического участия представителям аристократии. В ходе либеральных реформ дооктябрьской России предпринимательский слой не занимал ведущего положения в обществе и не являлся центральной фигурой модернизации страны.

Вместе с тем, необходимо отметить, что довольно часто меценаты оговаривали специальные условия благотворительной помощи, при которых их имя не будет опубликовано в прессе. Например, С. Морозов обещал всестороннюю помощь основателям Художественного театра при условии, что его имя не будет упоминаться в газетах.

Таким образом, если на Западе развитие социальной ответственности шло через организацию общественных союзов, неформальных объединений предпринимателей и озвучивание ими «призыва делиться», то в России социальная ответственность связана, прежде всего, с именами крупнейших меценатов того времени, которые просто жертвовали деньги по велению души или из религиозных побуждений.

В связи с этим нельзя не отметить высказываний некоторых экспертов, которые напрямую увязывают соци-

альную ответственность бизнеса с христианскими заповедями: «По большому счёту, это фактически библейское

понятие «Возлюби ближнего своего». Это фундаментальная основа ведения бизнеса».

Литература:

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. // Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 205.
2. Кушпов В. Социальная ответственность бизнеса как компонент рыночной экономики. // Человек и труд, №2, 2004. — С. 69.
3. Мухаметлатыпов Ф.У. Политэкономия труда / Издание Башкирск. Ун-та, 2001. С. 171.
4. Роиц В. Социальные доктрины христианства: труд и экономика. // Человек и труд, №1, 2004. — С. 40.

Планы акционерной собственности наемных работников ESOP

Мухаметлатыпов Роман Филорович, аспирант;
Гафарова Алсу Ильдаровна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Наибольшую известность в мире получила практика передачи трудящимся части акционерного капитала компаний в США. Это так называемые планы акционерной собственности наемных работ (Employee Stock Ownership Plans — ESOP's).

Идея участия трудящихся в акционерном капитале была выдвинута в 50-х годах американским юристом и банкиром Л. Келсо, который стал вдохновителем законодательного оформления плана радикального расширения рядов американских акционеров: в 1974 г. в закон о пенсионном обеспечении была включена статья об акционерной собственности.

Суть данного плана состоит в следующем. Используя заемные средства коммерческих организаций (банков, страховых компаний), компания скупает часть своих акций и помещает их в акционерный фонд персонала — траст. По мере выплаты долга (т.е. заемных средств) компанией из своих прибылей (этот процесс рассчитан на 5–7 лет), акции переводятся на индивидуальные счета работников. Согласно закону, не менее 40% персонала компании должно участвовать в ESOP; при этом исключается дискриминация какой-либо категории работников с тем, чтобы ESOP не создавались исключительно для высокооплачиваемых служащих или руководителей.

Все работники, охваченные ESOP, получают акции бесплатно; их количество зависит от а) размера зарплаты и б) стажа работы в данной компании. Руководство компании может принять решение о выплате дивидендов (хотя закон этого не требует), и в этом случае дивиденды будут накапливаться в трасте на счетах работников. Трудящиеся ограничены в праве распоряжаться своей долей акций не только до погашения долга, взятого компанией на приобретение акций, но и до тех пор, пока они заняты в данной компании. Причитающиеся работнику акции или наличные средства (в сумме курсовой стоимости акций

на рынке ценных бумаг) выдаются только в случае увольнения или выхода на пенсию.

В крупных акционерных компаниях, акции которых котируются на бирже, (или, по американской терминологии, «публичных корпорациях») рабочим и служащим, участвующим в ESOP, по закону предоставлено право голоса на собраниях акционеров. В компаниях, акции которых не доступны широкой публике (т.е. не котируются на бирже), а это в основном мелкие и средние фирмы, возможность персонала голосовать акциями ограничена законодательно, но может быть использована в исключительных случаях — при решении таких кардинальных вопросов, как продажа, ликвидация, слияние компаний и т.п.

Для всех сторон, участвующих в ESOP, в упомянутом законе были предусмотрены щедрые налоговые льготы: из-под налогообложения были выведены не только средства, направляемые на уплату процентов по займу, полученному для приобретения акций на реализацию ESOP, но и та доля прибыли компании, которая идет на погашение основной суммы долга. В результате, акции, приобретенные для передачи их наемным работникам, обходились компаниям дешевле их рыночной стоимости, ибо отчисления на эти цели не входили в налогооблагаемую прибыль. Кроме того, из налогооблагаемых доходов компании вычиталась часть средств, идущих на выплату дивидендов по акциям, находящимся в трасте. Наконец, налоговые льготы распространялись на организации, выдающие займы на ESOP: 50% их доходов по займам не облагались налогом.

По оценке американских исследователей, за 1986–1989 гг. сумма стоимости акций, приобретенных для передачи наемным работникам, увеличилась с 1,2 млрд. долл. до 18 млрд. долл.; количество планов акционерной собственности удвоилось и в 1990 г. перевалило за 10 тысяч, а число трудящихся, охваченных ими, превысило 10,5 млн. человек. Эти данные, однако, считаются госу-

дарственными экспертами из Бюро трудовой статистики США сильно преувеличенными.

В 90-е годы масштабы распространения ESOP в США существенно сузились. Это в большой мере было связано с тем, что причины взрывного интереса к ESOP оказались исчерпанными. Уже в 1989 г. «лихорадка» слияний и поглощений пошла на убыль. Но главное — щедрые налоговые льготы компаниям, учреждающим данные планы, были значительно урезаны из-за частных злоупотреблений предпринимателей (это, главным образом, компании, акции которых не котируются на бирже). Завышая стоимость своих активов, они недоплатили в казну огромную сумму. Свертывание предпочтительного налогообложения в 1989 г. затронуло ту часть компаний, на которую приходилась половина всей акционерной собственности трудящихся. Но даже после ликвидации ряда налоговых «лазеек» в 1993 г. в федеральный бюджет было недособрано около 3 млрд. долл.

Ныне основным стимулом для компаний, использующих планы акционерной собственности (кроме частично сохраняющихся налоговых льгот и прежних задач борьбы с конкурентами), остается необходимость повышения производительности труда с помощью мотивации работников.

По данным государственной статистики, в начале 90-х годов планами акционерной собственности было охвачено 3% постоянных работников и 1% временных, занятых на крупных и средних предприятиях, и около 1,5% всех занятых в сфере малого бизнеса, т.е. в целом около 2 млн. человек. Подавляющее большинство компаний передает своим работникам менее 25% акционерного капитала, а в среднем на долю трудящихся каждой компании приходится около 10% ее активов. Американские исследователи проблемы ESOP считают, что 88% всех компаний, применяющих ESOP, относятся к числу тех, акции которых не котируются на бирже, а в 47% всех компаний, использующих данные планы, число занятых не превышает 250 человек. Тем не менее, следует отметить, что в США имеется целый ряд крупных и высоко конкурентоспособных «публичных корпораций», в которых наемные работники владеют значительной долей собственности. Так, 30% акционерного капитала и более принадлежит 170 тысячам работников аэрокосмической корпорации «МакДоннел Дуглас», такому же количеству рабочих и служащих сети супермаркетов «Крогер», 128 тысячам занятых на предприятиях аэрокосмической компании «Рокуэлл Интернэшнл», 28 тысячам работников авиатранспортной компании «ТрансУорлд Эрлайнс» и т.д.

По оценкам исследователей всех компаний, использующих ESOP, являются юнионизированными, однако отношение американских профсоюзов к планам акционерной собственности остается довольно осторожным. Пользующийся большим влиянием в профсоюзных кругах Отдел производственных профсоюзов АФТ-КПП усматривает возможность развития акционерной собственности наемных работников при условии, что введение и реализация планов осуществляется на основе коллективного договора и создается специальный механизм, обеспечивающий участие профсоюзов в принятии решений по данному вопросу.

В Японии акционерная рабочая собственность имеет, пожалуй, наибольшие масштабы среди всех промышленно развитых стран. Это объясняется, прежде всего, поддержкой самой идеи финансового участия со стороны наемных работников, профсоюзов, предпринимателей и государства. Причем роль государства в этой сфере весьма значительна, хотя не столь явно выражена, как в других странах: она осуществляется преимущественно с помощью рычагов экономической и промышленной политики.

В Японии предпринимателями используется несколько систем участия трудящихся в акционерной собственности. Из них более всего привились планы акционерной собственности (ESOP), подобные тем, которые получили развитие в США. Эти планы, однако, в отличие от американских, имеют ряд существенных отличий:

- они рассчитаны, прежде всего, на рядовых наемных работников, а высший руководящий состав предприятий и компаний не имеет права участвовать в планах;
- предприниматели, применяющие ESOP, не пользуются налоговыми льготами;
- компании предлагают своим работникам субсидии (хотя и весьма скромные) на приобретение акций;
- рабочие-акционеры избирают своего представителя для участия в собраниях акционеров;
- введение планов участия трудящихся в акционерной собственности осуществляется на основании соглашения между администрацией предприятия и трудовым коллективом или по колдоговору с профсоюзом.

Участие работников в акционерной собственности предприятий в Японии постоянно расширяется. Так, если в 1973 г. 60% компаний, чьи акции котируются на бирже, применяли ESOP, то в 1988 г. — уже 91%. За тот же период число наемных работников, охваченных ИСОП, выросло с 30 до 50%. Что касается доли работников, участвующих в планах на отдельных предприятиях или в компаниях, то в среднем она составляла 43%.

Нормирование труда в зарубежных странах

Мухина Наталья Максимовна, студент;
Рабцевич Андрей Александрович, ассистент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Нормирование труда является органически составной частью функции управления предприятием. Об этом свидетельствует опыт экономически развитых стран, где нормирование труда связано со всеми сферами деятельности предприятий: производственной, технической, организационной, финансово-экономической и социальной. [1, с. 83]

Так сложилось, что многие современные методы нормирования труда были разработаны зарубежными специалистами. Родоначальником данного института считается американский инженер Фредерик Уинслоу Тейлор, который детально изучал трудовые процессы, анализировал движения работников, трудовые функции которых предполагали использование производственного оборудования. Результаты, полученные Тейлором, позволили существенно повысить темпы и производительность труда.

Дальнейшие исследования в области нормирования труда были направлены на фабричный и конторский труд, где преобладали значительные объемы ручного труда и вполне ошеломительный результат. Переход к оценке интеллектуальных трудовых затрат произошел лишь после Второй мировой войны. В этот период методы нормирования труда начали применять в здравоохранении, на транспорте и в вооруженных силах. Таким образом, требования времени обусловили переход от непосредственного наблюдения за производственными процессами на рабочих местах к работе с математическими моделями и иными обобщенными категориями в специализированных лабораториях.

Исследование, проведенное в 1986 г. Европейской ассоциацией производительности и Международной ассоциацией МТМ, установило, что предприятия ведущих капиталистических стран расширяли сферу нормирования труда как в материальном, так и нематериальном производстве. Так, в США, по данным исследований, нормирование труда использовалось на 100% обследованных предприятий машиностроения, лесопильной, бумажной, кожевенной промышленности, на 88% — в пищевой промышленности, 93% — в текстильной, 85% — в химической. [2, с. 45]

На сегодняшний день понятие «нормирование труда» в зарубежной трактовке объединяет различные методы установления объемов трудовых затрат, необходимых для выполнения определенной производственной задачи, в соединении с последующей разработкой на их основе системы показателей эффективности работы.

Одним из методов нормирования труда на западных предприятиях является хронометраж, цель которого — не

столько изучение затрат рабочего времени, сколько проектирование их минимальных величин с учетом оценки темпа работы труда, которые должны быть заложены в норму времени. Метод хронометража реализован в некоторых компьютерных программах, которые позволяют моментально обработать полученные результаты, выдавая итоговую информацию в доступной и удобной для восприятия форме. Например, программное обеспечение UmtPlus™ канадской компании Laubgrass Inc. позволяет проводить замеры множества последовательно выполняемых операций некоторой производственной задачи, регистрируя наименование и время начала каждой операции. Любые аспекты полученных результатов могут быть представлены в виде гистограмм или диаграмм, демонстрирующих с любой степенью детализации, например, процентное соотношение временных затрат на те или иные категории операций или на различные группы действий. Данное программное обеспечение позволяет провести нормирование труда на 85% быстрее, чем при использовании секундомера. Сходные функции имеет программа WorkStudy+ канадской компании Quetech Ltd., в число пользователей которой входят такие известные корпорации, как General Motors, Boeing, Deloitte&Touch.

Для нормирования работ по обслуживанию производства, а также процессов, не поддающихся хронометражным замерам, применяется способ моментных наблюдений. Он заключается в статистической обработке результатов наблюдения за отдельно взятой группой механизмов, процессов или работников, проводимого на протяжении некоторого периода. При использовании этого метода наблюдатель систематически или в случайные моменты времени отмечает, какие именно действия производятся работником или группой работников в момент наблюдения. Для расчета требуемого числа наблюдений за определенное время или для необходимости точности результатов разработаны специальные формулы, которые упрощают разработку программных средств нормирования труда на базе данного метода. [3, с. 299]

Весьма своеобразный подход к нормированию труда реализован в так называемом физиологическом методе. Суть данного метода состоит в том, что нормы труда определяются на базе энергозатрат работника, произведенных им при выполнении той или иной работы. Сами энергозатраты определяются исходя из объема потребленного работником кислорода, показателей сердечного ритма, легочной вентиляции, температуры тела и концентрации молочной кислоты в крови. Физиологический метод зарекомендовал себя при нормировании физического

труда. [4, с.441] К достоинству данного метода можно отнести исключительно высокую точность и объективность его результатов, нехарактерную для большинства иных методов.

В настоящее время основным является метод, базирующийся на использовании нормативов времени на трудовые движения, а именно, микроэлементы. Основоположником методики микроэлементного нормирования (МТМ) является наш соотечественник — профессор Санкт-Петербургского инженерно-экономического института В.И. Иоффе. В настоящее время в США, Канаде, Швеции, Германии, Японии и других странах используются многообразные системы микроэлементных нормативов и их модификаций (МТМ-1, МТМ-2, МТМ-3, MOST, MODAPT, WORKFACTOR и др.), которые различаются составом микроэлементов, порядком учета факторов, влияющих на их продолжительность, и рядом других показателей.

К сожалению, большинство существующих методик нормирования труда субъективны, так как основаны на предположениях, допущениях и обобщениях. Конечно, современные технологии позволяют исключить ряд проблем, связанных с человеческим фактором — усталостью, невнимательностью, недостаточной квалификацией наблюдателя. Но достичь стопроцентной точности в этой области достаточно тяжело, поскольку изучаемая реальность трудовых процессов не отличается стабильностью и способна изменяться под влиянием различных факторов.

Литература:

1. Зубкова А., Сутина Л. Нормирование труда в рыночных условиях // Человек и труд. — 2000. — №2
2. Софинский Н. От нормирования труда отказываться нельзя // Человек и труд. — 1995. — №5
3. Lawrence S.A. Work measurement and methods improvement. N.Y.: Wiley-Interscience, 2000
4. Barnes R.M. Motion and time study: design and measurement of work. — N.Y.: Wiley, 1980
5. Миускова Р.П., Комарова Н.В. Оптимизация трудовых процессов с использованием математических методов и микроэлементных нормативов времени. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во «РУСАКИ», 2004

Формализация задачи оптимального пакетирования телекоммуникационных услуг

Гаибова Татьяна Викторовна, кандидат технических наук, доцент;

Никитин Алексей Юрьевич, магистрант

Оренбургский государственный университет

Пакетирование простых услуг на сегодняшний день является наиболее перспективной технологией захвата и удержания потребительского рынка телекоммуникаций. Эффект от пакетирования простых телекоммуникационных услуг достигается за счет:

- снижения затрат компании при объединении нескольких простых услуг в пакет;
- расширения рыночной ниши компании вследствие предоставления потребителям возможности получения

Поэтому все методы нормирования труда требуют обоснованности при их практическом применении.

Зарубежные специалисты отмечают, что на сегодняшний день грамотное использование современных методов нормирования труда позволяет корпорациям экономить сотни тысяч долларов в год, эффективно используя имеющиеся финансовые и человеческие ресурсы, избегая экономически неоправданных сокращений штата и необоснованных расходов на закупку оборудования. Работодатель, не уделяющий должного внимания нормированию труда, лишает себя возможности достоверно определить способы повышения прибыльности своей деятельности в целом или её отдельных направлений.

Исходя из мирового опыта, в Российской Федерации необходим переход от традиционных методов нормирования труда, базирующийся на использовании хронометражных наблюдений, не предполагающий проведения тщательного количественного анализа методов и способов выполнения трудового процесса, к методам анализа трудовых процессов с использованием микроэлементов и прикладной математики для поиска оптимальных вариантов трудового процесса. [5, с. 4]

Таким образом, изучение зарубежного опыта в сфере нормирования труда способно оказать серьезную поддержку российскими специалистами, позволяя заранее представить все преимущества и недостатки современных методов, положительно зарекомендовавших себя в практике.

расширенного комплекса телекоммуникационных услуг по сниженным ценам.

Несмотря на пристальный интерес к рассматриваемой технологии [1,2], следует отметить, что принятие решений о включении простых услуг в пакет, а также определение состава совокупного плана предоставления телекоммуникационных услуг носит, в основном, субъективный характер, зачастую не подкрепленный обоснованными расчетами, что неблагоприятно сказывается на последствиях

сделанного выбора. Основной проблемой при принятии подобных решений является необходимость согласования интересов потенциальных потребителей телекоммуникационных услуг и компаний, предоставляющих эти услуги. Подобные задачи рассматриваются в области планирования и оптимизации товарного ассортимента [3,4], ресурсного планирования [5,6], но они не учитывают специфики телекоммуникационной сферы в таких важных вопросах, как, например, целеполагание потенциальных потребителей телекоммуникационных услуг и компаний, предоставляющих такие услуги, особенности формирования структуры затрат телекоммуникаций и причины возникновения возможных резервов их снижения, особенности прогнозирования и управления на быстро изменяющемся рынке телекоммуникаций. Таким образом, проблема определения оптимального состава пакета телекоммуникационных услуг и выбора сбытовой стратегии телекоммуникационной компании остается слабо исследованной.

Потенциальным резервом повышения качества принятия решений при пакетировании телекоммуникационных услуг, на наш взгляд, является теория принятия решений в условиях неопределенности [7]. В настоящей статье представлены концептуальные решения по созданию методики оптимального пакетирования телекоммуникационных услуг, базирующейся на основных положениях указанной теории.

Предлагаемая методика оптимального пакетирования должна включать инструментарий для решения двух основных задач:

- 1) определение сравнительной результативности простых и сложных услуг;
- 2) формирование оптимального стратегического плана предоставления услуг.

Далее описаны особенности постановки и решения выделенных задач.

Задачу определения сравнительной результативности простых и сложных телекоммуникационных услуг предлагается рассматривать как задачу принятия решений в условиях неопределенности.

Для ее формализации в дискретном виде необходимо определить множество рассматриваемых альтернатив X , множество возможных исходов Y , а также разработать процедуру расчета параметра q_{ij} — оценки ситуации выбора альтернативы x_i и реализации исхода y_j .

В качестве альтернатив предлагается рассматривать не только исследуемые варианты телекоммуникационных пакетов, но и простые услуги компании, так как они представляют собой полноценные самостоятельные варианты предоставления услуг, которые могут быть в исходном виде включены в стратегический план предоставления услуг компании и служат базовым индикатором для сравнительной оценки эффективности анализируемых пакетов.

Возможными базовыми услугами включенными в пакет могут быть: кабельное телевидение, каналы IP-TV, интернет, традиционная телефония, ip-телефония, набор сайтов, онлайн игры, новости, программное обеспечение,

взаимное сотрудничество с другими компаниями (сотовая связь) и пр.

Множество возможных исходов Y может быть сформировано на основе следующих гипотез и допущений:

- 1) на рынке телекоммуникационных услуг присутствуют несколько конкурирующих компаний;
- 2) каждый сегмент потенциальных потребителей отличается предпочтениями $k_{обяз j}$ к определенному набору услуг исходя из собственной профессиональной ориентации и возраста (обязательные услуги), а также лояльностью $k_{рез j}$ к дополнительным/вспомогательным телекоммуникационным услугам, которые не являются услугами первой необходимости, но могут быть приобретены при определенных условиях маркетинговой стимуляции (резервные услуги);

3) представители различных сегментов потенциальных потребителей принимают решение о приобретении телекоммуникационных услуг на основе соотношений предпочтения $k_{обяз j}/цена$ и $k_{рез j}/цена$.

Для сегментирования потенциальных потребителей могут быть использованы методы кластерного анализа. В качестве исходной информации для его проведения должна рассматриваться репрезентативная выборка текущих потребителей услуг компании, различающихся профессиональными интересами и возрастом, источники исходной информации — результаты маркетинговых исследований компании о структуре спроса на предлагаемые услуги.

Тогда платежная матрица рассматриваемой задачи будет выглядеть следующим образом (рис. 1).

В качестве параметра q_{ij} предлагается использовать соотношение доходность/затраты, связанные с реализацией соответствующего вида услуг на определенном сегменте рынка за рассматриваемый промежуток времени (интервал планирования). В качестве доходов следует рассматривать прогнозную величину положительного денежного потока, вычисленную для выбранной альтернативы и конкретного исхода, который определяет число потенциальных потребителей рассматриваемой телекоммуникационной услуги.

При определении затрат для альтернатив, представляющих собой сложные услуги, следует учитывать полезный эффект от пакетирования, выражающийся в снижении затрат на реализацию при объединении нескольких простых услуг в пакет.

Таким образом, вычисление параметра q_{ij} для $i > m$ следует производить следующим образом:

$$q_{ij} = \frac{D_{ij}}{\sum_{k=1}^r Z_{ij}^k - \Delta\Pi_{ij}}$$

где: D_{ij} — доходы от реализации, анализируемой альтернативы,

Z_{ij}^k — затраты на оказание k-простой услуги, включенной в пакет для анализируемой альтернативы,

$k = 1..r$ — количество простых услуг в пакете.

	Сегмент 1	Сегмент 2	...	Сегмент l
Услуга 1	q_{11}	q_{12}	...	q_{1l}
Услуга 2	q_{21}	q_{22}	...	q_{2l}
...	q_{ij}	...
Услуга m	q_{m1}	q_{m2}	...	q_{ml}
Пакет 1	$q_{m+1,1}$	$q_{m+1,2}$...	$q_{m+1,l}$
Пакет 2
...
Пакет n	$q_{m+n,1}$	$q_{m+n,2}$...	$q_{m+n,l}$

Рис. 1. Платежная матрица для определения сравнительной результативности простых и сложных услуг в условиях неопределенности

Необходимо отметить, что данная модель платежной матрицы может быть использована для рассмотрения вариантов оптимальной реализации уже освоенных простых услуг, не требующих дополнительных инвестиций в основные производственные фонды при пакетировании. Если же речь идет о выведении новой простой услуги на рынок и создании на ее основе новых пакетов, что требует дополнительных инвестиций, логично использовать в качестве параметра q_{ij} какой-либо стандартный показатель коммерческой эффективности инвестиций с учетом дисконтирования (NPV, IRR, PI, PBP). Правила же определения текущих доходов и затрат для каждого варианта с соответствующим исходом остаются прежними.

На основе составленной платежной матрицы можно:

- провести выбор оптимальной альтернативы по критериям принятия решений в условиях неопределенности – максимин, минимакс, критерий Сэвиджа, Гурвица и пр. Выбор критерия определяется в соответствии с целевыми установками развития телекоммуникационной компании;
- провести сравнительный анализ и ранжирование предлагаемых альтернатив и использовать полученную информацию для решения второй задачи предлагаемой методики оптимального пакетирования – для формирования сводного плана предоставления телекоммуникационных услуг.
- Процедура формирования сводного плана предоставления телекоммуникационных услуг носит итерационный характер и обязательно включает следующие этапы:

- определение временного горизонта сводного планирования предоставления услуг;
- определение целевых предпочтений руководства компании, включая отношение к риску недополучения запланированных доходов;
- прогнозирование емкости рынка с учетом информации, полученной при составлении платежной матрицы и по результатам решения задачи сравнительного анализа и ранжирования предлагаемых услуг;
- определение возможности параллельной, последовательной и комбинированной реализации простых и сложных услуг путем задания соответствующих коэффициентов, имеющих временной характер;
- составление оптимального сводного плана предоставления телекоммуникационных услуг по критериям минимального риска и максимального объема затрат, которые могут быть высвобождены в результате пакетирования.

Предлагаемая методика позволит:

- 1) количественно обосновать принимаемые решения о включении простых телекоммуникационных услуг в пакет;
- 2) сформировать оптимальный состав сводного плана предоставления телекоммуникационных услуг и определить оптимальный уровень текущих затрат компании;
- 3) повысить качество планирования реализации телекоммуникационных услуг за счет учета неопределенности, связанной с предпочтениями потенциальных потребителей.

Литература:

1. В. Шатохин. Пакетирование услуг в инфокоммуникациях // Ucomm. 2011. URL: <http://www.ucomm.ru/index.php/publikatsii/produkty-i-uslugi/92-paketirovanie-uslug-v-infokommunikatsiyakh>
2. А. Крылова. Больше пакетов – хороших и разных // ИКС. 2010. URL: <http://www.iksmedia.ru/issue/2010/1/3100924.html>
3. Г.Н. Степанова. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятии. // Учебное пособие М.: Издательство МГУП, 2001. 136 с.
4. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие // Шевченко И.К. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – 92 с.

5. Ю.И. Башкатова. Управленческие решения // Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. М., 2003—89 с.
6. Г.Я. Гольдштейн. Основы менеджмента: Учебное пособие, изд 2-е, дополненное и переработанное. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. — 230 с.
7. А.И. Орлов. Теория принятия решений. Учебное пособие. — М.: Издательство «Март», 2004. — 656 с.

Результаты мониторинга земель сельскохозяйственного назначения в Пензенской области

Павликова Екатерина Владимировна, кандидат с.-х. наук, доцент;

Ткачук Оксана Анатольевна, кандидат с.-х. наук, доцент

Пензенская государственная сельскохозяйственная академия

Сложившаяся в настоящее время система обеспечения федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления оперативной информацией о плодородии почв и состоянии сельскохозяйственных земель опирается на данные государственной статистической отчетности и сети агрометеорологических станций. При этом данные представляются в систему сбора статистической информации непосредственно сельскохозяйственными товаропроизводителями и поэтому во многих случаях не являются достоверными и не отражают реальное состояние земель, что подтверждается результатами обработки Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года. Вследствие недостаточного количества агрометеорологических станций невозможно оценивать все необходимые параметры сельскохозяйственного производства.

Обширные территории, занимаемые сельскохозяйственными землями, довольно сложно контролировать из-за отсутствия в цифровом виде карт сельскохозяйственной освоенности территорий с границами полей севооборотов, сельскохозяйственных полигонов и контуров, неразвитой сети пунктов оперативного мониторинга, наземных станций, в том числе и метеорологических, отсутствия авиационной поддержки ввиду высокой стоимости ее содержания. На этих землях в силу различного рода природных процессов и хозяйственной деятельности человека происходит постоянное изменение границ посевных площадей, условий вегетации сельскохозяйственных культур, свойств почвенного плодородия, развитие негативных процессов.

Во многих регионах Российской Федерации отсутствие актуальной картографической основы не позволяет решать поставленные задачи мониторинга. Имеющиеся в большинстве субъектов Российской Федерации топографические карты относятся к середине 80-х — началу 90-х годов прошлого века. Темпы работ по централизованному обновлению карт существенно снизились, при этом за последние годы состояние агроландшафта существенно изменилось, особенно в интенсивно развивающихся регионах.

Эффективным инструментом решения части поставленных задач является создаваемая Министерством сельского хозяйства Российской Федерации в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 г. №446 система дистанционного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения, совмещенная с наземными обследованиями сельскохозяйственных угодий, которая является составной частью системы государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства [3].

Под государственным мониторингом сельскохозяйственных земель» понимается система оперативных, периодических и базовых (исходных) наблюдений (аэрокосмическая съемка, наземные, гидрометеорологические, статистические наблюдения) за изменением качественного и количественного состояния земель сельскохозяйственного назначения и земель, используемых или предоставленных для ведения сельского хозяйства в составе земель иных категорий, как природного и производственного объекта для ведения сельского хозяйства, их хозяйственным использованием, и обследований этих земель, почв и их растительного покрова, проводимых с определенной периодичностью;

Государственный мониторинг сельскохозяйственных земель осуществляется в целях предотвращения выбытия земель сельскохозяйственного назначения, сохранения и вовлечения их в сельскохозяйственное производство, разработки программ сохранения и восстановления плодородия почв, обеспечения государственных органов, включая органы исполнительной власти, осуществляющие государственный земельный контроль, юридических и физических лиц, а также сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности достоверной информацией о состоянии и плодородии сельскохозяйственных земель и их фактическом использовании.

Государственный мониторинг сельскохозяйственных земель включает в себя систематические наблюдения:

— за состоянием и использованием полей севооборотов, сельскохозяйственных полигонов и контуров, а также за параметрами плодородия почв и развитием процессов их деградации;

— за изменением состояния растительного покрова на пашне, залежах, сенокосных и пастбищных угодьях.

Для обеспечения функционирования мониторинга внедряются новые средства и технологии, системы наблюдений, сбора и обработки информации, в том числе на основе данных дистанционного зондирования Земли как наиболее объективных и оперативных в применении, что позволяет одновременно вести наблюдение за использованием земли, а также давать прогноз развития сельскохозяйственных культур и величины потенциального урожая.

Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии также осуществляет ведение государственного фонда данных, полученных в результате проведения землеустройства, государственный мониторинг земель в Российской Федерации (за исключением земель сельскохозяйственного назначения), официальный статистический учет наличия и распределения земель в границах территориальных образований и ежегодно готовит государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации.

Проводимые работы по государственному мониторингу сельскохозяйственных земель, в основном носят разрозненный, ведомственный характер. Отсутствует межведомственная координация и организация этих работ.

Основными видами информации, формируемой на основе государственных информационных ресурсов о сельскохозяйственных землях с использованием современных информационных технологий, включая геоинформационные технологии, должны являться:

— информация о границах сельскохозяйственных земель, их площади, состоянии, виде разрешенного и хозяйственного использования, потенциальной продуктивности;

— информация о сельскохозяйственных землях, выведенных из сельскохозяйственного оборота, включая границы, площади, состояние, год последнего использования в обороте;

— информация о сельскохозяйственных землях, введенных в оборот в текущем году и за заданный период наблюдений, включая границы, площади, состояние, вид хозяйственного использования, потенциальную продуктивность, продолжительность пребывания сельскохозяйственных земель в залежном состоянии в последние годы;

— информация о состоянии плодородия почв, включая показатели, характеризующие морфогенетические свойства почв, их гранулометрический состав, кислотность, содержание гумуса, макро- и микроэлементов, тяжелых металлов и радионуклидов, степени эродированности (дефлированности), переувлажнения, заболачивания, засоления, опустынивания, каменистости, а также характеристики произрастающей на них растительности по геоботаническому составу, урожайности сельскохозяй-

ственных культур, установленной при проведении наземных обследований;

— другая информация с различными степенями агрегации, подготовленная в соответствии с потребностями пользователей, а также программные продукты [3].

В соответствии с данными государственной статистической отчетности площадь земельного фонда Российской Федерации на 1 января 2012 года составила 1709,8 млн. га без учета внутренних морских вод и территориального моря (таблица 1) [1].

Сведения о наличии и распределении земельного фонда Российской Федерации в разрезе ее субъектов содержат характеристики земель 83 субъектов Российской Федерации.

На примере Пензенской области было рассмотрено распределение земель по категориям, а также структура и динамика земель сельскохозяйственного назначения и сельскохозяйственных угодий в составе земель иных категорий в земельном фонде области.

Земельный фонд в административных границах области по состоянию на 1 января 2012 года составляет 4335,2 тыс. га [2].

Данные таблицы 1 показывают, что земли сельскохозяйственного назначения составляют 70,9% от общей площади земельного фонда Пензенской области, тогда как по стране этот показатель составляет 22,7%. Это свидетельствует, о том, что область является одним из ведущих сельскохозяйственных регионов. Земли лесного фонда в РФ составляют 65,6%. В Пензенской области лесной фонд занимает 22,2%, что связано с большой распаханностью земель (70%). Остальные показатели по Пензенской области варьируют в пределах общероссийских.

Данные о структуре и динамике земель сельскохозяйственного назначения и сельскохозяйственных угодий в составе земель иных категорий за последние годы представлены в таблице 2.

На 1 января 2012 года площадь земель сельскохозяйственного назначения в России составила 389,0 млн. га. В сравнении с предшествующим годом площадь категории земель в составе земельного фонда Российской Федерации уменьшилась на 4,4 млн. га.

В основном сокращение площади земель сельскохозяйственного назначения происходило по причине включения земель (преимущественно несельскохозяйственных угодий) в ряде субъектов Российской Федерации в состав фонда перераспределения земель в связи с ликвидацией сельскохозяйственных организаций, при добровольном и принудительном отказе от земельного участка, а также по причине перевода земель в другие категории для строительства газопроводов, иных линейных объектов, расширения территорий заповедников [1].

На 1 января 2012 года площадь земель сельскохозяйственного назначения в Пензенской области составила 3073,5 тыс. га. По сравнению с прошлым годом уменьшение земель сельскохозяйственного назначения на 0,6 тыс. га произошло за счет перевода этих земель в земли

Таблица 1. Распределение земель по категориям

Категория земель	Российская Федерация		Пензенская область	
	Млн. га	Доля в категории земель, %	Тыс. га	Доля в категории земель, %
Площадь земельного фонда	1709,80	100,0	4335,2	100,0
1. Земли сельскохозяйственного назначения	389,00	22,7	3073,5	70,9
2. Земли населенных пунктов	19,7	1,2	228,0	5,3
3. Земли промышленности, энергетики транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения	16,9	1,0	43,1	1,0
4. Земли особо охраняемых территорий и объектов	36,5	2,1	9,1	0,2
5. Земли лесного фонда	1120,9	65,6	964,5	22,2
6. Земли водного фонда	28,0	1,6	14,8	0,3
7. Земли запаса	98,8	5,8	2,2	0,1

Таблица 2. Структура и динамика земель сельскохозяйственного назначения и сельскохозяйственных угодий в составе земель иных категорий в земельном фонде

Земли		РФ		Пензенская область	
		Млн. га	Доля в категории земель, %	Тыс. га	Доля в категории земель, %
Площадь земельного фонда		1709,8	100,0	4335,2	100,0
В том числе сельскохозяйственные угодья		220,3	12,9	2884,0	66,5
1	Земли сельскохозяйственного назначения	389,0	22,7	3073,5	70,9
1.1	Сельскохозяйственные угодья	196,3	50,5	2376,1	77,3
	Из них				
1.1.1	пашня	115,1	58,6	2190,8	92,2
1.1.2	залежь	4,4	2,2	-	-
1.1.3	многолетние насаждения	1,2	0,6	-	-
1.1.4	сенокосы	16,6	8,5	-	-
1.1.5	пастбища	56,9	29,0	-	-
1.2	Лесные площади	29,1	7,5	78,0	2,5
1.3	Лесные насаждения, не входящие в лесной фонд	19,3	4,9	-	-
1.4	Земли под водой	13,1	3,4	22,1	0,7
1.5	Земли застройки	1,1	0,3	15,2	0,5
1.6	Земли под дорогами	2,3	0,6	39,3	1,3
1.7	Болота	24,8	6,4	7,7	0,2
1.8	Прочие земли	103,0	26,4	23,0	0,7
2	Земли лесного фонда	1120,9	65,6	964,5	22,2
2.1	В том числе сельскохозяйственные угодья	4,4	0,4	14,0	
3.	Земли водного фонда	28,0	1,6	14,8	0,3
4	Земли запаса	98,8	5,8	2,2	0,1
4.1	В том числе сельскохозяйственные угодья	8,5	8,6	1,3	59,1
5	Земли населенных пунктов	19,7	1,2	228,0	5,3
5.1	В том числе сельскохозяйственные угодья	9,4	47,7	139,4	61,1
6	Земли промышленности и иного специального назначения	16,9	1,0	43,1	1,0
6.1	В том числе сельскохозяйственные угодья	1,1	6,5	2,1	4,9
7	Земли особо охраняемых территорий и объектов	36,5	2,1	9,1	0,2
7.1	В том числе сельскохозяйственные угодья	0,6	1,6	1,2	13,1

населенных пунктов (0,3 тыс. га) и в земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения (0,3 тыс. га).

Земельный фонд Пензенской области формируется за счет:

— земель, оформленных в государственную собственность Пензенской области в порядке разграничения государственной собственности на землю;

— земельных участков, приобретенных в результате гражданско-правовых сделок в государственную собственность Пензенской области;

— изъятых в государственную собственность Пензенской области земельных участков в случаях, предусмотренных действующим законодательством;

Литература:

1. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. — М., 2012. — 225 с.
2. Доклад о состоянии и использовании земель в Пензенской области / Управление федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Пензенской области. — Пенза, 2011. — 44 с.
3. Концепция развития государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения и земель, используемых или предоставленных для ведения сельского хозяйства в составе земель иных категорий, и формирования государственных информационных ресурсов об этих землях на период до 2020 года // <http://www.mcx.ru>.
4. Распоряжение правительства Пензенской области от 16 октября 2011 г. №612-рП «О состоянии дел в сфере управления земельными ресурсами и использовании земель Пензенской области». — Пенза, 2011. — 5 с.

Оценка конкурентоспособности предприятия

Пострелова Алена Владимировна, ассистент;
Маркин Максим Сергеевич, студент
Ульяновский государственный технический университет

Важнейшим фактором в рыночной экономике является дух соперничества, который в значительной степени определяет формы хозяйственной деятельности людей и наиболее ярко проявляется в такой экономической категории, как конкуренция.

Конкуренция возникает в том случае, если на одном и том же рынке продается много близких по своим потребительским свойствам товаров. Суть конкурентной борьбы состоит в улучшении или сохранении позиции предприятия на рынке, что достигается благодаря отличию поставляемых предприятием товаров от товаров конкурентов как по степени соответствия конкретной потребности клиентов, так и по затратам на ее удовлетворение. Цель конкуренции — борьба за получение возможно большей прибыли.

Как было доказано многими экономистами, конкуренция является движущей силой развития общества,

— земельных участков, предоставленных государственным унитарным предприятиям или некоммерческим организациям, созданным органами государственной власти Пензенской области [4].

Анализ и систематизация статистических данных приведенных в работе послужат основой для планирования и проектирования мероприятий по улучшению использования земельных ресурсов на перспективу, обеспечения целевого использования земель, создания территориальных условий для функционирования сельскохозяйственного и несельскохозяйственного производства, развития и совершенствования земельного законодательства, позволят контролировать воздействие негативных явлений на земельные ресурсы, для решения других вопросов реформирования земельных отношений в Пензенской области.

главным инструментом экономии ресурсов, повышения качества товаров и уровня жизни населения. Особенно важно изучить механизм конкуренции в условиях российской экономики, только начинающей осваивать этот механизм.

Конкуренция — элемент рыночного механизма, реализующийся в форме взаимодействия рыночных субъектов и борьбы между ними за наиболее выгодные условия приложения капитала. Конкуренция в условиях рынка способствует формированию хозяйственных пропорций и саниации экономики.

Конкурентоспособность предприятия — это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Конкурентоспособность не является определяющим качеством фирмы, это означает, что конкурентоспособность фирмы может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся

к одной отрасли, либо фирм, выпускающих аналогичные товары (услуги). Конкурентоспособность можно выявить только сравнением между собой этих фирм как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка.

Конкурентоспособность фирмы – понятие относительное: одна и та же фирма в рамках, например, региональной отраслевой группы может быть признана конкурентоспособной, а в рамках отраслей мирового рынка или его сегмента – нет. Оценка степени конкурентоспособности, т.е. выявление характера конкурентного преимущества фирмы по сравнению с другими фирмами, заключается в первую очередь в выборе базовых объектов для сравнения, иными словами, в выборе фирмы-лидера в отрасли страны или за ее пределами [2].

Таким образом, конкурентное преимущество одной фирмы над другой может быть оценено в том случае, когда обе фирмы удовлетворяют идентичные потребности покупателей, относящиеся к родственным сегментам рынка. При этом фирмы находятся примерно в одних и тех же фазах жизненного цикла. В том случае, если данные условия не соблюдаются, сравнение будет некорректным.

В настоящее время, для того чтобы фирма была конкурентоспособной в борьбе с ведущими фирмами, требуются совершенно новые подходы к организации производства и управления, чем те, на которые руководители ориентировались в прошлом. И прежде всего новые под-

ходы нужны в инвестиционной политике, при проведении на предприятии технической реконструкции, в процессе внедрения новой техники и технологии.

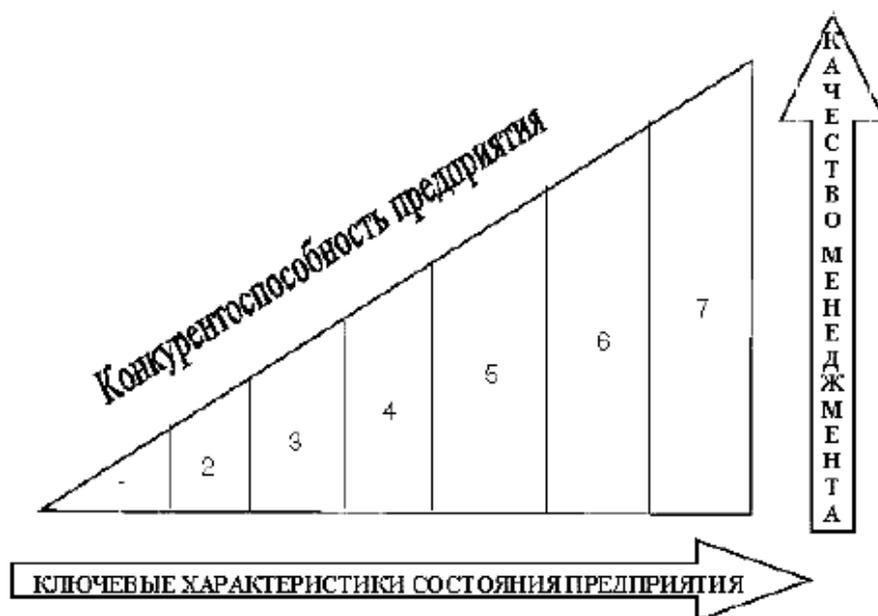
Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда факторов, которые можно считать компонентами (составляющими) конкурентоспособности. Их можно разделить на три группы факторов:

- технико-экономические;
- коммерческие;
- нормативно-правовые.

Технико-экономические факторы включают: качество, продажную цену и затраты на эксплуатацию (использование) или потребление продукции или услуги. Эти компоненты зависят от производительности и интенсивности труда, издержек производства, наукоемкости продукции и пр.

Высокая конкурентоспособность фирмы является гарантом получения высокой прибыли в рыночных условиях. При этом фирма имеет цель достичь такого уровня конкурентоспособности, который помогал бы ей выживать на достаточно долговременном временном отрезке. В связи с этим перед любой организацией встает проблема стратегического и тактического управления развитием способности предприятия выживать в изменяющихся рыночных условиях [3].

Управление конкурентоспособностью предполагает совокупность мер по систематическому совершенство-



1. Платежеспособность.
2. Прибыльность.
3. Стратегичность управления.
4. Адаптивность системы управления.
5. Финансовая и управленческая прозрачность.
6. Управляемость бизнеса.
7. Инвестиционная привлекательность.

Рис. 1. Изменение конкурентоспособности предприятия

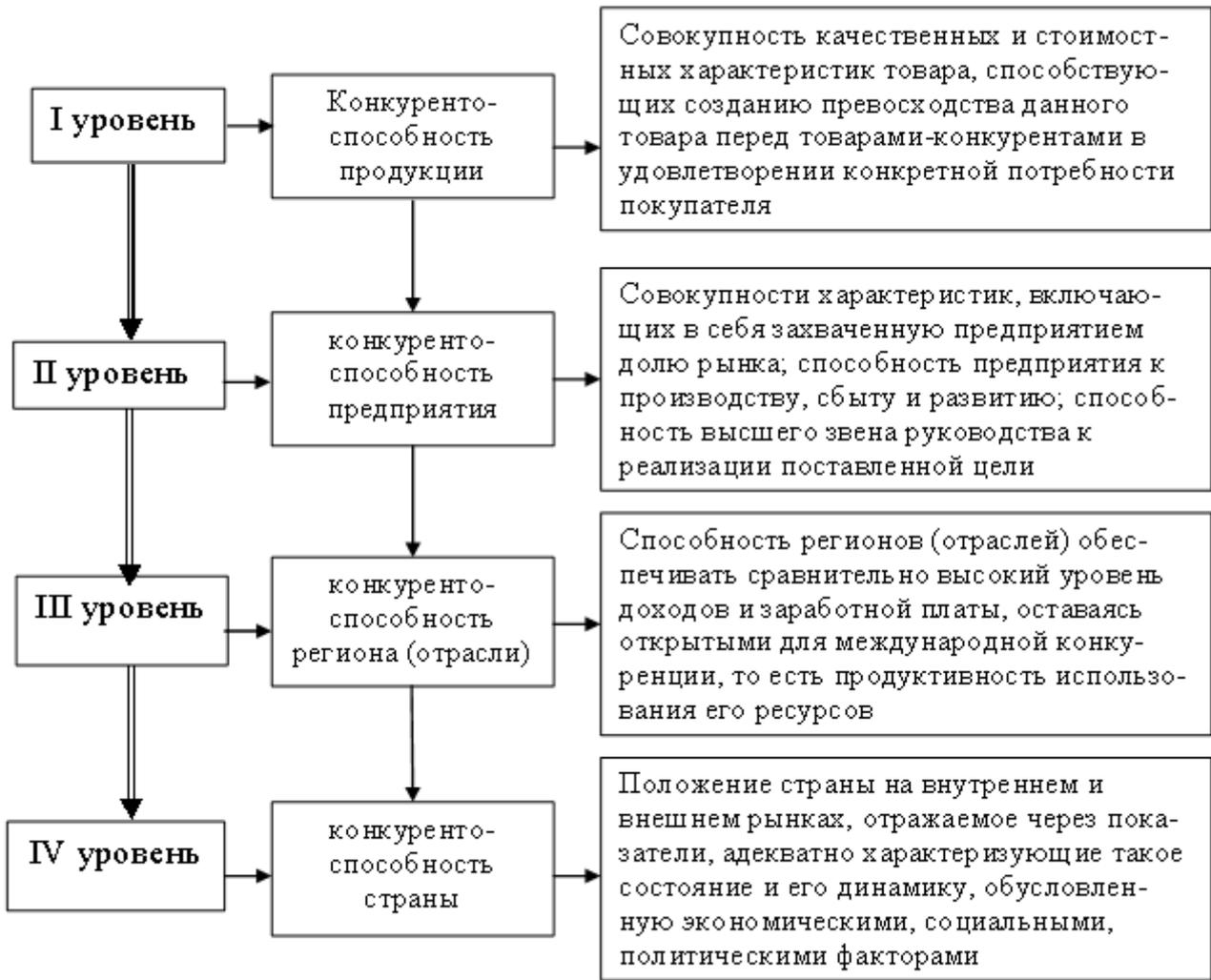


Рис. 2. Иерархия уровней конкурентоспособности

ванию изделия, постоянному поиску новых каналов его сбыта, новых групп покупателей, улучшению сервиса, рекламы.

Основой конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность его продукции.

Компания действует на рынке в постоянном соперничестве с конкурентами. Состояние конкурентной среды и действия конкурентов влияют на маркетинговые решения компании, ее планы и политику. Выделяют три основных вида конкуренции:

- функциональную. Такая конкуренция возникает между разными товарами (услугами), удовлетворяющими одну и ту же потребность (например, автомобильные и железнодорожные перевозки);

- видовую. Этот вид конкуренции возникает между товарами (услугами) одного вида, но имеющими, по крайней мере, одно существенное отличие (например, мотоциклы с различной мощностью двигателя);

- предметную. Конкуренция между товарами разных производителей, имеющими практически одинаковые свойства.

Сбор информации о конкурентной среде обычно про-

водится с целью получения исходных данных для ответа на следующие вопросы:

- какие организации, действующие на рынке, являются конкурентами компании;
- какую долю рынка занимает каждый из конкурентов;
- какие маркетинговые программы применяют конкуренты и насколько они эффективны;
- как конкуренты реагируют на маркетинговые действия компании;
- на какой стадии жизненного цикла находятся товары конкурентов;
- каково финансовое состояние конкурентов, их организационная структура и уровень менеджмента;
- какова стратегия конкурентов и какие методы они используют в борьбе за рынок.

Как правило, большинство ответов на эти вопросы можно получить, производя кабинетные исследования. Результаты таких исследований используются при разработке маркетинговой стратегии. В частности, выбор стратегии зависит от конкурентной структуры рынка [3].

Выделяют четыре основных типа структуры рынка:

1) Совершенная конкуренция. На рынке действует большое количество независимых компаний, ни одна из которых не контролирует существенную долю рынка и не может своей политикой влиять на сложившиеся рыночные цены. Велико количество потребителей (потребители не могут влиять на цены). Товары разных компаний весьма близки по свойствам и качеству. Новые компании достаточно легко могут войти на такой рынок (относительно низкие затраты на вход). Примером рынка, близкого по своей структуре к совершенной конкуренции, является рынок акций крупных компаний, среди акционеров которых много держателей небольших пакетов акций;

2) Монополистическая конкуренция. На рынке много продавцов и покупателей. Продавцы предлагают схожие, но не идентичные товары. Компании имеют ограниченную возможность влияния на сложившиеся рыночные цены. В случае существенного увеличения цены на товары компании потребители легко переходят на товары конкурентов (несмотря на некоторые отличия этих товаров от товаров компании). В условиях монополистической конкуренции маркетинговая стратегия фирмы строится, как правило, на основе сегментации рынка. При этом для каждого сегмента разрабатываются отдельные маркетинговые программы и выпускаются специальные модификации продукции. В каждом сегменте производится тщательное позиционирование товара (убеждение потребителей в том, что предлагаемый им товар имеет отличительные особенности, разработанные специально для них, и обладает уникальными преимуществами). Как и в случае совершенной конкуренции, при монополистической конкуренции вход на рынок новых фирм связан со сравнительно низкими затратами. Монополистическая конкуренция встречается достаточно часто. Примерами могут служить рынки спиртных напитков, некоторых пищевых продуктов и др.;

3) Олигополистическая конкуренция. Рынок поделен между несколькими крупными компаниями. На таких рынках складывается скорее не ценовая, а технологическая конкуренция. Маркетинговые программы компании сильно зависят от действий конкурентов. Вход новых компаний на рынок затруднен (технологии, используемые конкурентами, защищены патентами и держатся в строгом секрете) и связан с высокими затратами (на создание производства, разработку продукции и т.п.). Характерными примерами олигополистической конкуренции являются рынки автомобилей, электроники и др.;

4) Чистая монополия. На рынке действует единственная компания. Она самостоятельно определяет цены на свои товары и услуги и полностью контролирует рынок. При этом отсутствуют товары или услуги, которыми потребители могут безболезненно для себя заменить товары и услуги компании-монополиста. Вход на рынок других компаний практически невозможен или крайне затруднен. Как правило, государство стремится не допустить образования монополий, используя для этой цели специальное антимонопольное законодательство.

Изучение конкурентов не только дает компании представление о том, на каком рынке она работает, но и позволяет ей сравнить собственные показатели с показателями конкурентов. Такое сравнение весьма полезно, поскольку дает компании возможность определить, на каких направлениях она должна сосредоточить свои усилия и средства, чтобы добиться преимуществ перед конкурентами или ликвидировать свое отставание от них [2].

Анализ характеристик конкурентов и сравнение их с соответствующими характеристиками компании обычно проводят по пяти основным группам параметров:

- товары и услуги (качество, престиж торговой марки, упаковка, срок службы, гарантийный срок, уровень послепродажного обслуживания, технические характеристики, стиль, надежность, удобство в эксплуатации, универсальность, размеры и др.);
- цена (прейскурантная цена, условия предоставления скидок, размер скидок, условия расчетов, сроки платежей и др.);
- каналы распределения (наличие доставки товара, сети региональных складов, посредники, охват рынка каналами распределения и др.);
- продвижение (реклама, PR, стимулирование сбыта, личные продажи).

Достижение успеха компанией связано с постоянным поддержанием высокой конкурентоспособности. Конкурентоспособность не является абсолютной величиной. Она складывается из комплекса указанных выше параметров, каждый из которых берется в сравнении с аналогичными параметрами конкурентов. Высокая конкурентоспособность обеспечивается постоянным опережением конкурентов: в выводе на рынок новых товаров, в уровне обслуживания потребителей, снижении издержек производства, во внедрении новых маркетинговых приемов и т.п. Для Интернет-компаний важно опережение конкурентов в таких областях, как удобство оплаты товара (применяемые платежные системы), скорость обработки заказа и доставки товаров, удобство навигации по сайту, дизайн сайта, разработка и внедрение новых приемов привлечения и удержания посетителей и др. Для этого компания должна постоянно быть в курсе состояния дел основных конкурентов.

Таким образом, исследование конкурентной среды должно быть непрерывным и отражать не только текущее состояние дел, но и складывающиеся тенденции. Трендовый анализ данных, полученных в результате таких исследований, компания должна использовать для прогнозирования изменений в конкурентной среде и заблаговременно планировать ответные ходы на возможные неблагоприятные изменения ситуации [1].

Методы оценки конкурентоспособности предприятия

Как правило, в экономической литературе выделяются следующие методы оценки конкурентоспособности предприятия:

1) оценка с позиции сравнительных преимуществ — сущность данного метода заключается в том, что производство и реализация предпочтительнее, когда издержки производства ниже, чем у конкурентов. Основным критерием, применяемым в данном методе, являются низкие издержки. Преимуществом метода является простота оценки уровня конкурентоспособности;

2) оценка с позиции теории равновесия — в основе данного метода рассматривается положение, при котором каждый фактор производства рассматривается с одинаковой и одновременно наибольшей производительностью. При этом у фирмы отсутствует дополнительная прибыль, обусловленная действием, какого-либо из факторов производства и у фирмы нет стимулов для улучшения использования того или иного фактора. Основным критерием является наличие факторов производства, не используемых в полной мере. Несомненным преимуществом данного метода является возможность определения внутренних резервов;

3) оценка исходя из теории эффективности конкуренции — выделяют два подхода при использовании данного метода:

— структурный подход — сущность которого заключается в организации крупномасштабного, эффективного производства. Основным критерием конкурентоспособности при использовании данного подхода является концентрация производства и капитала;

— функциональный подход — оценка конкурентоспособности согласно данному подходу осуществляется на основе сопоставления экономических показателей деятельности. В качестве критерия оценки конкурентоспособности используется соотношение цены, затрат и нормы прибыли;

4) оценка на базе качества продукции — данный метод заключается в сопоставлении ряда параметров продукции, отражающих потребительские свойства. Критерием конкурентоспособности в данном случае является качество продукции. Преимуществом данного метода является возможность учета потребительских предпочтений при обеспечении уровня конкурентоспособности. В связи с тем,

что качество товара оценивают определенным набором параметров, оценка конкурентоспособности товара базируется на использовании так называемых «параметрических» индексов, характеризующих степень удовлетворения потребности в рассматриваемом товаре. Различают единичные, сводные и интегральные индексы.

5) профиль требований — сущность данного метода заключается в том, что с помощью шкалы экспертных оценок определяется степень продвижения организации и наиболее сильный конкурент. В качестве критерия используется сопоставление профилей. Основным преимуществом данного метода оценки конкурентоспособности предприятия является его наглядность.

6) профиль полярностей — в основе данного метода лежит определение показателей, по которым фирма опережает или отстает от конкурентов, т.е. ее сильных и слабых сторон. В качестве критерия используется сопоставление параметров опережения или отставания.

В условиях динамично развивающейся конкурентной среды необходимо проводить анализ конкурентоспособности своего предприятия на фоне других представителей данного сектора рынка. Это позволит получить информацию, о том, что привлекает потребителя в продукции или услугах данного предприятия, и какие преимуществами обладают его конкуренты. Анализ необходим, чтобы на его основе можно было усовершенствовать те моменты, которые способствуют снижению конкурентоспособности. Исходя из этого, проведение данного анализа является жизненно необходимой составляющей каждого предприятия, поскольку, не зная того, что нужно потребителю и какими конкурентными преимуществами обладают соперники, не стремясь исправить сложившееся не завидное положение можно прийти к банкротству [1].

На данный момент не существует конкретной методики определения конкурентоспособности предприятия. Существует множество методов, которые оценивают конкурентоспособность, но все они односторонние или сводятся к простой сумме показателей, а единой принятой методики нет.

Литература:

1. Баумгартен Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции // *Маркетинг в России и за рубежом*. — 2005. — №4. С.45–49
2. Горфинкеля В.Я Швандара В.А. *Экономика предприятия: Учебник для вузов*. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 670 с.
3. Яшева Г.А. *Конкурентоспособность предприятий легкой промышленности: оценка и направления повышения* / Г.А. Яшева, Н.Л. Прокофьева, В.В. Квасникова. — Витебск: УО «ВГТУ», 2003. — 302 с
4. *Финансовая энциклопедия. Конкурентоспособность* // Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.financialguide.ru> (Дата обращения 14.05.2013.)

Открытые инновации

Пугачев Никита Сергеевич, студент

Международный институт управления МГИМО (У) МИД РФ (г. Москва)

В статье раскрывается современное понятие инноваций, открытых инноваций, сравниваются открытые и закрытые инновации. Приведены примеры зарубежных компаний, использующих методологию открытых инноваций в своей деятельности. Перечислены институты Российской Федерации, которые используют принципы открытых инноваций. Сделаны выводы о необходимости использования инноваций в современной России.

Ключевые слова: инновации, открытые инновации, модернизация, Сколково, РВК, Ростех.

Инновация отличает лидера от догоняющего.

Стив Джобс

В Послании Президента Федеральному собранию 2011 года Президент Российской Федерации среди всех пунктов особенно выделил модернизацию экономики. «К настоящему времени по всем приоритетным направлениям модернизации получены первые результаты: достигнут самый высокий с советских времён уровень финансирования научных исследований и разработок, построена дееспособная система институтов развития, постепенно снижается энергоёмкость российской экономики. Совместно с зарубежными партнёрами разрабатывается целая линейка препаратов следующего поколения. Созданы суперкомпьютеры, обслуживающие новые конкурентоспособные технологии в атомной и авиакосмической промышленности, судо- и автомобилестроении; завершается разработка технической документации для строительства и эксплуатации атомной станции нового поколения. В половине российских регионов уже используются услуги навигационной системы ГЛОНАСС, реализуются проекты дистанционного зондирования земли. Телерадиовещание постепенно переходит на цифровой формат». [1] Безусловно, всего этого нельзя было достичь без применения новшеств или так называемых инноваций.

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) представляет данные о том, что россияне понимают под инновациями, как оценивают их роль в жизни страны и что думают о перспективах России.

Чаще всего под инновациями россияне понимают любые нововведения (в 27% случаев), а также внедрение современных технологий (15%). Меньше тех, кто полагает, что это — использование достижений науки и техники (3%), инвестиции в перспективные отрасли экономики, социальные изменения и конкретные нововведения (по 1%). Каждый второй (53%) в настоящее время затрудняется с оценкой. Чем выше уровень образования опрошенных, тем меньше затруднений у них вызывает определение понятия «инновация» (доля затруднившихся с ответом снижается с 89% в группе с образованием ниже среднего до 30% в группе с высшим и незаконченным высшим) [2].

Так что же вкладывается в понимание инноваций?

В 1912 году термин «innovation» впервые был использован американским экономистом австрийского происхождения Йозефом Шумпетером в работе «Теория экономического развития». Под инновацией он понимал новшество, которое применено в области технологии производства или управления некоторой хозяйственной единицы. Он первый предположил, что инновация является одним из главных двигателей, генераторов прибыли [3].

Новшество — это оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок в какой-либо сфере деятельности по повышению её эффективности. Новшества могут представлять собой открытия, патенты, изобретения, товарные знаки, технологии, производственный или управленческий процесс, ноу-хау и т.п.

Спустя почти 100 лет термин «инновация» претерпел небольшие изменения. Сегодня слово «инновация» означает результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм [4].

Согласно Руководству Фраскати [5], под инновацией понимается конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедрённого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам.

Американский учёный, один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века Питер Фердинанд Друкер понимал под инновациями «средства, которыми предприниматель или создаёт новые ресурсы, которые приносят ему благосостояние, или обеспечивает существующие ресурсы улучшенным потенциалам для получения выгоды» [6].

В российском законодательстве термин «Инновация» закреплён в Федеральном законе №127 «О науке и государственной научно-технической политике» [7]. Согласно данному закону, «Инновация» — это введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике,

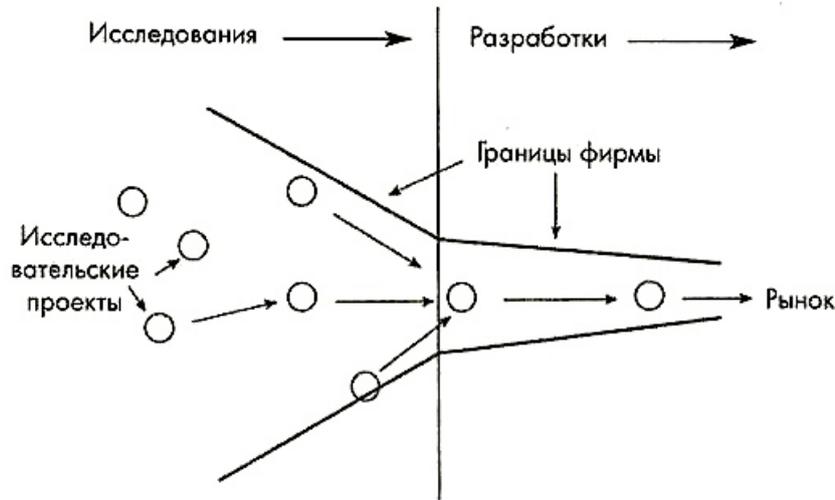


Рис. 1.

организации рабочих мест или во внешних связях. К сожалению, российское законодательство даёт слишком широкое определение, которое позволяет ученым или предпринимателям выдавать модернизированные товары или услуги как за что-то кардинально новое, тем самым вводя в заблуждение конечного потребителя.

Из вышеперечисленных определений следует обратить внимание на то, что многие учёные, теоретики и практики подчёркивают важность вывода инновации на рынок. В XXI веке конкурентоспособность многих организаций зависит от степени внедрения инноваций. Существует две большие группы инноваций: закрытые и открытые.

Закрытые инновации — это подход к инновациям, который использует только внутренние источники организации, а именно собственные НИОКР. Данный подход подразумевает, что компания создаёт специальный департамент, который направлен исключительно на разработку инноваций.

НИОКР обеспечивает экономию на масштабах: самые крупные в отрасли компании могут финансировать самые сложные исследования и в результате получать самые современные технологии. Большинство корпоративных исследователей — это подготовленные профессиональные ученые и инженеры. Им предлагается большая заработная плата, свободный выбор проектов, а также огромное количество дополнительных льгот и привилегий. Такие сотрудники работают над проектами, которые могут длиться очень долго прежде чем появятся первые результаты. Зачастую организации ограничивают свою исследовательскую функцию открытием и первичной проработкой идеи, а затем передают задачу трансформации этих идей в конечный продукт другим подразделениям организации, которые занимаются разработками. Разработчики в качестве исходного сырья для своего продукта используют результаты исследований. Данную функцию выполняют инженеры, которые создают на основе иссле-

довательских идей товары и услуги готовые для продажи конечному потребителю.

Согласно концепции Генри Чесбро на рис. 1 [8] показана парадигма закрытых инноваций. Полуужирные линии означают границы фирмы. Поток идей, который поступает в фирму, показан слева, а поток продукции, который поставляется на рынок — справа. На стадии исследования эти идеи подвергаются скринингу и фильтрации. Идеи и проекты, которые остаются, передаются на участок разработок, а затем уже доводятся до рынка.

Эта концепция предполагает, что все эти виды деятельности осуществляются в самой компании. Идеи не могут поступить в фирму извне, как и выйти за границы фирмы. Данная конструкция не допускает никаких утечек из системы. Компания удерживает поток новых идей в рамках собственного канала НИОКР, трансформирует многие из этих идей в новые продукты и получает благодаря этому ценность.

Данная концепция была характерна для предприятий XX века. Сейчас практически невозможно придерживаться такой парадигмы — новые изобретения, методы, технологии появляются во много раз быстрее, заставляя компании кооперироваться и использовать другой подход к инновациям.

Открытые инновации — это подход к инновациям, который позволяет задействовать не только внутренние источники, но также и внешние. Идея заключается в том, что не все самые умные люди работают на одну компанию. Компании необходимо вовлекать людей из внешней среды организации, чтобы они предлагали свои идеи, делали замечания, и тем самым улучшали конечный продукт. Теория открытых инноваций определяет процесс исследований и разработок как открытую систему.

На рис. 2 [9] показан ландшафт знаний, появившийся в результате потока внутренних и внешних идей, которые поступают в компанию и выходят на внешний рынок. В такой среде существует множество идей, причём не

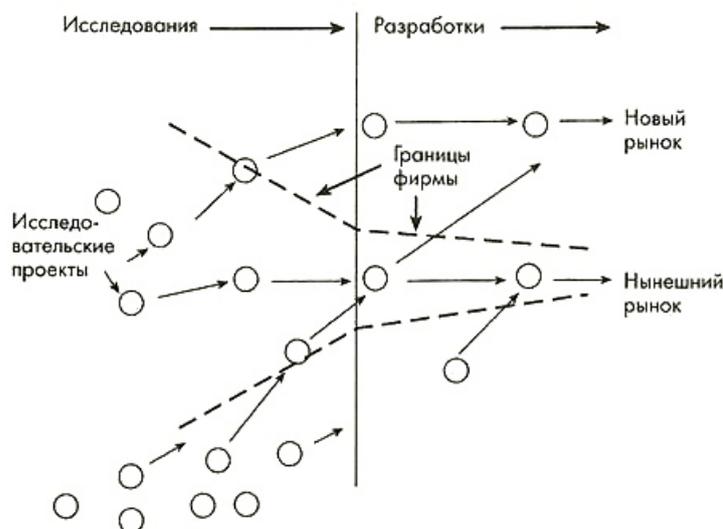


Рис. 2.

только внутри фирмы, но и за её пределами. Эти идеи доступны для использования, а специалисты могут быть наняты другими организациями.

У многих людей есть интересные и необычные, а порой и прорывные идеи. Далеко не все из этих талантливых людей работают в Департаменте научных исследований и разработок (R&D department). Некоторые могут работать в других департаментах компании. Следует принимать во внимание не только их идеи, но и предложения от поставщиков, с которыми работает компания. Как известно, в XXI веке доминирует рынок покупателя. Он предполагает производство тех товаров, который потенциальный потребитель будет готов приобрести. Невозможно игнорировать мнения и предложения по улучшению товаров от потребителей.

Современный предприниматель должен учитывать, что сегодня он живёт в эре сверхспециализации. Будет неправильно приравнивать это понятие к аутсорсингу или офшорингу. Сверхспециализация представляет собой работу, которую раньше делал один человек, а сегодня она разбивается на несколько операций и раздаётся разным людям. Существует множество сайтов, где свою помощь предлагают фрилансеры. InnoCentive [https://www.innocentive.com] — это глобальный научно-исследовательский форум, «Биржа инноваций» современного мира. В 2008 году одна из ведущих компаний мира в области фармацевтики Roche объявила конкурс на сайте InnoCentive. За небольшой промежуток времени она получила 113 предложений. Из них компания смогла обнаружить решение, которое она искала 15 лет. Это пример открытой инновации. Он показал, что решение можно найти не только с помощью департамента научных исследований и разработок, но и с помощью людей, которые не работают в данной корпорации.

Изучив сайты иностранных компаний, у большинства можно найти раздел, который посвящен открытым ин-

новациям. При желании каждый может оставить свои идеи и пожелания. Многие из них действительно способствуют развитию инноваций и компаний, а некоторые даже воплощаются в жизнь. Вот только несколько компаний, использующих данный подход: BMW [http://www.bmwgroup-ideacontest.com], Dell [http://www.ideastorm.com], HP [http://www.hpl.hp.com/open_innovation/], IBM [https://www.ibm.com/developerworks/university/collaborativeresearch/], P&G [http://www.pg.com/connect_develop/index.shtml], Starbucks [http://mystarbucksidea.force.com], Xerox [http://www.xerox.com/innovation/management/enus.html] и многие другие.

В Российской Федерации всё чаще и чаще используется парадигма открытых инноваций. Многие организации готовы поддержать молодых инноваторов. Они финансируют инновационные проекты или покупают разработки и привлекают самих специалистов для работы в своих компаниях.

В России существует небольшое количество институтов, которые поддерживают инноваторов. Среди них: ОАО «РВК», фонд «Сколково», ОАО «Роснано», Автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», а также государственная некоммерческая организация «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». Среди вышеперечисленных институтов, необходимо выделить ОАО «РВК» и фонд «Сколково», т.к. они играют первостепенную роль в поддержке малого инновационного бизнеса на территории Российской Федерации.

ОАО «РВК» — государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации, один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы [10].

ОАО «РВК» было создано в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня

2006 года №838-р. Основные цели деятельности ОАО «РВК» — стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов. Компания исполняет роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом, а также роль государственного института развития отрасли венчурного инвестирования в Российской Федерации.

Уставной капитал ОАО «РВК» составляет 30 011 320 700 рублей. 100% капитала РВК принадлежит Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом Российской Федерации (Росимущество).

Инновационный центр «Сколково» — это строящийся современный научно-технологический комплекс по разработке и коммерциализации новых технологий. Это российская «Кремниевая долина». 28.09.2012 года был издан Федеральный закон №224 «Об инновационном центре «Сколково». Проект создания Инновационного Центра реализуется Фондом «Сколково» (полное название — Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий). Миссия Фонда «Сколково» — создание экосистемы, формирование благоприятных условий для инновационного процесса: ученые, конструкторы, инженеры и бизнесмены совместно с участниками образовательных проектов будут работать над созданием конкурентоспособных наукоемких разработок мирового уровня в пяти приоритетных направлениях: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космические технологии и телекоммуникации, биомедицинские технологии, стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение.

Любая инновационная компания, занимающаяся исследовательской деятельностью по одному из пяти приоритетных направлений, может получить статус участника проекта, подав заявку в Фонд «Сколково». Фонд рассматривает разработки, направленные на решение актуальных проблем, стоящих перед обществом, и ориентированные преимущественно на глобальный рынок. Заявку соискателя ждёт рассмотрение в профильной экспертной коллегии. В панель аккредитованных экспертов входят как российские, так и иностранные учёные, инвесторы и предприниматели, которые осуществляют оценку на предмет научной и коммерческой состоятельности проектов. Статус Участника предусматривает ряд льгот и преференций:

- 1) содействие в поиске и привлечении венчурного капитала;
- 2) возможность целевого финансирования в форме грантов до 300 млн. рублей при условии соинвестиций от 25% до 75% в зависимости от стадии развития проекта;
- 3) доступ к высокотехнологическому исследовательскому оборудованию в пределах инфраструктуры, созда-

ваемой в «Сколково», а также скидка на приобретение ПО;

4) получение широкого перечня необходимых услуг для более эффективного осуществления хозяйственной деятельности, услуг в области защиты результатов интеллектуальной деятельности, информационной и PR-поддержки;

5) упрощенная процедура найма иностранных сотрудников.

К настоящему времени в Фонд «Сколково» поступило более 4000 заявок, 861 компания стали Участниками, одобрено 176 грантов на сумму в 8,6 млрд. рублей

Сегодня не только частный бизнес использует модель отрытых инноваций, но и государственные органы и корпорации заинтересованы в применении данной парадигмы в своей деятельности. В качестве примера можно привести Государственную корпорацию «Ростехнологии». Целью деятельности Корпорации является содействие разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции путем обеспечения поддержки на внутреннем и внешнем рынках российских организаций — разработчиков и производителей высокотехнологичной промышленной продукции, организаций, в которых Государственная корпорация «Ростехнологии» в силу преобладающего участия в их уставных капиталах и в соответствии с заключенными между ними договорами либо иным образом имеет возможность влиять на принимаемые этими организациями решения, а также путем привлечения инвестиций в организации различных отраслей промышленности, включая оборонно-промышленный комплекс [11].

Программа инновационного развития Корпорации была утверждена Наблюдательным советом 31 марта 2011 года. Государственная корпорация «Ростехнологии» определяет следующие цели и задачи Программы [12]:

- формирование инновационной инфраструктуры Корпорации и ее холдинговых компаний (интегрированных структур), включая создание бизнес-инкубаторов, технопарков, консалтинговых, тренинговых центров и т.п., а также системы управления правами на РИД и вовлечение их в хозяйственный оборот;
- расширение кооперации организаций Корпорации с ведущими вузами, научными организациями Российской академии наук и отраслевых академий, инновационными компаниями с использованием имеющейся уникальной стендовой, испытательной базы организаций Корпорации при проведении НИОКР и организации производства инновационной продукции;
- интеграция в международные бизнес-проекты;
- формирование и реализация технологических платформ.

Корпорация использует внедрение механизмов открытых инноваций. Также усиливается кооперация и аутсорсинг. Государственная корпорация «Ростехнологии» проводит первый открытый конкурс гражданских инновационных проектов организаций оборонно-промышлен-

ного комплекса России [13]. Цель конкурса — широкое вовлечение организаций ОПК в развитие инновационной экономики и формирование нового направления их деятельности по разработке, производству и продвижению на рынки гражданской высокотехнологической продукции в рамках вновь создаваемых инновационных компаний.

Таким образом, можно отметить заинтересованность в открытых инновациях всех участников современной экономической деятельности.

Московский международный форум инновационного развития «Открытые инновации» прошёл в Москве с 31 октября по 2 ноября 2012 года. Форум «Открытые инновации» — это глобальная дискуссионная площадка, посвященная новейшим технологиям и перспективам международной кооперации в области инноваций. Мероприятие объединило представителей российского и зарубежного бизнеса, власти и науки с целью обмена опытом и анализа основных мировых тенденций в области инноваций. Одним из организаторов Форума являлось Правительство Российской Федерации. Председатель Правительства Медведев Д.А., принимая участия в Форуме,

заявил, что в нашей стране крайне важно государственное внимание к этой теме. Им также было подчеркнuto, что успешная реализация проекта по инновационному развитию России возможна только в случае объединения нации вокруг этой идеи [14].

Один из самых известных афоризмов английского философа, и государственного деятеля Фрэнсиса Бэкона является: «Кто не применяет новых средств, должен ждать новых бед». В результате анализа данной темы можно сделать вывод, что в настоящий момент Российская Федерация использует все доступные инструменты для избежания «бед». Тематика инноваций становится популярней от года к году. В государственном аппарате понимают вызовы XXI века, и множество усилий и средств выделяется ежегодно на борьбу с ними. Согласно федеральному закону «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» [15] 3,7 миллиарда рублей будет потрачено на поддержку проектов, отобранных президентской комиссией по модернизации и технологическому развитию экономики. Подводя итог, необходимо отметить, что постепенно государство становится на инновационный путь развития экономики.

Литература:

1. Послание Президента Федеральному Собранию 2011 года // URL:<http://www.kremlin.ru/news/14088>
2. URL:<http://wciom.ru/index.php?id=268&uid=9890>
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) — М.: Прогресс, 1982.
4. Научно-технический прогресс. Словарь — М., 1987.
5. URL:<http://old.mon.gov.ru/files/materials/7766/ruk.oslo.pdf>
6. Peter F. Drucker. The Essential Drucker: The Best of Sixty Years of Peter Drucker's Essential Writings on Management. HarperBusiness, 2008.
7. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» // «Российская газета», N 167, 03.09.1996.
8. Генри Чесбро. Открытые инновации — М., 2007. С.82.
9. Генри Чесбро. Открытые инновации — М., 2007. С.99.
10. URL:<http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/>
11. Федеральный закон от 23.11.2007 N 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии» // «Российская газета», N 264п, 26.11.2007.
12. Программа инновационного развития Государственной корпорации «Ростехнологии» на период 2011–2012 годов // Протокол №2 от 31.03.2011.
13. URL:<http://first-open-konkurs.rostechn.ru>
14. URL:<http://government.ru/docs/21308/>
15. ФЗ от 03.12.2012 №216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» // «Российская газета», №283, 07.12.2012.

Проектное финансирование как форма развития микробизнеса в России

Радченко Константин Сергеевич, клиентский менеджер сектора обслуживания юридических лиц операционного отдела Белгородского отделения №8592 ОАО «Сбербанк России», магистрант Национальный исследовательский университет «Белгородский государственный университет»

В данной статье рассмотрены существующие схемы развития малого предпринимательства посредством проектного финансирования, а также перспективные направления развития подобных схем.

Ключевые слова: проектное финансирование, микробизнес, микропредприятие.

Микробизнес представляет собой особый вид малого предпринимательства. По своей природе он призван решать скорее социальные, а не экономические задачи. Повышение уровня занятости (самозанятости) и доходов населения, развитие конкуренции, обеспечение предложения товаров, работ, услуг в труднодоступных районах, производство специфических товаров (работ, услуг) — это и есть базовые функции микробизнеса. К такого рода функциям тесно примыкают этно- и социокультурные.

Самозанятость широких слоев населения и развитие семейного бизнеса являются в настоящее время в России перспективными направлениями в борьбе с безработицей и низким уровнем материального благосостояния населения.

К микробизнесу тяготеют вновь организуемые, стартовые малые предприятия, имеющие реальную программу роста, также организация микробизнеса удобна при реализации инновационных идей или выхода на рынки сбыта новой продукции

Деятельность *микробизнеса* в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Также существует ряд законодательно закрепленных параметров отнесения предприятия к микросегменту:

а) *ограничение по выручке*. Согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 г. №556, с 1 января 2008 г. установлены предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость для микропредприятия 60 миллионов рублей.

б) *ограничение по численности работников*. Средняя численность работников за предшествующий календарный год для микропредприятия не должна превышать 15 человек.

Несмотря на экономическую и социальную важность указанного сегмента бизнеса, государство уделяет ему недостаточно внимания. Следствием чего можно наблюдать высокую долю закрытия микропредприятий в первый год работы. Ниже отражены данные анализа Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) Высшей школы экономики о негативных факторах влияющих на деятельность микропредприятий [3].

Изучив результаты проведенного анализа финансово-экономической деятельности микропредприятий, можно сделать вывод о том, что основными проблемами, приводящими к их банкротству, являются недостаточная косвенная поддержка со стороны государства в виде налоговых льгот, отсутствие платежеспособного спроса, как за счет низкого уровня доходов населения, так и за счет отсутствия квот для микропредприятий на государственный заказ. Кроме того, 20% респондентов назвала основной проблемой недостаток собственных финансовых средств для развития бизнеса.

Как правило, с недостатком собственных средств предприятие борется, прибегая к услугам финансовых организаций и банков. Однако воспользоваться услугами лизинговых компаний, взять кредит на развитие бизнеса и, тем более, на создание нового проекта предприятию микросегмента достаточно сложно. Чтобы предоставить кредит, финансовой организации необходимо произвести сложный анализ риска проекта, а специфика микросегмента не позволяет сделать такой анализ достаточно достоверным. Вместе с тем, субъекты малого и микробизнеса представляют для российских банков наибольший интерес в части расширения кредитного портфеля, так как рынок кредитования предприятий среднего, крупного и крупнейшего сегмента устоялся и переход предприятий на кредитование от одного банка к другому достаточно редкое явление. Банкам, для того чтобы занять данную нишу необходимо кардинально изменить подходы к принятию решений о кредитовании микропредприятий, разработать новую продуктовую линейку способную удовлетворить спрос на кредитные средства среди предприятий данного сегмента. Таким передовиком стал ОАО «Сбербанк России». В 2012 году разработан и внедрен ряд уникальных проектов направленных на кредитование малого и микробизнеса к ним относятся проекты «Бизнес-старт» и «Бизнес-проект» [4], аналогов которым нет в банковской системе России.

Кредитный продукт «Бизнес-проект» направлен на расширение и модернизацию действующего бизнеса клиента (другими словами — инвестиционное кредитование), а также диверсификацию и открытие новых направлений деятельности (проектное финансирование). В случае использования данного кредита на развитие действующего бизнеса банк проводит анализ текущего состояния предприятия. Если кредит направлен на диверсификацию биз-

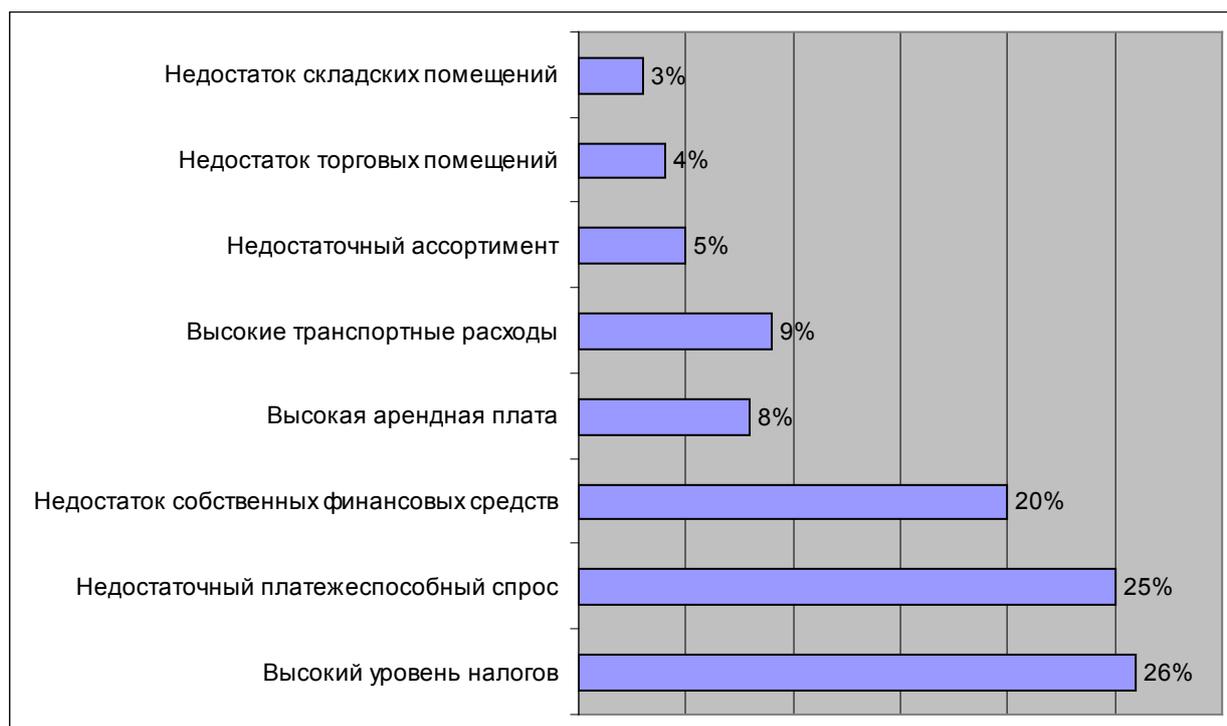


Рис. 1. Факторы негативного влияния на микро предприятия (опрос ИСИЭЗ)

неса, то объектом анализа выступает только проект, финансирование которого производится. Данный кредитный продукт имеет длительные сроки кредитования, что позволяет распределить выплаты на весь срок реализации проекта. Анализ проекта производится по бизнес-плану, предоставленному потенциальным заемщиком. Уникальность данного кредитного продукта в том, что проектное финансирование осуществляется в масштабах микропредприятия. Риски банка, до начала работы проекта, покрываются промежуточным залогом основных средств, затем в залог берется приобретаемые в рамках проекта внеоборотные активы.

Особое место в финансировании микробизнеса занимает программа «Бизнес-старт». Данный продукт создан на основе международного опыта проектного финансирования малого и микробизнеса. Суть программы состоит не просто в финансировании проекта, а создании нового предприятия в рамках трехстороннего партнерства по схеме франчайзинга. Банк тем самым снимает с себя риски неэффективности модели бизнеса, а вновь созданное предприятие получает вместе с бизнес-моделью передовой опыт крупной сетевой компании и консалтинговую поддержку. Стоит заметить, что бизнес, открытый по схеме франчайзинга более устойчив. Статистика банкротств малых предприятий в России, по данным Интернет издания «Франчайзи» [5], представлена на Рисунке 2.

Анализируя представленные данные можно с уверенностью сказать о том, что подобный вид финансирования может стать весьма привлекательным для начинающих

предпринимателей, т.к. риск банкротства в первый год ведения деятельности значительно меньше, чем при работе по собственному бизнес-плану.

Описанные выше кредитные продукты пока занимают невысокую долю в кредитном портфеле ОАО «Сбербанк России» в разрезе микросегмента, однако их внедрение позволяет обеспечить финансирование более широкого круга проектов создаваемых малыми и микропредприятиями, снижая один из наиболее весомых факторов, негативно влияющих на развитие малого и микробизнеса в России.

В настоящее время у ОАО «Сбербанк России» остается потенциал для расширения продуктовой линейки для кредитования малого и микросегмента. Неохваченным остается широкий круг клиентов желающих создать новый бизнес по собственному бизнес-плану. Развивая это направление, ОАО «Сбербанк России» может стать первым банком в стране, который предложит проектное финансирование практически для любого клиента. Это не только даст ему значительные конкурентные преимущества перед другими банками, но и станет показателем социальной ответственности банка перед обществом.

В заключение стоит заметить, что, учитывая функции, выполняемые микробизнесом, можно считать решение проблемы его финансирования одной из наиболее перспективных задач для нашей страны, т.к. решая проблемы микропредприятий, государство решает проблему безработицы, низкого уровня доходов населения и усиления социального расслоения в обществе.

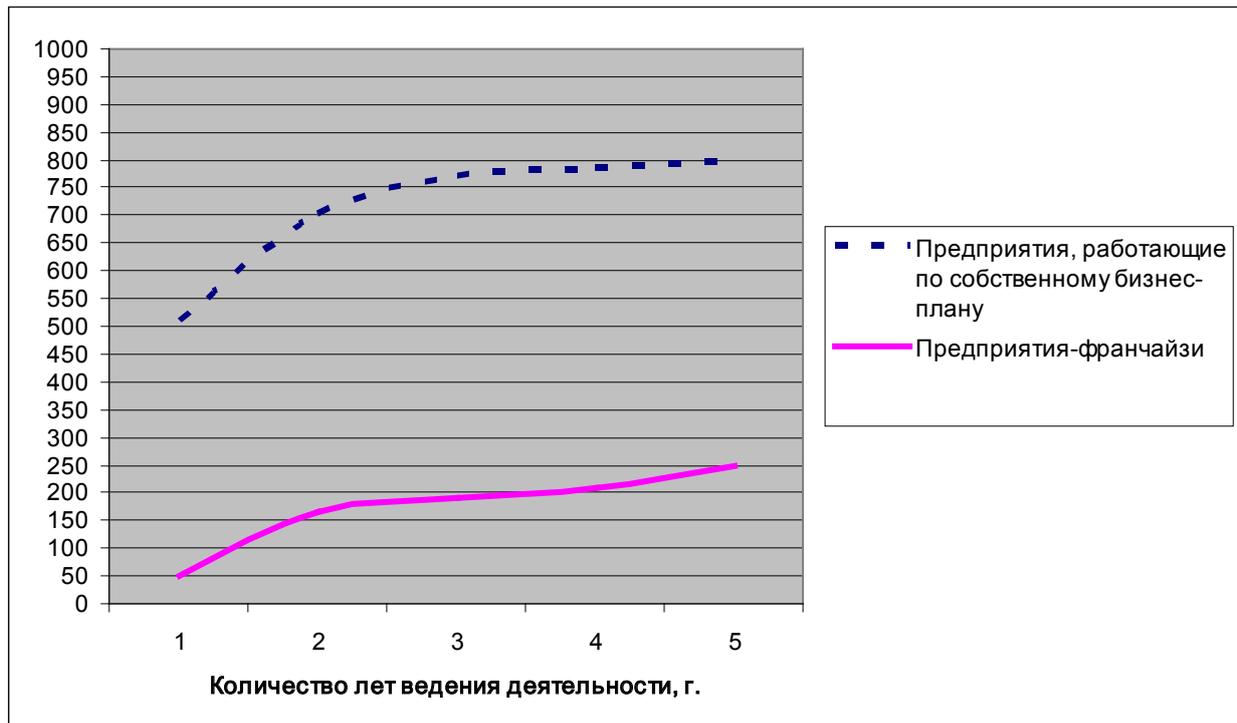


Рис. 2. Статистика банкротства малых предприятий на 1000 открытых

Литература:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 г. №556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ,услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.
3. Отчет Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) Высшей школы экономики от 22.03.2013 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://oecdcentre.hse.ru/review>
4. Годовой отчет ОАО «Сбербанк России» за 2012 год. Режим доступа: sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/yrep_2012_RU.zip
5. Интернет-издание «Франчайзи». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.franchisee.ru/analiz-franshiz/kak-luchshe-otkryt-malyu-biznes.php>
6. Технологическая схема кредитования клиентов сегмента «Микробизнес» ОАО «Сбербанк России» и его филиалами по продукту «Бизнес-старт», предоставляемому на основе скоринговой модели оценки кредитоспособности от 16.11.2011 №2333–2.
7. Регламент кредитования клиентов сегмента «Микробизнес» ОАО «Сбербанк России» и его филиалами по продуктам, предоставляемым на основе скоринговой модели оценки кредитоспособности от 23.09.2010 №1948 (с учетом изменений)

Эффективность внедрения информационных систем в библиотеки

Решетникова Анна Николаевна, студент;

Домнина Елена Геннадьевна, старший преподаватель;

Юргинский технологический институт Томского политехнического университета

В современных условиях достаточно быстро развивается рынок новых технологий управления, которые используются на предприятиях самого различного профиля, с разнообразными организационными структурами управления, с разной численностью работающих.

Внедрение и разработка и современных Автоматизированных Информационных Технологий Управления требует не малых единовременных затрат, эксплуатационных расходов, затрат живого труда. При обосновании целесообразности осуществления таких затрат инвестор обычно требует предоставления расчетов оценки эффективности проводимых мероприятий, дабы быть уверенным, в том, что вложенные инвестиции принесут ожидаемый доход [1].

Эффективность

Для анализа и оценки эффективности информационных технологий существует большое число различных методов и методик, построенных с использованием множества разнородных критериев и концептуальных подходов. Как показывает статистика, большинство методик громоздки и сложны в практическом применении, степень их объективности и стоимость их применения существенно различается. Выбор методик оценки эффективности ИТ усложняется тем, что не всегда ясно, на какой именно эффективности требуется сделать акцент: организационной, коммерческой, социальной или какой-либо другой [2].

Информационные технологии одного и того же типа могут приносить различные эффекты, обладающие неодинаковой значимостью для разных групп пользователей, заинтересованных в реализации ИТ. Размер эффекта определяется ожидаемой эффективностью ИТ, проявляющейся:

- в продуктивном смысле, например, в улучшении качества и увеличении набора производимых информационных продуктов и услуг;
- технологическом (рост производительности труда);
- функциональном (рост эффективности управления, оптимизации организационной структуры);
- социальном (улучшение качества обслуживания и улучшение условий труда).

Рассмотрим основные виды эффектов, получаемых в результате внедрения ИТ в библиотеку [3].

Экономический эффект как правило приводит к снижению трудовых, материальных или природных ресурсов, позволяет увеличить производство средств производства, предметов потребления и услуг, получающих стоимостную оценку; достигается путем минимизации за-

трат по внедрению и применению ИТ. Следовательно эффективность ИТ определяется их конкретной способностью сохранять соответствующее количество труда, временные затраты, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых продуктов, технических систем, структур.

Технологический эффект от внедрения ИТ может быть оценен через потенциальный экономический эффект. Связан он, как правило, с внутренней организацией труда и измеряется по нормативно-стоимостно-затратным показателям. Величина технологического эффекта оценивается сопоставлением характеристики производительности труда, выработки по отдельным процессам или операциям при использовании новых технических средств, алгоритмов и программ.

Критериями оценки этого вида эффекта могут выступать технологичность, новизна, надежность, простота, гибкость, повышение производительности труда и др. Технологический эффект достигается при наличии разработанных технологических регламентов, методик, стандартов, нормативов, инструкций, способствующих улучшению технико-эксплуатационных параметров ИТ.

Социальный эффект рассматривается в виде результата, способствующего удовлетворению потребностей человека и общества, не получающий чаще всего стоимостной оценки (улучшение здоровья, повышение квалификации пользователей, удовлетворение эстетических запросов и т.д.). Социальный эффект направлен на использование ИТ в целях улучшения условий труда сотрудников, качества и комфортности обслуживания читателей библиотеки, формирования и удовлетворения их духовных потребностей, гармоничного развития личности

Критерии эффективности ИТ

1. Действенность — это степень достижения системой поставленных перед ней целей, степень завершенности работы. Чтобы измерить действенность ИТ, необходимо сравнить цель деятельности и реальный результат [4].

2. Экономичность — это степень использования системой «нужных» вещей. Ее можно выразить как пропорцию:

Ресурсы, подлежащие потреблению

Ресурсы, фактически потребленные

Чтобы найти величину, стоящую в числителе, прибегают к сметам, нормативам, оценкам, прогнозам, проектировкам, т.п. Величина в знаменателе определяется

на основе бухгалтерского учета, отчетности, оценок и т.д. Если числитель больше знаменателя (коэффициент больше 1), то можно говорить об экономичности. В противном же случае (при коэффициенте меньше 1) можно в определенном смысле констатировать неэкономичность ИТ

3. Качество — это степень соответствия ИТ требованиям, спецификациям и ожиданиям. Например, среди атрибутов качества программного обеспечения (ПО) выделяют [2, 5]:

- функциональность;
- интуитивно понятный интерфейс;
- отказоустойчивость;
- масштабируемость
- способность к изменению конфигурации
- портативность
- надежность;

4. Прибыльность — как правило, считается соотношение между валовыми доходами (в ряде случаев — сметой) и суммарными издержками (в ряде случаев — фактическими расходами). Традиционно прибыльность измеряется с помощью финансовых коэффициентов.

5. Производительность — рассматривается как отношение объема произведенной с помощью ИТ продукции или услуг, реализованных библиотекой, к затратам на их создание: Она отражает эффективность использования ресурсов (труда, капитала, материалов, энергии, информации) в процессах деятельности библиотеки.

6. Качество трудовой жизни — является признаком по которому определяют то, каким образом лица, причастные к ИТ реагируют на социально-технические аспекты данной ИТ.

7. Внедрение ИТ-инноваций — это процесс, с помощью которого мы получаем новые, более совершенные товары и услуги. Библиотека, которая отвечает велениям технического прогресса, скорее всего, не сможет развиваться.

8. Адаптивность библиотеки — это умение приспосабливаться и адекватно перестраивать стратегию управления ИТ в ответ на вызовы ее окружения.

Заключение

Эффективность применения ИТ не состоит в постановке все новых и новых задач и приобретении самых современных дорогостоящих средств. Рациональное использование ИТ должно исходить из условий востребованности, эффективности для библиотеки, а оцениваться не только из абсолютных значений рассчитанных критериев эффективности, но и из того, насколько данная ИТ способствует улучшению текущей ситуации, учитывая, что некоторые проявления эффектов могут быть точно изменены, а в других случаях возможны только качественные оценки и экспертные заключения. Только при таком подходе можно говорить об эффективности информационных технологий.

Литература:

1. Марков М. Технология и эффективность социального управления. — М.: Прогресс, 1982. — 267 с.
2. Васильева Е.В., Данилова О.М., Лобанова Н.М. Оценка эффективности информационных технологий / информационных систем: учеб. пособие. — М.: ГУУ, 2006. — 164 с
3. Почкин П.Ф. Методические вопросы сводной оценки эффективности общественного производства // Проблемы методологии планирования и измерения эффективности производства. — М., 1975. — С. 92—102.
4. Сизов А.В. Принципы и методы оценки эффективности инвестиций в информационные технологии: автореф. дис.... канд. экон. наук. — М., 2003. — 23 с.
5. Кантор М. Управление программными проектами: практ. рук. по разраб. успеш. програм. обеспечения. — М. [и др.]: Вильямс, 2002. — 173 с.

Оценка профессиональных знаний сотрудников Сбербанка

Сабилова Регина Фириновна, студент;

Галимова Айгуль Шарифовна, кандидат экономических наук, доцент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Оценка сотрудников — определение соответствия профессиональных знаний сотрудников требуемому уровню, по итогам которого осуществляется планирование мероприятий по обучению и развитию сотрудников в рамках системы обучения персонала банка, которое осуществляется по трем направлениям:

- оценка профессиональных знаний, навыков и качеств;
- оценка специальных знаний, навыков и качеств;
- оценка результатов деятельности.

Регулярная оценка профессиональных знаний сотрудников банка является неотъемлемой частью системы

планирования обучения и развития сотрудников. К должностям, подлежащим оценке, относятся должности подразделений функционального блока, чей функционал исчерпывается регламентированной роли в рамках сквозного взаимодействия с клиентами, выполнением типовых задач, и для которых, соответственно, предполагается типовой стандартный профиль должности и типовые программы обучения.

Организация и проведение оценки регулируется на уровне центрального аппарата и реализуется в каждом территориальном банке учебными центрами. В банке используются три варианта проведения оценки профессиональных знаний. Первое, регулярное расширенное тестирование — вид углубленного тестирования, при котором проверяется использование программного продукта, границы переполнения массивов данных, ввод специальных символов. Оценка проводится не чаще 1 раза в 3 месяца в соответствии с требованиями к организации и проведению расширенного тестирования. Иная периодичность проведения устанавливается функциональным блоком центрального аппарата при наличии такой необходимости. В случае определения иной периодичности проведения расширенного тестирования сохраняется схема организации, а сроки организации определяются центром подготовки персонала. Второе регулярное экспресс-тестирование, когда нужно быстро и срочно проверить сотрудника на знания. Оценка проводится не чаще 1 раза в месяц в соответствии с требованиями к организации и проведению тестирования без подробного анализа результатов тестирования. Экспресс-тестирование проводится в рамках технического часа.

Третье внеочередное тестирование по-другому можно назвать разовое. Проведение внеочередного тестирования согласовывается с руководством функционального блока центрального аппарата и центром подготовки персонала. Сроки подготовки и проведения при внеочередной оценке устанавливаются центром подготовки персонала после определения такой необходимости. Изменение варианта проведения оценки осуществляется по инициативе центрального аппарата не позднее, чем за 3 месяца до оценки. Оценка профессиональных знаний проводится с помощью тестирования в специальной системе повышения квалификации сотрудников. Не учитываются в оценке:

- сотрудники, находящиеся на испытательном сроке;
- сотрудники, проработавшие в должности менее 3-х месяцев;
- беременные женщины;
- сотрудники, проработавшие менее 3-х месяцев после окончания отпуска по уходу за ребенком.

Сотрудники участвуют в оценке в рабочее время, без организации командировок. Назначают ответственное лицо за определение тем для оценки сотрудников и ответственных лиц за методологическое сопровождение оценочных мероприятий от каждого владельца процесса. Оценка профессиональных знаний сотрудников массовых должностей банка включают в себя следующие этапы:

- подготовка к проведению оценки профессиональных знаний;
- подготовка тестов для оценки профессиональных знаний;
- проведение оценки профессиональных знаний;
- подведение итогов оценки профессиональных знаний.

При разработке тестов для оценки конкретных профессиональных компетенций важно привлекать группу квалифицированных экспертов в данной профессиональной области, чтобы точно определить набор тем и существенных параметров оценки, точно сформулировать вопросы, чтобы они однозначно понимались при прочтении, и, что зачастую критически значимо, согласовать, какие ответы являются правильными, а какие ошибочными.

Участниками оценки профессиональных знаний являются:

1. Руководители, которые осуществляют подачу запросов на проведение оценки профессиональных знаний;
2. Непосредственные руководители оцениваемых сотрудников, которые информируют сотрудников о проведении оценки и контролируют ее прохождение;
3. Центр подготовки персонала, осуществляющая общую организацию, контроль за прохождением оценки, подведение итогов оценки, анализ результатов тестирования и согласование учебных планов.
4. Ответственный сотрудник от блока определяет темы тестирования и категории оцениваемых сотрудников;
5. Управление по работе с персоналом и отдел по работе с персоналом — осуществляет информирование руководителей оцениваемых сотрудников об оценке.
6. Учебный центр территориального банка — осуществляет организацию оценки на местах, контроль за ходом оценки и актуализацию учебных планов территориального банка.
7. Участники оценки — осуществляют прохождение тестирования в установленные сроки на рабочем месте или на учебной площадке банка.

Ответственным за организацию работ по оценке профессиональных знаний является начальник центра подготовки персонала.

Стимулирование труда государственных гражданских служащих

Садриева Алина Радиковна, студент;
Кабирова Светлана Зульфатовна, старший преподаватель
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Для повышения эффективности работы в сфере государственного управления, ускорения социально-экономического положения Российской Федерации необходимы качественно новые кадры, которые ориентированы непосредственно на удовлетворение интересов всего общества и каждого гражданина страны.

Работники государственного аппарата управления остаются главным рычагом для реформирования государственной службы. Качество принятия различных управленческих решений зависит от уровня их компетентности, профессионализма, готовности к высокопроизводительной трудовой деятельности, внутренней мотивации в результатах работы и высоком стимулировании труда.

Государственная гражданская служба является своего рода специфической формой трудовой, служебной деятельности, что определяется ключевой ролью в процессах управления обществом и государством. Данная категория служащих нуждается в эффективном и рациональном управлении, направленном на повышение качества выполняемых работ, что зависит от используемых методов стимулирования труда.

Согласно данным, представленным Федеральной службой государственной статистики, в органах государственной власти РФ на региональном уровне (в федеральных государственных органах и государственных органах субъектов Российской Федерации) на конец сентября 2012 г. замещали должности государственной гражданской службы 733,4 тыс. человек, или 70,9% от общей численности работников, занятых в этих органах. [1]

В таблице 1 представлены данные о численности работников, замещающих должности государственных гражданских служащих на конец сентября 2012 г.

Стимулирование труда государственных гражданских служащих имеет двойственный характер: с одной стороны — это основное средство материального обеспечения и

стимулирования профессиональной служебной деятельности, с другой — денежные доходы государственных служащих подвергаются экономической, нравственной оценке и анализу со стороны средств массовой информации и граждан страны. Тем самым выработка «прозрачной» системы оплаты и стимулирования труда данной категории служащих будет способствовать социальной и политической стабильности в обществе.

Одной из острых проблем государственной службы является низкий уровень оплаты труда и система стимулирования работников, которая не ориентирована на конечные результаты служебной деятельности.

Таким образом, система оплаты труда фактически является механизмом негативного отбора, который способствует ухудшению возрастной и квалификационной структуры государственных служащих.

Оплата труда государственных служащих в России зависит от занимаемой должности, так как непосредственно оклад и соответствующие надбавки исчисляются для определенной должности в соответствии с Федеральным законом «О государственной гражданской службе РФ». Выделяются следующие основные элементы денежного содержания служащих:

- 1) должностной оклад;
- 2) оклад за классный чин;
- 3) иные дополнительные выплаты (ежемесячная надбавка к окладу за выслугу лет, за особые условия гражданской службы и т.д.). [2]

Доля стимулирующих выплат государственным служащим осталась невысокой, несмотря на расширение переменной части денежного содержания федеральных государственных служащих.

Таким образом, анализ элементов денежного содержания гражданского служащего показывает, что определенную стимулирующую роль имеют только ежемесячная

Таблица 1. Численность государственных гражданских служащих в РФ

	Всего	из них в органах		
		законодательной	исполнительной	судебной власти и прокуратуры
Замещали должности гражданской службы тыс. человек, в том числе:	733,4	7,8	617,1	99,8
в федеральных государственных органах	524,3	-	438,2	85,5
в государственных органах субъектов РФ	209,1	7,8	178,9	14,2

надбавка к должностному окладу за особые условия гражданской службы с определенным диапазоном установления конкретного размера и премии за выполнение особо важных и сложных заданий. [3, С. 25]

Особенно остро стоит проблема стимулирования труда государственных служащих из-за недостатка квалифицированных кадров, старения государственного аппарата. На государственной службе работники до 45 лет не задер-

живаются. В последнее время престиж государственной службы снижается.

Таким образом, приоритетным значением для гражданских служащих являются такие виды стимулирования как денежное (оплата труда), неденежное (поощрение, грамоты, награды) и моральное (интерес к государственной гражданской службе, возможность карьерного роста, уважение коллег).

Литература:

1. Справка о численности и оплате труда гражданских служащих федеральных государственных органов в январе-сентябре 2012 года. // www.gks.ru.
2. Федеральный закон от 27.07.2004 г. №79 «О государственной гражданской службе Российской Федерации».
3. Кроткова С.Л. Организация кадровой работы в системе Федерального казначейства. — М., 2009. — с. 23—29.

Islamic Banking in the Financial Market of Kazakhstan

Sadyk Batyrzhan, graduate

Karaganda Economic University by Kazpotrebsoyuz (Kazakhstan)

The Islamic financial system in comparison with the traditional Western system is very specific and has a number of distinctive features dictated by the requirements of Islamic law — Sharia, the sources of which are the Qur'an and the Sunnah (sayings and actions of the Prophet Muhammad).

The peculiarity of the Islamic financial system is the presence of a number of specific prohibitions dictated by Shariah (Islamic law). The main prohibitions include:

- Riba — the prohibition interest (usury);
- Gharar — a ban on the presence of an excess of uncertainty, chance and uncertainty of the contract;
- Meysir — Prohibition of speculative behavior and taking excessive risks (gambling);
- Haram — a ban on conducting and participating in illegal activities.

Apart from the basic prohibition of the Islamic financial system is characterized by the following principles:

- separation of risk — in Islam may not transfer the risk for cash (or other) fees from one party to the contract or other third party. All contractors are required to be (or corresponding to their participation) the extent to share the risks inherent in the transaction;
- sanctity of contracts — performance of contractual obligations is the most important duties of the parties to the transaction;
- money is considered only as potential capital, real capital, they are considered only after being invested in productive activities. [1]

Islamic financial institutions in their activities using a range of financial instruments that are similar to those used by traditional financial institutions that satisfy the rules of Islamic law. Over the entire period of development of the Is-

lamic financial system, Muslim jurists and financial experts have developed a great variety of financial instruments, but in practice, there are only a part of them.

In the last five years began actively discussing the possibility of the use of Islamic finance in the economy of Kazakhstan. Among the Kazakh financial institutions BTA Bank was the first to use Islamic financial instruments, starting cooperation with the Islamic Development Bank in 2003. Based on the results of the meetings of the working group of the Association of Financiers of Kazakhstan, the first in November 2008 with the participation of the FSA, the NBK and other government agencies, it was decided to issue a draft law «On amendments and additions to some legislative acts of the Republic of Kazakhstan on the organization and activities of Islamic banks and Islamic finance «in the Majilis. The working group was held financial institutions, experts from the United Arab Emirates, Malaysia and other countries. In early February 2009 The President signed the bill. The Law introduces amendments to the Civil Code of the Republic of Kazakhstan (Special Part), the laws of the Republic of Kazakhstan «On Banks and Banking Activities in the Republic of Kazakhstan», «On the Securities Market», «On Investment Funds», «On State Registration of Rights to Real Estate and deals with it. « [2]

The main objectives of the amendments are as follows:

- 1) establishing the legal framework and characteristics of Islamic banks;
- 2) legislative recognition of forms and methods of state regulation and supervision of Islamic banks;
- 3) determination of the list and order of Islamic banking, a ban on the implementation of traditional banks Islamic banking operations;

4) establishment of a forced liquidation of the features of Islamic banks;

5) determination of the issue and circulation of Islamic securities;

6) establishing the legal framework and characteristics of Islamic investment funds.

In particular, the law amended to the Civil Code, particularly the sale of goods by an Islamic bank, trust management in the implementation of banking, bank deposits can be established by legislative acts of the Republic of Kazakhstan regulating banking activities, as well as establish that bank loans are issued by Islamic banks without charging a fee for the use of money.

Changes and amendments to the Law «On Banks and Banking Activities in the Republic of Kazakhstan» aimed at creating a legal framework for the functioning of Islamic banks, the removal of restrictions preventing the introduction of Islamic banking, the definition of the forms and methods of state regulation and supervision of Islamic banks, the list and order of the Islamic banking, a ban on the implementation of traditional banks Islamic banking operations.

Additions to the Law «On the Securities Market» define the concept of Islamic securities, the order of their issuance and circulation, and the Law «On Investment Funds» – requirements for Islamic investment funds.

Changes and amendments to the Law «On State Registration of Rights to Real Estate and Transactions» provide for the procedure of state registration of rights to immovable property acquired by an Islamic bank as a trustee at the expense of investment deposits. [3]

We cannot say that in Kazakhstan and the CIS, as well as Europe slowly in the process of implementing this new financial instrument, as Islamic banking. It takes a certain period of time since the introduction of methods of Islamic finance is faced with such a barrier, such as legislation and its adaptation. The main features of which are contrary to the laws of the CIS and Kazakhstan, the separation of profit and risk between the Islamic bank and the customer.

There are a number of features, such as part of the bank as an intermediary in the trading activities of commercial loans (not governed by the law), or the absence of refinancing as a principle of usury (also not regulated by law.) Also open is the question of tax law, which is coordinated with the Tax Committee of the Republic of Kazakhstan, and accounting standards, and is currently being developed in cooperation with the National Bank of Kazakhstan.

In Kazakhstan, BTA Bank was the first among Kazakhstan banks in 2003 was an Islamic credit: if a public transaction, organized by the bank «Calyon Bank», let BTA received \$ 30 million, as originally planned, and 50 million, indicating a high level of interest of investors. BTA Bank, using Islamic financial instruments, in 2006–2007 years raised funds amounting to 250 million dollars. At the moment, considering the introduction of all types of Islamic financing products to the market of Kazakhstan. As long as the bank does not make forecasts on the volume of borrowing, but definitely

notice: the demand for these services is growing rapidly and, accordingly, there will be supply. [4]

Since 2006 JSC «Bank Center Credit» and JSC» Alliance Bank «for the first time in his practice began to use methods of Islamic finance. However, the funds drawn from the Islamic capital market on a «commodity murabaha» exclusively for its own use, and their use in the absence of the regulatory framework in the future is not reflected in the distribution of Islamic financial instruments. [4]

February 20, 2009 in Kazakhstan established the first brokerage company that provides services on the principles of Islamic finance, JSC «FATTAH FINANCE». The establishment of this company demonstrates the interest of market participants in the development of instruments of Islamic finance in Kazakhstan. At present JSC «FATTAH FINANCE» register Kazakhstan's first mutual fund risk investment «Islamic Foundation Aman», which will operate under Islamic Sharia. [5]

The law states that the establishment of an Islamic bank as a second-tier bank is possible on the basis of a special license. Provides for the establishment of the Council for Islamic finance in every Islamic bank. Furthermore, the establishment of Islamic investment funds management companies is only possible with the involvement of the Council on the principles of Islamic finance. Issue Islamic securities special financial companies created by the Islamic Bank, JSC «NC» Kazagro», JSC» National Welfare Fund «Samruk-Kazyna», and a 100% subsidiary of JSC «National Welfare Fund» Samruk-Kazyna»

Today there is an active market development of Islamic financial services in secular countries such as USA, UK, France. Large international banks and investment companies offer Islamic products, open up subsidiaries whose activities are consistent with the principles of Islamic finance. The popularity of Islamic finance is mainly due to the desire to attract investment capital from the Middle East. In addition, Islamic financial institutions have shown resilience to the global liquidity crisis due to the peculiarities of Islamic finance.

The Agency of the Republic of Kazakhstan on Regulation of Activities of the Regional Financial Center of Almaty (RFCA) interacted with foreign and Kazakh market participants on the establishment of the first Islamic bank and the Association of Islamic financial institutions. The result was the opening of the first Islamic bank in the country, «Al-Hilal» and the creation of the Association of Islamic finance. Agency conducted extensive work to attract investors from the Middle East and Southeast Asia. In this RFCA interacts with Kazakh companies in terms of attracting investment capital for projects through both direct funding and by Islamic financial instruments. Islamic investment fund under the Act is incorporated investment fund or closed-end mutual fund that invests in compliance with the principles of Sharia. Investment declaration of an Islamic investment fund approved by the Shariah Board. For this purpose, the management company may engage services of the Shariah Council, which does

not require her to create their own Shariah Board. It should be noted that the experts of the Shariah Council meet high requirements for experience, knowledge of the principles of Shariah and Islamic finance. In the world, there is a limited list of respected and internationally recognized experts, who both are members of several Shariah Council. So, besides assessing the prospects of the project, with an investment decision for investors is very important part of the Shariah Council, which submitted a report on this project.

The law establishes the following types of Islamic Securities: stocks and shares of Islamic investment funds, Islamic lease certificates, Islamic certificates of participation. Islamic lease certificates are issued to raise financing for purchases of large objects, such as real estate. To do this, create an Islamic special finance company that acquires the property with funds from the placement of certificates. This property is leased, and the lease payments are apportioned between the certificate holders as dividends.

In world practice the Islamic securities issued by legal entities and governments for the construction of infrastructure facilities, mixed-use centers, establishment of production. Often in projects, a combination of Islamic and Islamic lease certificates of participation certificates. Currently, according to the Law, the originator of the Islamic special purpose company may be an Islamic bank, JSC «National Holding» KazAgro «, JSC» National Welfare Fund «Samruk-Kazyna» and its 100% subsidiaries. The development of the legal framework of Islamic finance is accompanied by the emergence of new market entrants. The activity is carried out consulting, brokerage companies, whose activities are consistent with the principles of Islamic finance. Government of Kazakhstan and the United Arab Emirates in 2009 signed an agreement to open the first Islamic bank in Kazakhstan, «Al-Hilal» with funding of at least a billion dollars. First of all, the introduction of Islamic finance in Kazakhstan extends the range of financial services. In addition, it is a tool to attract investment capital in Kazakhstan and the world's major participants in the Islamic finance industry. In the first phase, the Islamic banking financed projects implemented under the auspices of the National Welfare Fund «Samruk-Kazyna». And the amount of one billion dollars is based on the sum of the fund's portfolio (50 projects), which is presented to the partners from the United Arab Emirates. This amount may be more. The plans in the near future to bring in the Islamic banking to ten billion dollars for real infrastructure or implemented with the support of the NWF projects. It is possible that after the «Al-Hilal» will come other Islamic banks and financial institutions.

In this case, the level of so-called consumer finance will remain not covered by Islamic banking. As well as other tools of Islamic finance will not be mastered in the country. Islamic banking as an alternative and a long-term view of banking greatly expand the opportunities available to the Kazakhs of new financial services. But we should not forget that this is a completely new area for Kazakhstan, so you need to move in this direction gradually mastering it in small steps.

Along with «Islamic Research Institute Islamic Development Bank» – developed a «road map» of the development of Islamic finance. It include studies, building of infrastructure, institutions, Islamic finance, a custom culture.

Islamic banking client can be any client, regardless of race, gender, religion. Islamic banking does not put restrictions caused by these characteristics client. The motto of the Islamic banking – to improve the world, to promote peace, to help developing countries to a new stage of development, to solve, including a global scale, issues of improving the environment, education, social problems. [6]

Country Implementation of the principles of Islamic finance will contribute to the development of economic relations with foreign countries. Kazakhstan will attract investors from Muslim countries who will now be able to invest not only through direct financing, but also make portfolio investments in shares of companies that are listed on Kazakhstan Stock Exchange. In addition, the flow of investment from Muslim countries will help the economy of Kazakhstan to cope with the lack of liquidity in the short term and will contribute to the development of the economy in the long term. On the downside, one of the principles of Islamic finance is the sharing of profits and losses of a customer or partner. That is an Islamic bank is directly linked to the success or failure of the client. However, such risks can be insured collateral, down payment or insurance. Also, the downside is that in an Islamic bank is an individual approach to every client and every transaction must be approved by the Board of Shariah. Although in this case there are solutions. As with other financial institutions, Islamic finance is faced with the credit, market and operational risks. Speaking of the prospects for the development of Islamic credit institutions in Kazakhstan, it can be noted that the support of the process of the state will benefit in a reasoned and rational use of these principles in the monetary area of the Republic of Kazakhstan, and in the future – in the creation of a serious credit market of Islamic institutions in the integrated space Eurasian Economic Community countries.

JSC «Development Bank of Kazakhstan» (DBK) has successfully placed the first issue Islamic bonds «Sukuk» al-Murabaha «in the amount of 240 million Malaysian ringgit with an annual premium of 5.50% and 5-year maturity, 62% of the issue was distributed among Malaysian investors and 38% – in Kazakhstan. The proposal has been formed under the program of Islamic medium-term notes totaling up to 1.5 billion Malaysian ringgit in accordance with the principles of Sharia on the structure of «al-Murabaha». The program was approved by the Central Bank of Malaysia (Bank Negara Malaysia) and the Advisory Council for Sharia in the Securities Commission of Malaysia in the second quarter of 2012. [7]

DBK became the first issuer in the post-formed and successfully carried out the transaction on issuance of Islamic Sukuk securities in accordance with the norms and principles of the Sharia. This is a significant achievement for both the Bank and for Kazakhstan as a whole. This process is the

result of considerable effort on the part of the Government of Kazakhstan, the CDB and lead managers for the promotion of credit history in Malaysia and strengthening the authority of the Republic of Kazakhstan in the Islamic investment community. We are confident that this transaction will pave the way for other issuers in the region in order to diversify their funding for Islamic markets.

In Kazakhstan, the Islamic banking there are prospects for development. Domestic bankers are interested in diversifying their risks, besides the introduction of Islamic banking will promote the development of economic relations with the Arab countries and their financial institutions and would provide a good opportunity to raise money from the Middle East.

Thus, in the coming years are expected to have social and economic consequences:

1) Organization of Islamic banks, Islamic investment funds, as well as the introduction of Islamic financial instruments in Kazakhstan, including the issuance of Islamic securities;

2) the development of a competitive environment in the financial market by creating a more fiscally sustainable alternative forms of financing of the economy of Kazakhstan, which will reduce the interest rates on banking services of traditional banks;

3) creating the legal framework for the financial sector to attract foreign investment in Kazakhstan from the Middle East and Southeast Asia, have excess liquidity, diversification of the investor base, shifting to investors from these countries;

4) to contribute to a number of economic problems: the decline in inflation, the development of agriculture, small and medium-sized businesses.

Thus development and adoption of amendments to some legislative acts of the Republic of Kazakhstan on issues of Islamic finance, and in general, the activation of the introduction of Islamic finance will bring Kazakhstan into first place in the investment attractiveness of the CIS countries and will become an Islamic financial hub in the region.

Literature:

1. Рыскулов А.С. Исламское страхование: сущность, содержание, принципы — г. Алматы, 2010 год // [Electronic resource]. — URL: <http://www.worldislamlaw.ru/archives/609>
2. // [Electronic resource]. — URL: <http://www.adilet.zan.kz>
3. // [Electronic resource]. — URL: <http://ingramota.kz/islambankingpage.php>
4. Раушан Найзабаева. Исламский банкинг стартует в Казахстане — 16.01.2009. // [Electronic resource]. — URL: <http://www.kazpravda.kz/c/1232064709>
5. // [Electronic resource]. — URL: <http://www.istisna.kz/rus/img/arif.pdf>
6. Алевтина Донских. Исламский банкинг — альтернатива традиционному финансированию — 17.07.2009 // [Electronic resource]. — URL: <http://www.kazpravda.kz/c/1247774245>
7. // [Electronic resource]. — URL: http://www.dbk.kz/press/detail.php?ID=2368&phrase_id=452

Проблемы ресурсосбережения на молокоперерабатывающих предприятиях

Свешникова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Коннова Алена Викторовна, студент

Мордовский государственный университет (г. Саранск)

Масло, молоко и молочные продукты присутствуют в рационе питания всех слоев населения Российской Федерации и преобладают у людей с невысокими, и даже низкими доходами. Это объясняется, прежде всего, невысокой ценой данных продуктов питания. Натуральное молоко, как и любое сырье, само по себе дорогой ресурс, и процессы его заготовления, хранения, переработки должны быть ресурсосберегающими. Для того, чтобы предприятия, занимающиеся переработкой молока, развивались и расширялись, они должны быть финансово устойчивыми, платеже- и конкурентоспособными. Это требует от менеджеров предприятий постоянного поиска резервов, обеспечивающих снижение производственных затрат.

Стратегическим направлением эффективной деятельности экономических субъектов, осуществляющих производственную деятельность, является ресурсосбережение. Ресурсосбережение в условиях жесткой конкуренции рынка является обязательным элементом стратегии и тактики хозяйственной деятельности современной организации. Ресурсосбережение не является исключительной новацией рыночной экономики. Его корни — в недрах планово-административной экономики. Однако экономическая политика государства динамична и ее современная ориентация на модернизацию требует новых подходов к управлению ресурсным потенциалом предприятия, как на макро- так и на микро- уровне.

Согласно национальному стандарту России ГОСТ Р 52104–2003 «Ресурсосбережение. Термины и определения» под ресурсосбережением понимается организационная, экономическая, техническая, научная, практическая и информационная деятельность, в том числе методы, процессы, комплекс организационно-технических мер и мероприятий, сопровождающих все стадии жизненного цикла объектов и направленных на рациональное использование и экономное расходование ресурсов [1].

Обеспечение ресурсосбережения – обязательное требование к технике, технологии, организации производства и непроизводственной деятельности, хозяйственному механизму. Новая техника должна требовать меньшего расхода ресурсов, как в процессе ее производства, так и в процессе эксплуатации. Новая технология должна быть безотходной или малоотходной, малооперационной. Строгий учет ресурсов, их наличия, расходования, моральная и материальная заинтересованность работников в лучшем их применении, бережное отношение к использованию энергии, топлива, воды, тепла – обязательные слагаемые ресурсосбережения.

В последние годы молочная отрасль Республики Мордовия динамично развивается. В ней работают 15 предприятий, 4 цеха по производству молочной продукции в сельскохозяйственных предприятиях и одно – в потребительском кооперативе. Эти предприятия обеспечены высококачественным сырьем, так как более 70% реализованного сельхозпредприятиями молока производится на фермах, оснащенных самым современным оборудованием. По объемам производства молока на одного человека Республика входит в число лидеров среди регионов России [6, с. 7].

Рассмотрим наличие предпосылок внедрения ресурсосбережения на молокоперерабатывающих предприятиях на примере ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский». Предприятие является крупнейшим производителем сухого обезжиренного молока и блочного масла в Республике Мордовия для реализации сторонними предприятиями с целью дальнейшей переработки, входит в состав региональных лидеров Республики. Его годовой оборот составляет более 200 млн. рублей, а годовой объем переработки – более 12 тыс. тонн молока. Ассортимент выпускаемой предприятием продукции составляет более 50-ти наименований изделий на основе натурального молока наивысшего качества, что позволяет удовлетворить нужды и потребности даже самых взыскательных покупателей. Основная доля производимой продукции на территории Республики Мордовия реализовывается через торговый дом – ООО «Молочный Дом». Экономически выгодное географическое положение позволяет продавать выпускаемую продукцию как на территории Республики Мордовия, так и за ее пределами в соседствующих субъектах РФ: Нижегородская область, Чувашская республика, Ульяновская область.

Молокоперерабатывающая промышленность является материалоёмким производством. Материальные затраты здесь достигают 80–90%. Так, например, материальные затраты в ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» за период 2010–2012 г.г. составляют 84–86% в общей структуре затрат. Поэтому, обоснованное расчетно-аналитическое нормирование расхода сырья и материалов имеет важное значение для сбережения именно этого вида затрат и, следовательно, обеспечивая снижение себестоимости продукции. Продукция ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» производится в соответствии с государственными стандартами. На каждый вид продукции (молоко, ряженка, бифидок, бифилайф, простокваша, сливки, топленое и шоколадное масло, фруктовые йогурты с натуральными наполнителями, сметана, творог, плавленые, твердые сыры и др.) главным технологом разрабатываются соответствующие нормы расхода сырья, материалов, которые отражаются в технологических картах, утверждаемых генеральным директором. Нормы устанавливаются исходя из рецептуры в пересчете на базисную жирность молока – 3,4%. При установлении норм руководствуются Приказом Госагропрома СССР от 31.12.1987 №1025 «Об утверждении норм расхода и потерь сырья при производстве цельномолочной продукции на предприятиях молочной промышленности и организации работ по нормированию расхода сырья».

Важно заметить, что в ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» отсутствует практика нормирования электроэнергии, несмотря на существование норм расхода тепловой и электрической энергии на 1 тонну готовой продукции в «Нормах технологического проектирования предприятий молочной промышленности» ВНТП 645/1618–92, утвержденных Ассоциацией «Агропромнаучпроект» при Минсельхозе Российской Федерации (письмо от 07.04.92 №ДН-60) по согласованию с Госкомитетом РСФСР санитарно-эпидемиологического надзора (письмо от 01.04.92 №01–13/91–11), ГУПО МВД СССР (письмо от 29.10.1991 №070–44/19) и ВНИКМИ (письмо от 25.11.91 №1–34/2136), которые целесообразно использовать в целях сокращения данных видов энергии.

В 2012 году в ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» впервые был проведен энергетический аудит. Аудит проводило Общество с ограниченной ответственностью «Энергоаудит». Согласно Федеральному закону РФ от 23.11.2009 г. №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» очередные энергетические обследования должны проводиться не реже, чем один раз в пять лет.

В рамках его проведения были выявлены: потери при потреблении тепловой энергии (57%), связанный с низкими характеристиками наружных ограждающих конструкций, с более низким КПД паровых котлов, имеющих

большой срок службы, неэффективной системой парового отопления и потерями тепла при передаче пара%; потери при потреблении электрической энергии (19%), несоответствие уровня освещенности кабинетов требованиям стандартов.

Аудитором были предложены следующие меры по устранению перечисленных потерь: модернизация систем освещения в целях сбережения и эффективного использования электрической энергии, улучшение теплозащитных характеристик ограждающих конструкций современными материалами в целях сбережения и эффективного использования тепловой энергии.

На предприятиях молочной промышленности основным направлением повышения энергоэффективности считается внедрение менее энергоемкого оборудования и способов производства, в том числе санитарной обработки, современных безотходных технологических процессов, инновационных инженерных методов и систем. В рамках работ по снижению энергопотребления должен проводиться анализ конструктивно-технологических параметров машин и аппаратов, осуществляться оценка энергопотребления на освещение, вентиляцию, охлаждение, отопление и др.

Одним из резервоемых объектов ресурсосбережения молокоперерабатывающих предприятий считаются производственные отходы. Практически любое производство невозможно без наличия отходов, некоторые из которых могут использоваться в дальнейшей деятельности предприятия и служить дополнительными источниками сырья — возвратные отходы.

В соответствии с межгосударственным стандартом ГОСТ-30772—2001 «Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Термины и определения» отходами являются остатки продуктов или дополнительный продукт, образующиеся в процессе или по завершении определенной (производственной, исследовательской и др.) деятельности и не используемые в непосредственной связи с этой деятельностью. К отходам производства относятся остатки сырья, материалов, веществ, изделий, предметов, образовавшиеся в процессе производства продукции, выполнения работ (услуг) и утратившие полностью или частично исходные потребительские свойства. Экономический интерес для предприятий представляют используемые (или возвратные) отходы, которые используют повторно без дополнительной обработки как сырье при производстве той же продукции [2].

На молокоперерабатывающих предприятиях согласно Инструкции по калькулированию себестоимости продукции на предприятиях молочной, маслосырцовой и молочноконсервной промышленности от 19.03.1996 г. (с изменениями от 12.10.1999 г.), утвержденной Минсельхозпродом РФ, возвратными отходами являются обезжиренное молоко, пахта, молочная сыворотка, полученные при производстве масла сливочного, сыров, сливок, творога и других видов молочной продукции. Так же к возвратным отходам данной отрасли относятся зачистки и

обрезки творога и сыра, реализуемые на корм сельскохозяйственным животным. В ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» подобная реализация не осуществляется, что является резервом снижения производственных затрат предприятия.

Кроме того, на молокоперерабатывающих предприятиях полученная нестандартная продукция может быть переведена в разряд стандартной, например, масло сливочное может быть переработано в топленое; сыр и брынза, творог жирный и нежирный — в плавленый сыр; кислое молоко, кефир и простокваша — в творог. В ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» после проверки технологом качества нестандартной продукции принимается решение об отпуске ее в переработку.

Большинство молокоперерабатывающих предприятий сливают молочную сыворотку, образующуюся в процессе производства молочных продуктов в канализацию, как отходы производства, что является негативным с экологической точки зрения и просчетом с экономической. В молочную сыворотку переходит половина сухих веществ молока (в среднем 63%). Выход молочной сыворотки из 1 т молока, направляемого на высокобелковые продукты, составляет от 65% до 82%. Поэтому повсеместный ее слив в канализацию эквивалентен ежегодной потере 1,5 млн т молока. Скрытой формой прибыли являются возможные потери молочных предприятий от штрафных санкций за слив сыворотки, оцениваемые в потенциале 12—15 млрд. руб. в год [7].

Молочную сыворотку можно реализовывать в сыром виде и использовать в производстве. Сбыт сыворотки в натуральном виде рационален при небольших ее объемах (до 10 т/сут) и незначительных расстояниях доставки (до 150 км). В ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» среднесуточный объем сыворотки составляет 7,7—8,2 т.

Натуральная сыворотка используется на изготовление хлебобулочных изделий; напитков, желе, десертов, мороженого, антибиотиков, в качестве моющих средств, удобрений; лечебного питания, в производстве косметики и т.п. Также целесообразно вырабатывать из сыворотки сгущенные и сухие продукты (молочную сгущенную сыворотку, молочную сухую сыворотку, деминерализованную сухую сыворотку), белковые продукты, такие как альбуминный творог, альбуминные сырки, сывороточные напитки и др.

Спрос на данную продукцию постоянно растет. Так, около трети сухой сыворотки используется в пищевой промышленности. Сывороточные продукты — в основном сухая и деминерализованная сыворотка — широко применяются для производства кормов для сельскохозяйственных животных. В связи с ростом цен на молоко наблюдается увеличение спроса на заменители цельного молока для молодняка сельскохозяйственных животных. Белковые продукты так же пользуются популярностью среди населения. Они используются для детского, для спортивного питания. В Европе давно налажено производство сыров (творога) из сыворотки.

В ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» переработка и реализация молочной сыворотки не осуществляется, что так же является резервом для предприятия.

Современные молокоперерабатывающие предприятия создают разнообразные источники загрязнения воздушного пространства: выбросы систем газообменной и технической вентиляции, газообразные выбросы от технологического оборудования, загрязнения от автотранспорта и прочее. Выброс вредных веществ на таких предприятиях обусловлен двумя факторами: большое количество водопотребления и водоотведения и повышенное выделение углекислого газа, получаемого в результате производства. Отведенная вода содержит большое количество физико-химических и биологических загрязнителей, которые требуют проведения очистных мероприятий. В связи с различной организационно-производственной структурой и технологий переработки молока выработка единого решения по очистке воды представляется возможной. На сегодняшний день известны три направления разработки мероприятий по экологизации молочного производства: создание рациональных, ресурсосберегающих технологий с глубокой, полной и комплексной переработкой основного и побочного сырья; сбор и переработка отходов — вторсырья на пищевые и кормовые цели; очистка и обезвреживание неиспользуемых отходов согласно природоохранным требованиям [4].

Основным источником загрязнения воздушного бассейна ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» является наличие собственной котельной. К мероприятиям, предотвращающим негативное влияние выбросов в воздушный бассейн, относятся: снижение количества выбросов автотранспорта в результате установления лимитов на выброс вредных веществ при эксплуатации двигателей, очистка вентиляционного воздуха и газов перед выбросом в атмосферу, использование энергосберегающих технологий.

В ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» выбросы осуществляются в размерах, не превышающие предельно допустимые нормы, установленные Министерством природных ресурсов и экологии Российской Федерации. Временно согласованные выбросы для ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» не установлены. Согласно Расчету платы за негативное воздействие на окружающую среду за 4 квартал 2012 года (в соответствии с Приказом Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору от 5 апреля 2007 г. №204 «Об утверждении форм и Порядка заполнения и представления формы Расчет платы за негативное воздействие на окружающую среду») наибольшая доля платы предприятия за негативное воздействие на окружающую среду приходится за размещение отходов в пределах установленных лимитов (код строки 038) — 4745,43 рублей. К таким отходам относятся пластмассовая незагрязненная тара, абразивные круги отработанные, электрические лампы накаливания, обрезки и

обрывки тканей, отходы полиэтилена в виде пленки и др. Так же ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» платит за выбросы загрязняющих веществ от стационарного объекта (аммиак, углерода окись, сажа, пыль неорганическая, керосин и др.) — 36,52 рублей, за выбросы загрязняющих веществ (бензин неэтилированный, дизельное топливо) в атмосферный воздух передвижными объектами — 164,51 рублей.

В целях ликвидации загрязняющих окружающую среду объектов ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» были оказаны следующие услуги: прием на утилизацию отработанных ртутных ламп ЛБ, ЛД, ДРЛ, ДНАТ, энергосберегающих ламп, использованных фильтров, промышленных отходов, автопокрышек грузовых и др. на общую сумму 746,00 рублей [3].

Часто при внедрении экономических проектов (мероприятий) применяют системный подход, который предусматривает, прежде всего, наличие субъектов и объектов управления. Субъектами управления являются менеджеры управленческих (отделов) и производственных (цехов) подразделений предприятия. Менеджеры управленческих подразделений предприятия осуществляют общие функции управления, такие как планирование, учет и контроль, стимулирование, регулирование, анализ. В связи с этим целесообразно ознакомиться с обязанностями, выполняемыми этими подразделениями, выявить те из них, которые обеспечивают реализацию ресурсосбережения.

Важнейшим звеном в управлении ресурсосбережением является планово-экономический отдел. К его обязанностям относится: разработка прогрессивных плановых технико-экономических норм материальных и трудовых затрат; руководство проведением комплексного экономического анализа всех видов деятельности предприятия и разработка мероприятий по эффективному использованию капитальных вложений, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижению издержек на производство и реализацию продукции, повышению рентабельности производства, увеличению прибыли, устранению потерь и непроизводительных расходов; выявление и использование резервов производства с целью достижения наибольшей эффективности работы предприятия и т.д. Планово-экономический отдел занимается расчетом таких показателей ресурсосбережения, как общая потребность в материальных ресурсах, стоимость переработки единицы груза, абсолютная экономия материальных ресурсов и др.; потребность в запасных частях, топливе, энергии, вспомогательных материалах, расход электроэнергии на 1 тонну молока и др. Взаимодействуя с различными отделами предприятия планово-экономический отдел осуществляет разработку плановых технико-экономических нормативов материальных и трудовых затрат, получает данные, необходимых для экономического планирования, прогнозирования и анализа. Взаимодействуя с цехами отдел получает

отчеты о выполнении плана по производству продукции, сведения о расходе сырья и материалов на единицу продукции, отчеты об устранении потерь и сокращении непроизводственных расходов. На основании полученных данных осуществляется корректировка соответствующих планов.

Бухгалтерия выполняет работы, направленные на соблюдение финансовой дисциплины, рациональное использование ресурсов: составляет отчетные калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг), выявляет источники образования потерь и непроизводительных затрат, подготавливает предложения по их предупреждению; участвует в проведении экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности предприятия по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов.

Отдел главного технолога занимается организацией разработки и внедрения режимов производства, обеспечивающих повышение уровня технологической подготовки и технического перевооружения производства, сокращение расходов сырья, материалов, затрат труда, улучшение качества продукции, рост производительности труда. Важным моментом ресурсосбережения является правильная мотивация персонала. Так, кадровая политика ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» нацелена на формирование высококвалифицированного сплоченного коллектива, способного оперативно решать поставленные задачи.

В ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» для достижения этой цели проводится работа, направленная на повышение профессионального уровня работников предприятия, совершенствование оплаты и мотивации труда, поиск более эффективных форм и методов работы с персоналом, развитие корпоративной культуры.

При реализации политики в области развития персонала основной акцент делается на создание условий для максимальной реализации трудового и творческого потенциала каждого работника, формирование у него чувства корпоративной солидарности и приверженности интересам предприятия.

За добросовестный труд, достижение высоких показателей в своей трудовой деятельности работникам выплачивается премия, присваиваются звания Заслуженного работника пищевой промышленности Республики Мордовия, объявляются благодарности Министерства сельского хозяйства и Главы Республики Мордовия, награждаются Почетными Грамотами.

В ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» в Положении об оплате труда расписаны механизмы премирования и депремирования. В ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» показатели премирования и критерии оценки результатов труда установлены для работников различных функциональных подразделений. Так, работникам хозяйственных служб премии выплачиваются за активное участие и вклад в реализацию проектов компании, разработку и внедрение мероприятий, направленных на

экономии материалов, а так же улучшение условий труда, техники безопасности и пожарной безопасности. Работникам администрации премии выплачиваются за организацию работ по реализации проектов, в частности, ресурсосберегающих, а так же непосредственное руководство проектами, за личный вклад в реализацию научных и научно-исследовательских работ.

Так же на предприятии отработан перечень нарушений, за которые работникам применяется механизм депремирования. В частности, лишение премии осуществляется за нарушение технологического процесса, наличие случаев несоответствия выпускаемой продукции требованиям ГОСТА, несоблюдение норм расхода сырья и материалов, наличие случаев простоя оборудования по вине работника и др. Уровень снижения здесь колеблется в рамках 20–100 процентов.

Реализация политики ресурсосбережения не должна носить однодневный характер и поэтому целесообразно построить модель ресурсосбережения взяв за основу разработки технологический процесс производства соответствующего вида молочной продукции. Организационно он осуществляется в цехах, которые с точки зрения классического управленческого учета, рассматриваются как центры ответственности, так как до них доводятся плановые показатели деятельности, осуществляется нормирование ресурсов, учитываются полученные результаты, как в денежном, так и натуральном выражении, осуществляется координирование в общей технологии производства продукции, организуется стимулирование. В каждом производственном подразделении используются, как правило, все элементы труда: труд (персонал), сырье и материалы (предметы труда), оборудование (средства труда) и условия труда. По каждому из них следует определить наиболее важное (проблематичное) для организации направление ресурсосбережения, под которое выбрать перечень показателей, подлежащих планированию, учету и контролю.

Процесс производства сухого молока в ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» полностью автоматизирован. За ходом технологического процесса следят два технолога, работающие в цехе производства сухого обезжиренного молока. Основное сырье — молоко поставляется сельскохозяйственными предприятиями, фермерскими хозяйствами, собирается с населения. Доставка осуществляется собственным транспортом предприятия в автоцистернах и флягах, иногда фермеры самостоятельно его завозят. На этом этапе потери молока возникают в результате его пересчета из литров в килограммы, так как калькуляционной единицей готовой продукции является килограмм, а заготовленное сырье — молоко учитывается и оценивается в пересчете на 1 литр.

Молоко поступает в приемно-аппаратный цех, где осуществляется приемка и подготовка сырья. В лабораторию направляется только часть материала, где проводится органолептическая проверка, определяется температура, кислотность, сортировка по качеству. Затем молоко от-



Рис. 1. Технологический процесс производства сухого молока в ОАО «Завод маслодельный Атяшевский»

правляется на очистку от примесей (травы, грязь, песок и т.п.). В этом же цехе осуществляется нормализация его состава, то есть устанавливается требуемая жирность. Молоко сепарируется на сепараторе-сливкоотделителе, в результате чего получаются сливки и обезжиренное молоко. Сливки направляются в цех по производству масла, а обезжиренное молоко пастеризуется. В трубчатом пастеризаторе осуществляется нагревание молока, необходимое для обеззараживания. На пастеризационно-охладительной установке оно охлаждается и поступает в накопительный резервуар. Пастеризованное молоко направляется в цех по производству сухого обезжиренного молока, где осуществляется его сгущение, гомогенизация, сушка, охлаждение, фасовка и маркировка. Значительные потери воды, электроэнергии, газа возможны при пастеризации, перекачиванию по трубопроводам, охлаждении, получении пара и холода.

Готовое сухое молоко поступает на склад, откуда часть отпускается в цех по производству сыра на изготовление

плавленных сырков «Омичка», а другая часть — в транспортный цех для дальнейшей реализации.

На рисунке 1 представлен технологический процесс производства сухого молока в ОАО «Завод маслодельный Атяшевский».

С учетом вышеизложенного, можно получить следующую концептуальную организационно-технологическую модель ресурсосбережения на примере производства сухого молока (таблица 1).

Таким образом, ресурсосбережение возможно осуществлять и без дополнительных вложений капитального характера, достаточно изменить стиль управления и всей хозяйственной деятельности, нацелить на это коллектив.

Ресурсосбережение не является самоцелью, в конечном счете, оно позволит повысить конкурентоспособность предприятия через снижение ресурсоемкости производства или увеличение выхода конечной продукции при сокращении объема используемых ресурсов.

Таблица 1. Концептуальная организационно-технологическая модель ресурсосбережения производства сухого молока в ОАО «Завод маслодельный Атяшевский»

Последовательность технологических операций	Центры ответственности (затрат)	Объекты ресурсосбережения (виды ресурсов)	Направления ресурсосбережения		
1. Заготовление молока	Приемно-аппаратный цех, лаборатория	Здание, оборудование	Снижение затрат на содержание и обслуживание		
2. Приемка и подготовка сырья		Сырье, материалы		Снижение потерь молока при доставке на предприятие	
3. Нормализация состава молока			Персонал		Снижение затрат на управленческий персонал
4. Пастеризация нормализованного молока		Цех по производству сухого обезжиренного молока		Здание, оборудование	
5. Сгущение нормализованного молока					
6. Гомогенизация сгущенного молока					
7. Сушка сгущенного молока	Сырье, Материалы		Увеличение реализации возвратных отходов		
8. Охлаждение сухого молока	Персонал		Снижение затрат на управленческий персонал		
9. Упаковка и маркировка сухого молока	Склад	Персонал	Снижение затрат на управленческий персонал		
10. Хранение готовой продукции		Здание	Снижение затрат на содержание и обслуживание		
11. Транспортировка товара покупателям	Транспортный цех	Здание, транспортные средства	Снижение затрат на содержание и обслуживание, экономия ГСМ, уменьшение выбросов вредных веществ		
		Персонал	Снижение затрат на управленческий персонал		

Литература:

- ГОСТ Р 52104–2003 «Ресурсосбережение. Термины и определения». Постановление Госстандарта России от 3 июля 2003 г. №235-ст / [Электронный ресурс]. – режим доступа: base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi
- ГОСТ 30772–2001 Межгосударственный стандарт «Ресурсосбережение. Обращение с отходами, Термины и определения». Постановление Госстандарта России от 28.12.2001 №607-ст / [Электронный ресурс]. – режим доступа: base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi
- Отчетность ОАО «Завод маслодельный «Атяшевский» «Расчет платы за негативное воздействие на окружающую среду» за IV квартал 2012 года.
- Экологизация молочного производства / Информационное агентство «Индустрия питания» // Молочная сфера, – 2009, №3–4 (29–30), с. 48–49.
- Молочная сыворотка в России: проблемы переработки и перспективы рынка / Исследовательская компания «Abercade» // [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.abercade.ru/research/analysis/5148.html>
- Сидоров В.Н. Республика Мордовия: состояние молочной отрасли / В.Н. Сидоров // Молочная промышленность, – 2012, №8.
- Шульгин А. Рынок переработки молока в России / [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.agroxxi.ru/monitoring-selskohozjaistvennyh-tovarov/gynok-pererabotki-moloka-v-rosi.html>

Особенности учета и контроля использования строительных материалов

Свешникова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Лугаськова Ксения Александровна, студент

Национальный исследовательский мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

В процессе строительства зданий, сооружений, автомобильных дорог на предприятии ООО «Большеберезниковское ДСУ» используется большое количество строительных материалов — кирпич, дерево, песок, камень, пластик, асфальт, металл, гравий и множество других материалов. Их удельный вес в себестоимости строительных работ составляет свыше 60%.

Строительные материалы в организации имеют множество наименований и разнообразный ассортимент. Для правильного их учета важную роль играет экономическая классификация материалов. Используемые в строительстве материалы подразделяются на конструкции, строительные материалы и детали. С учетом строительного назначения каждый вид материальных ценностей делится на несколько учетных групп. Внутри данной группы материалы подразделяются на марки, виды, типоразмеры, сорта, в связи с этим присваивается определенный номенклатурный номер.

Строительные материалы на предприятии обладают качественными и хорошими свойствами. Свойство материала — должно проявляться в процессах его обработки и эксплуатации. Качество строительных изделий и материалов — свойства, которые должны удовлетворять всем требованиям в соответствии с его назначением. Свойства материалов и изделий на предприятии бывают различных видов: технологические, механические, физические, химические.

Химические свойства направлены на сопротивление действий химической среды, в результате которых происходят обменные реакции. Это приводит к разрушению строительных материалов, изменению своих первоначальных свойств: стойкость против гниения, растворимость, твердение.

Физические свойства материалов направлены на среднюю, истинную и относительная плотность, а так же на такие свойства как влагоотдача, теплопроводность, влажность.

Механические свойства направлены на пределы прочности при сжатии, изгибе, упругости, сдвиге, твердости.

Технологические свойства строительных материалов — это скорость высыхания и затвердевания, а так же теплоустойчивость.

Основными видами материалов на предприятии являются:

- песок, который представляет собой рыхлую смесь зёрен горных пород, его размер колеблется в пределах 0,15 до 4,5 мм. Его образование происходит в результате выветривания горных пород, так же данный вид может быть получен искусственно, путем дробления щебня и гравия, а так же прочих кусков горных пород.

- щебень представляет собой угольные куски горных пород, размер которого колеблется в пределах 4,5 до 70 мм. Так же он может быть получен механическим дроблением бута. Данный вид материалов применяется в качестве устройства оснований и заполнителя для приготовления бетонных смесей.

- гравий представляет собой окатанные куски горных пород, размер которого колеблется в пределах 4,5 до 110 мм. Его применение так же отражается при искусственном приготовлении гравийно-щебёночных смесей.

Основным видами деятельности на предприятии являются строительство и ремонт автомобильных дорог и строительство домов.

Основные виды материалов которые используются для дорог: асфальтобетоны, бут, щебень, булыжник, гравий, песок.

Основные виды материалов которые используются для строительства домов: глина, цемент, известь, гипс, дроблёный шлак, песок.

Рассмотрим более подробно асфальтобетоны. Они готовятся на асфальтовых установках или заводах. Данный вид материалов подразделяют на дорожный, на битумный и дёгтевый; в зависимости от температуры укладки на горячий и холодный.

Холодный укладывают слоями, непосредственно на сухие или слегка влажные поверхности, затем происходит лёгкая укатка катками. Его изготовление происходит из смеси жидких растворителей, битумов, порошкообразного минерального наполнителя (известняка, песка) чистого щебня и песка путём смешивания и нагрева.

Немаловажную роль играют строительные растворы, которые используются при ремонтных, отделочных и каменных кладках. Растворы бывают простыми, то есть приготовленные из одного вида вяжущего вещества, и смешанными, состав которых включает нескольких вяжущих веществ. Наиболее распространенный строительный раствор на предприятии, это песок с зёрнами, который имеет шероховатую поверхность. Песок способствует раствору от растрескивания при твердении, а также способствует снижению его стоимости.

В данной статье необходимо рассмотреть строительный процесс, представляющий собой процессы, который протекает на строительном объекте и имеющий конечную цель: ремонт, реконструкцию, восстановление, разборка.

На предприятии используются следующие виды строительных процессов:

- простой процесс представляет собой совокупность рабочих операций, выполняемых одной и той же группой

рабочих или одним и тем же рабочим (кладка кирпичной стены).

— комплексный процесс представляет собой совокупность нескольких простых процессов, находящихся между собой в технологической зависимости, в итоге обеспечивают получение конечной продукции.

— механизированный процесс представляет операции, в которых применяется группа машин.

В строительном процессе можно выделить следующие виды этапов:

- 1) подготовка строительного процесса;
- 2) собственно строительный процесс;
- 3) реализация строительной продукции (сдача готового объекта строительства заказчику).

Подготовка строительства включает в себя проектирование строительного объекта, инженерно-техническая подготовка к строительству, экономические исследования целесообразности строительства объекта.

Этап самого строительства на объекте включает соединение всех технологических элементов строительства, в результате которых образуется строительная продукция.

Этап реализации строительной продукции представляет собой передача их заказчику как основных фондов и ввод законченного объекта в эксплуатацию [4, с. 120].

Предприятие, ведущее строительство, обеспечивает контроль качества применяемых строительных материалов, которая регулируется пунктом 6 статьи 52 Градостроительного кодекса РФ и в пункте 5 «Положения о проведении строительного контроля при осуществлении строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства», утверждено постановлением Правительства РФ от 21 июня 2010 г. №468.

Качество строительных материалов, которые использует предприятие определяет руководитель организации, до отпуска их в производство. Для этого руководитель проверяет полный перечень необходимых документов, таких как документы поставщиков, в которых содержатся соответствие материалов установленным требованиям; сведения о качестве; проверяются лицензии на продажу каждого вида материалов; сертификаты на продажу строительных материалов.

Приведем полный перечень материалов которые используются на предприятии. На ООО «Большеберезниковское ДСУ» учет материалов ведется на счете 10 «Материалы», к которому открыты субсчета.

- 10.1 — Сырье и материалы (песок, гравий, глина, кирпич);
- 10.2 — Покупные полуфабрикаты (цемент, блоки);
- 10.3 — Топливо (бензин, солярка);
- 10.4 — Тара и тарные материалы (мешки, ящики);
- 10.5 — Запасные части (электротехнические материалы: кабель, лампы);
- 10.6 — Прочие материалы (лесные материалы, металлоизделия);
- 10.8 — Строительные материалы (асфальт, кирпич, цемент);

— 10.9 — Инвентарь и хозяйственные принадлежности (лопаты, пилы);

— 10.10 — Специальная оснастка и специальная одежда для строительства.

На предприятии ООО «Большеберезниковское ДСУ» контроль за учетом и расходом материалов содержится в основных документах, к ним непосредственно относятся нормы расхода основных строительных материалов, которые устанавливаются Федеральным агентством по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (Госстрой РФ), «Нормативные показатели расхода материалов», введен в действие письмом Госстроя РФ от 15 февраля 1994 г. №12–21 и Российским государственным концерном Росавтодор «Ведомственные строительные нормы», которые называются «Нормы расхода материалов на строительство и ремонт автомобильных дорог и мостов» (ВСН 42–91).

Так же к документам относятся сметы на строящиеся объекты, журнал учета выполненных работ (форма №КС-6) и материальный отчет (форма №М-29).

Например, вид работы — установка фундаментных блоков. В состав рабочих операций входят: 1. Прием раствора из автомобиля-самосвала. 2. Укладка раствора с разравниванием.

Таблица 1. Нормы на 1 блок

Материал	Единица измерения	Размеры блока в плане, м	
		1,7 * 2	2,4 * 2,7
Раствор цементно-песчаный	м3	0,127	0,242

Вид работы — укладка камня по откосу. В состав рабочих операций входят: Укладка камня тычком с раскидыванием его на расстояние до 2 м.

Таблица 2. Нормы на 100 м² поверхности

Материал	Единица измерения	Толщина слоя, м				
		0,3	0,4	0,5	0,6	0,7
Камень рваный	м3	35,3	47,1	58,9	70,7	82,5

Основной контроль за расходом материалов можно проследить на примере составления материального отчета формы М-29.

Отчет о расходе материалов в строительной организации является основным документом для списания строительных материалов на себестоимость строительных работ, а так же сопоставление фактического расхода материалов на выполненные строительных работ с расходом, определенным в соответствии с производственными нормами.

На каждый объект строительства отчет открывается отдельно и ведется прорабом участка в течение года с применением вкладных листов. Объектом строительства на предприятии является стоящее здание или сооружение (с относящимся к нему эстакадами, оборудованием, те-

плопроводами, инструментом и инвентарем, внутренними сетями водоснабжения, галереями, канализации, газопроводы, радиофикации, электроснабжение, подсобные и вспомогательные надворные постройки, благоустройство и другие работы и затраты), на строительство и реконструкцию которого должны быть составлены отдельный проект и смета.

Отчет о расходе материалов в строительстве по форме № М-29 состоит из следующих разделов:

- «Нормативная потребность в материалах и объемы выполненных работ»;
- «Сопоставление фактического расхода основных материалов с расходом, определенным по производственным нормам».

В первом разделе содержатся сведения об объемах строительных работ и нормативная потребность основных строительных материалов. Во втором разделе осуществляется сравнение фактического расхода строительных материалов с расходом, установленным в соответствии с производственными нормами.

Данные первого раздела о нормативной (плановой) потребности в строительных материалах заполняются организацией перед началом самого строительства. В первый раздел записываются выполненные объемы строительных работ, а во второй раздел заносится расход материалов. Все данные заполняются начальником (прорабом) строительного объекта.

Количество материалов, которые списываются на себестоимость строительных работ, указывается руководителем строительного управления.

Если прораб строительной организации допустил перерасход в отчетном месяце строительных материалов, то он вместе с отчетом он представляет записку о причинах перерасхода по установленной форме.

Отчет ежемесячно представляется в бухгалтерию предприятия в установленные сроки для его проверки.

После того, как отчет по форме М-29 проверен бухгалтерией, за соответствующий месяц, утверждается руководителем предприятия. Начальником отчет проверяется не более 3–4 дней, затем возвращается прорабу для последующего заполнения.

Отчет в организации по форме М-29 составляется на основании следующих видов документов:

1. Сведения о выполненных объемах строительных работ, на основании формы первичного учета по строительству формы КС-6 «Журнал учета выполненных работ».

2. Данные строительных норм расхода материалов на единицу измерения объема конструктивного элемента или вида работ (местные, общие, ведомственные нормы расхода материалов).

3. Первичные документы по учету строительных материалов: товарно-транспортные накладные, лимитно-заборные карты.

Для контроля за поставкой материалов строительства прораб (мастер) должен иметь экземпляр комплектной карты.

Комплектовочная карта — это документ, содержащий сведения о поставке материалов и конструкций на объекты строительства. В данной карте приводятся данные об общей потребности основных материалов, изделий и конструкций для строительства объекта, данные о поставке материалов и изделий для строительства, как по плану, так и фактически за год (за месяц) в целом и остаток на конец года [5, с. 175].

Комплектовочная карта заполняется как по видам материалов (бетон, песок, камень, глина, стеновые материалы), так и по видам работ (установление фундаментных блоков, кирпичная кладка, отделочные работы, монтаж панелей).

Некоторые виды строительных материалов и некоторые виды изделий могут указываться в нескольких единицах измерения. Например, кирпичная кладка может указываться в штуках и кубических метрах. Отдельной комплектовочной картой может оформляться оприходование материалов для строительства временных зданий (сооружений), а так же работ, выполняемых за счет накладных расходов, которая составляется строительной организации по заявке прораба в соответствии с проектом организации работ. Графы об общей потребности в строительстве, основных видов материалов, в комплектовочной карте заполняются на основании расчетов, по рабочим чертежам проекта сделанных строительной организацией.

Фактическое количество поступивших на объект материалов за месяц записывается в комплектовочную карту прорабом на основании материального отчета по форме № М-19.

Материальный отчет по форме № М-19 — это документ, в котором отображаются все расчеты расхода и поступления материалов на предприятии.

Бухгалтер проверяя отчет материально ответственных лиц обязан установить:

- наличие документов и правильность записей в отчете, сделанных на основании приложенных к нему документов, соответствие даты, за который представляется отчет;
- проверка в данном отчете остатков материалов на начало и на конец отчетного периода, и фактические остатки в инвентаризационных описях на дату проведения инвентаризации;
- проверка даты всех первичных документов, которые приложены к отчету, и определить что данные свидетельствуют о том, строительные материалы получены до инвентаризации, а не после нее;
- обоснованность и законность хозяйственных операций (отпуск, прием материалов);
- наличие и проверка во всех документах реквизитов организации;
- наличие подписей руководителя и подписей материально ответственных лиц организации на перемещение материальных ценностей;
- полноту и проверку оприходования в отчетном периоде материалов по выданным доверенностям, оплаченным или принятым к оплате документам;

- точность цен на материалы;
- точность и правильность подсчетов в материальном отчете и приложенных к нему документов;
- точность записей, сделанных ответственными лицами в карточках складского учета, а так же в первичных приходных и расходных документах;
- проверка наличия счетов-фактур и правильное их оформление.

Основными хозяйственным операциями по движению материалов являются:

- Дебет счета 10.8 Кредит счета 60 — приняты от поставщиков строительные материалы;
- Дебет счета 19 Кредит счета 60 — отражен НДС по строительным материалам;

- Дебет счета 10.2 Кредит счета 60 — принят к учету цемент;
- Дебет счета Кредит счета — отражен НДС по полуфабрикатам;
- Дебет счета 60 Кредит счета 51 — оплачено поставщику за лесные материалы;
- Дебет счета 20 Кредит счета 10.8 — переданы строительные материалы в производство.

Таким образом на предприятии ООО «Большеберезниковское ДСУ» контроль за учетом и расходованием материалов содержится в нормах расхода основных строительных материалов, а так же в основных документах: сметы на строительство объекта, журнал выполненных работ (форма №КС-6) и материальный отчет (форма №29).

Литература:

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят Гос. Думой РФ 22.12.2004: одобрен Советом Федерации 24 дек. 2004 г.
2. Учет в строительстве. №7 (2012): юрид. журн. - справ. / Изд-во «Акцион-Медиа». — М., 2012. — 92 с.
3. Письмо Госстроя РФ от 15 февраля 1994 г. № 12-21 «Нормативные показатели расхода материалов в строительстве».
4. Грибков А.Ю. Строительство. Бухгалтерский учет и налогообложение: учебник / А.Ю. Грибков. - М.: Омега-Л, 2008. — 331 с.
5. Дементьев А.Ю. Бухгалтерский учет и налогообложение в строительстве: учебник / А.Ю. Дементьев. - М.: БИНФА, 2008. — 254 с.

Новации законодательства в сфере государственных закупок: ключевые аспекты Федерального закона №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

Сидорович Анастасия Романовна, магистрант

Высшая школа государственного администрирования Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова (г. Москва)

Принятие 5 апреля 2013 года закона №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» ознаменовало собой ключевой этап реформирования современной системы государственных и муниципальных закупок в России. Данный закон, который вступит в силу 1 января 2014 года, призван регламентировать отношения в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также устранить те существенные недочеты, которые имеют место в действующем законодательстве. В данной ситуации особую актуальность приобретает сравнительный анализ принятого закона с действующим в настоящее время законом №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Одна из ключевых особенностей нового закона состоит в определении сферы его регулирования. В отличие от за-

кона №94-ФЗ создаваемая контрактная система представляет собой достаточно сложный и полный цикл закупок, охватывающий всю систему закупок, начиная от планирования до исполнения обязательств по контракту. Появляется новый раздел, посвященный вопросам прогнозирования и планирования. Указанные действия будут составлять начальный этап подготовки к процедурам закупки. При составлении планов-графиков закупок, в которых заказчики будут определять свои потребности, способы закупок, формировать и обосновывать начальную цену контракта, предполагается соотнесение осуществляемых закупок с основными целями и задачами деятельности данных государственных органов и органов местного самоуправления. В частности, в перечень документов, которые должны учитываться при планировании закупок, входят государственные программы РФ, федеральные целевые программы и т.д. Таким образом, впервые создается единая система, при которой должно

четко прослеживаться целевое назначение закупок и их роль в решении стоящих перед государственным или муниципальным органом задач.

При рассмотрении вопроса о планировании государственных и муниципальных закупок целесообразно отметить, что требование о разработке и публикации планов-графиков закупок содержится и в действующем законе №94-ФЗ. В то же время требования к ним устанавливаются подзаконными нормативно-правовыми актами, которые не содержат нормы об обязательности их соблюдения при осуществлении закупок. В отличие от этого законом №44-ФЗ определяется ограниченный перечень товаров, закупки которых могут производиться заказчиком вне плана-графика, а также устанавливается закрытый перечень случаев, при которых возможно внесение изменений в план-график.

Несмотря на передовой характер решения о включении планирования в законодательство о государственных закупках, некоторые моменты закона в данной сфере являются спорными. В частности, необоснованным является исключение возможности корректировки планов-графиков по результатам аудита, что предусматривалось первоначальным проектом закона. Кроме этого, спорным является решение об обосновании начальной (максимальной) цены контракта при составлении плана. Точно определить начальную цену контракта за 2–3 года до фактического осуществления закупки будет крайне затруднительно для заказчика.

Следующее значительное нововведение принятого закона №44-ФЗ касается изменения перечня способов осуществления закупок. По сравнению с законом №94-ФЗ указанный перечень существенно вырастет: появляется процедура запроса предложений (симбиоз запроса котировок и открытого конкурса), процедура 2-этапного конкурса (открытого и закрытого), конкурса с ограниченным участием (открытого и закрытого), электронный аукцион (аналог современного ОАЭФ), закупка у единственного источника. Таким образом, заказчику дается более широкий выбор способов определения поставщика. Кроме этого, несколько уточняются существующие способы размещения заказов, а также более точно проводится разграничение оснований для использования каждого из возможных способов.

С принятием нового закона было несколько изменено основное направление развития в области способов размещения заказа. В отличие от закона №94-ФЗ, согласно которому основным способом является открытый аукцион в электронной форме, в контрактной системе содержится предписание к заказчикам осуществлять большинство закупок методом открытого конкурса. В целях соблюдения интересов участника размещения заказа, который вынужден нести расходы на подготовку конкурсной документации, ограничиваются полномочия заказчика по пересмотру условий торгов после размещения извещения о них. Согласно закону №44-ФЗ заказчик более не вправе отказаться от проведения конкурса, а возможность вне-

сения изменений в документацию (в течение 5 дней с момента публикации извещения) не распространяется на изменение объекта закупок, формы обеспечения заявок или его размера.

Законом №44-ФЗ были введены две новые разновидности конкурсных процедур: конкурс с ограниченным участием и двухэтапный конкурс. Конкурс с ограниченным участием предусматривает наличие процедуры предквалификации поставщика, прохождение которой является обязательным условием для участия в конкурсе. Особенностью двухэтапного конкурса является тот факт, что он наделяет заказчика правом изменения объекта закупки и критериев оценки заявок непосредственно при проведении конкурса. На первом этапе участники подают свои первоначальные заявки без указания предлагаемой цены контракта. По результатам рассмотрения указанных заявок заказчик может уточнить документацию. После этого, в соответствии с уточненной конкурсной документацией, участники подают свои окончательные заявки; при этом ко второму этапу допускаются все желающие, а не только те, кто направил заявки на первом этапе. Введение данного способа размещения заказа позволяет в некоторой степени решить довольно острую проблему заказчика, который вынужден самостоятельно составлять подробное техническое задание, нередко не обладая достаточной компетенцией в сфере закупаемой продукции. Рассмотрение предварительных конкурсных заявок, которые, по своей сути, схожи с широко распространенными в сфере корпоративных закупок коммерческими предложениями, позволит заказчику оптимально составить требования к закупаемым товарам, работам или услугам.

Важным нововведением закона №44-ФЗ является запрет на заключение контракта с единственным поставщиком по итогам несостоявшихся процедур. Согласно статистике Федеральной антимонопольной службы России в 2012 году было рассмотрено 15193 обращения о заключении контракта с единственным поставщиком по результатам признания торгов несостоявшимися. Данная цифра демонстрирует распространенность подобного способа размещения заказа в существующей системе, что, безусловно, негативно сказывается на конкуренции. Контрактная система на этот случай предусматривает процедуру запроса предложений. Запрос предложений по своей сути близок к запросу котировок, основное его отличие от которого заключается в порядке определения победителя. Если в случае запроса котировок победителем признается участник, предложивший наименьшую цену, то при запросе предложений — участник, представивший окончательную оферту, которая наилучшим образом удовлетворяет потребностям заказчика.

В рамках пересмотра способов размещения заказа в новом законе были также устранены некоторые технические недочеты, имевшие место в законе №94-ФЗ. В частности, в настоящее время при заключении контракта с физическим лицом при проведении конкурса или аукциона по результатам предусматривается снижение цены

контракта на размер налоговых выплат. В то же время данный порядок не распространяется на запрос котировок, что создает неравенство между участниками разных способов размещения заказа. Создаваемая контрактная система предусматривает снижение цены для всех процедур закупок.

В то же время при совершенствовании способов размещения заказа не было уделено достаточного внимания применению электронной формы закупочных процедур. Фактически, был сохранен только один случай проведения торгов в электронной форме – аукцион. Подобное ограничение будет иметь негативное влияние на эффективность осуществления закупок в целом и существенно сузит сферу применения создаваемой единой информационной системы.

Особое внимание при совершенствовании действующего законодательства о государственных закупках было уделено обеспечению качества закупаемых товаров, работ или услуг. Недостаточный уровень защищенности заказчиков от неисполнения или некачественного исполнения государственных контрактов называется многими экспертами основным недостатком закона №94-ФЗ, главной задачей которого с самого начала являлась поддержка конкуренции. Существующие в настоящее время механизмы противодействия некачественному исполнению контракта, которые включают в себя реестр недобросовестных поставщиков и финансовое обеспечение, показали свою низкую эффективность.

В законе №44-ФЗ добавляется раздел, посвященный исполнению, изменению и расторжению контракта, обеспечению исполнения обязательств по контракту, мониторингу за процедурами закупки, механизмам аудита (контроль со стороны Счетной палаты и контрольно-счетных органов субъектов РФ), контроля (финансовый контроль) и надзора (контроль за соблюдением положений законодательства).

В данном разделе заложен механизм расторжения контракта в одностороннем порядке. Согласно принятому закону, заказчик может расторгнуть контракт не только по соглашению сторон или по решению суда, но и в одностороннем порядке при наступлении предусмотренных законом и конкурсной документацией условий. В частности, основанием для одностороннего расторжения контракта может быть однократное нарушение сроков поставки товара, выполнения работ или оказания услуг. Несмотря на то, что данное положение направлено на решение проблемы некачественного исполнения контрактов, оно может иметь и определенные негативные последствия. Если не будут разработаны полноценные методики проведения экспертизы качества продукции, определены четкие критерии недобросовестного исполнения контракта, то право одностороннего расторжения контракта существенно расширит возможность произвола со стороны заказчиков, поскольку многих поставщиков будет легко обвинить в ненадлежащем исполнении контракта.

В дополнение к расширению прав заказчика по расторжению контракта ужесточаются и требования к поставщикам, предъявляемые на этапе размещения заказа. Помимо нынешних требований (соответствие законодательству, не проведение ликвидации, не приостановление деятельности, отсутствие задолженности), добавляются следующие обязательные положения: отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков сведений об учредителе; отсутствие у физического лица-участника или руководителя, членов коллегиального исполнительного органа, главбуха судимости, записи о преступлении, связанных с профессиональной деятельностью, предоставление заведомо ложных и недостоверных сведений, лишение права занимать определенные должности и заниматься определенной деятельностью, наличие административного наказания в виде дисквалификации; обладание участниками исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности, если в связи с исполнением контракта заказчик приобретает права на такие результаты, за исключением случаев заключения контрактов на создание произведений литературы и искусства, программ ЭВМ и др. В данном перечне хотелось бы обратить особое внимание на положение об отсутствии в реестре недобросовестных поставщиков не только самого юридического лица, но и его учредителя. Это позволит ограничить возможность регистрации под новым наименованием занесенной в реестр компании в целях дальнейшего участия в государственных закупках. В то же время целесообразно дополнить реестр недобросовестных поставщиков сведениями о генеральном директоре и главном бухгалтере компании, поскольку довольно распространенной схемой является регистрация на поставных лиц.

Закон №44-ФЗ предусматривает возможность предъявления к участникам процедур закупок квалификационных требований. В то же время практическая реализации данного права осложняется тем фактом, что указанные требования должны быть приняты отдельным постановлением Правительства РФ. Опыт предыдущих лет по принятию подзаконных актов показывает, что на это может потребоваться значительное время после вступления в силу ФКС.

В целях снижения вероятности победы недобросовестного поставщика за счет снижения цены в законе были заложены механизмы отклонения заявок с демпинговой ценой. В частности, к антидемпинговым мерам относится необходимость обоснования цены контракта в том случае, если она более чем на 15% ниже начальной (максимальной) цены контракта. Если предметом закупки являются научно-исследовательские работы, то все заявки со снижением цены более 25% подлежат обязательному отклонению. Если предметом закупки выступает выполнение работ и предполагается снижение цены более чем на 25% то для выполнения таких работ и в обоснование снижения цены требуется свидетельство саморегулируемой организации о возможности выполнения работ по данной стоимости. Данное нововведение крайне ак-

туально в условиях современного времени, когда многие поставщики занижают цену, а потом, в ходе исполнения контракта, не могут выполнять свои обязательства. В результате либо заказчику приходится расторгать контракт и проводить процедуру заново, либо поставщики вынуждены работать себе в убыток, что нередко приводит к срыву исполнения обязательств по контракту или поставкам некачественной продукции.

Еще одним существенным отличием закона «О контрактной системе...» от закона №94-ФЗ является более жесткое установление порядка определения начальной (максимальной) цены контракта. Законом определяется перечень способов, которые могут применяться заказчиком, а также основания применения каждого из них. Кроме этого, дается перечень источников, из которых возможно получение сведений, требуемых для определения начальной (максимальной) цены закупки. К подобным источникам относятся данные государственной статистики, реестр контрактов и ряд других сведений.

Закон «О контрактной системе...» уделяет большое внимание вопросу профессионализма заказчика, который обеспечивается путем профессиональной подготовки тех специалистов заказчика, которые занимаются вопросами закупки, принятия мер для поддержания квалификации и привлечения квалифицированных специалистов.

Законом заложен механизм контрактной службы: заказчики должны создавать в рамках своей организации отделы, в состав которых будут входить специалисты, занимающиеся исключительно вопросами закупок и их организационно-технического сопровождения. Закон №44-ФЗ устанавливает обязанность заказчика создать подобную «структуру» в том случае, если годовой объем закупок в соответствии с планом-графиком превышает 100 миллионов рублей. В состав указанного отдела должны входить люди, имеющие высшее профильное образование по специфике закупок, либо прошедшие профессиональную переподготовку или повышение квалификации в данной сфере. Отдельное требование установлено к руководителю контрактной службы: его опыт работы должен составлять не менее 3 лет. Если совокупный годовой объем закупок не превышает 100 миллионов рублей, то требование о создании специального подразделения к заказчику не предъявляется, однако в его организационно-штатной структуре должно быть специальное должностное лицо, ответственное за осуществление закупок и исполнение контракта (контрактный управляющий) и занимающееся исключительно вопросами закупочной деятельности. Законом №44-ФЗ данные специалисты наделяются следующими полномочиями:

- разработка планов закупок;
- подготовка, утверждение, размещение в информационной системе извещений и документов;
- оформляют все процедуры закупок, включая процедуру заключения контракта;
- осуществляют размещение отчетов, предусмотренных ФКС;

- проводят претензионную работу с поставщиками, подрядчиками, исполнителями;
- участвуют в рассмотрении дел, связанных с обжалованием процедур закупок.

Из указанного перечня полномочий видно, что данные специалисты будут отвечать за осуществление всех закупочных процедур в организации. Таким образом, законом предпринимается попытка сформировать структуру, которая будет управлять всеми вопросами, связанными с закупками. Данная мера во многом продиктована существующей практикой, при которой большинство жалоб представляют собой результат неправильной подготовки извещений и документации, проектов контрактов и технических заданий. Также предусмотрена персональная ответственность данных специалистов за допущенные ими нарушения при осуществлении закупок.

Кроме этого, требования к профессионализму также будут распространяться на конкурсные комиссии. Они должны преимущественно формироваться из специалистов, прошедших профессиональную переподготовку или повышение квалификации в сфере закупок. Не менее 50% членов комиссии должны будут иметь диплом или свидетельство о повышении квалификации.

Отдельным аспектом нового закона является вопрос о развитии информационной среды государственных закупок. Действующие информационные и статистические ресурсы в области государственных закупок (сайт www.zakupki.gov.ru, сайт <http://reestr.gov.ru> и статистическая форма Торг-1) предоставляют недостаточные и нередко неполные сведения. Кроме этого, отсутствует возможность проследить отдельно взятую закупку от момента ее планирования до результатов исполнения контракта. Создание единой информационной системы, которая будет включать сведения обо всех этапах закупок, — еще одно нововведение закона №44-ФЗ. Формирование данной системы подразумевает создание механизма общественного контроля над институтом государственных закупок.

Важным элементом развития системы контроля над институтом закупок является предоставление гражданам и организациям права обращаться в судебные инстанции в защиту прав и законных интересов неопределенного круга лиц в случае выявленных ими нарушений. Подобная система успешно работает в некоторых сферах, в частности, в сфере защиты окружающей среды. В то же время целесообразно внести в закон положения об ответственности заказчика в случае выявления нарушений; при этом размер указанной ответственности должен быть не менее суммы причиненного ущерба, рассчитываемой как разница между ценой закупки и справедливой рыночной ценой. Другим пунктом, который нарушает принцип максимальной прозрачности закупок, является то, что осуществляющие общественный контроль некоммерческие организации обязаны сохранять конфиденциальность полученных при этом сведений.

Подводя итог, следует отметить, что принятие закона №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок то-

варов, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» стало важнейшим шагом на пути становления системы государственных закупок. Впервые был полноценно закреплен комплексный и ориентированный на результат подход к публичным закупкам. Однако принятие закона №44-ФЗ не может рассматри-

ваться как завершение процесса реформирования данной сферы. В законе сохранился ряд недостатков действующего законодательства, устранение которых является обязательным условием для создания работоспособной системы управления закупками.

Литература:

1. Воробьева А.И. Федеральная контрактная система: новации законопроекта / А.И. Воробьева // Бюджет. — 2011. — №12. — С. 10–11.
2. Мнение экспертов: новый закон о госзакупках будет не намного лучше старого. // Электронный ресурс: <http://torg94.ru/stat.php3?dummy=1&nID=2854>, [дата обращения: 02.05.2013].
3. Правовые новости: специальный выпуск «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. обзор изменений системы государственных закупок» / КонсультантПлюс. // Электронный ресурс: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=119096>, [дата обращения: 02.05.2013].
4. Федеральный закон от 21 июля 2005 года №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
5. Федеральный закон от 5 апреля 2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Пути усовершенствования учёта расчетов с поставщиками на сельскохозяйственных предприятиях

Стягаило Марина Юрьевна, студент;

Научный руководитель Муляр Валентина Павловна, кандидат экономических наук, доцент
Одесский государственный аграрный университет (Украина)

Актуальность исследования проблемы усовершенствования учета расчетов с поставщиками обуславливается тем, что в условиях недостаточного обеспечения сельскохозяйственных предприятий оборотными средствами рост кредиторской задолженности становится распространенным явлением. Данное явление возникает в результате установления хозяйственных отношений между предприятиями агропромышленного комплекса.

Сельское хозяйство на сегодняшний день — это наиболее важная часть аграрно-промышленного комплекса, главной задачей которого является надежно обеспечить население продуктами питания и промышленность сельскохозяйственным сырьем. За последние годы значительно ухудшилось финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий, так как рынок сырья и продовольствия насыщен, а цены на продукцию изменяются под влиянием инфляции и сезонных факторов. Сложившаяся цена на сельскохозяйственную продукцию на протяжении последних нескольких лет оказались неблагоприятными для сельского хозяйства, в то время как цены на оказываемые услуги сторонними организациями предприятиям АПК, стоимость горюче — смазочных — материалов, удобрений, запасных частей, медикаментов, основных средств оказались в несколько раз больше.

Такое состояние сельскохозяйственных предприятий вызвало рост издержек производства, рост задолженности поставщикам, банку и фондам. В связи с этим большое внимание уделяется расчетам и поставщиками и подрядчиками. Это обусловлено тем, что постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчетов. Одним из наиболее распространенных видов расчетов как раз и являются расчеты с поставщиками и подрядчиками за сырье, материалы, товары, услуги и прочие материальные ценности.

В процессе деятельности не всегда осуществляется расчет сразу, что обуславливает возникновение обязательств предприятия и приводит к кредиторской задолженности. Отсутствие имущественной ответственности за невыполнение собственных договорных обязательств позволяет предприятию уклоняться от взаиморасчетов с партнерами.

В свою очередь платежный кризис предприятия влияет на несвоевременную уплату государственных обязательств, осуществляемых за счет бюджета. Решение вышеназванной сложной проблемы во многом зависит от усовершенствования бухгалтерского учета и аудита взаиморасчетов.

Проблемы учета расчетных операций с кредиторами постоянно находятся в центре внимания ученых. Однако в условиях трансформации сельскохозяйственных предприятий и развития форм хозяйствования многие аспекты этой важной проблемы требуют дальнейших углубленных исследований по эффективному управлению финансовыми ресурсами сельскохозяйственных предприятий, в частности оптимизация дебиторской и кредиторской задолженности.

Обязательство — это задолженность предприятия, возникшая вследствие прошлых событий и погашение которой, как ожидается, приведет к уменьшению ресурсов предприятия, воплощающих в себе экономические выгоды. Обязательная оплата обязательств возникает при условии получения актива или предоплаты за актив по действующему законодательству и согласно уставу предприятия.

Погашение обязательства обуславливает отток денежных средств или других активов предприятия в будущем. Иногда в результате погашения одного обязательства может возникнуть другое. Например, погашение за товары и услуги перед поставщиком векселем.

Обязательства, отражаемые в бухгалтерском учете, имеют юридическое и экономическое содержание. Как юридическая категория обязательства — это отношения, регулируемые правом. В силу этих отношений одна сторона уполномочена требовать от другой осуществление хозяйственных операций: передачи имущества, выполнение работ, оказание услуг, а другая сторона обязана выполнять требования относительно предмета обязательства и имеет при этом право требовать соответствующее вознаграждение — уплату денег, встречные услуги.

По результатам исследования теоретических основ учета расчетов с поставщиками можно сделать вывод, что этот вопрос достаточно полно освещен в специальной литературе. Проблемы учёта расчетных операций постоянно находятся в центре внимания ученых. Огромный вклад в изучение этой проблемы сделали: Р.А. Аллюров, П.С. Безруких, В.Б. Ивашкевич, Я.В. Соколов, Б.И. Валуйев, М.В. Кружельный, Л.К. Сук, М.Ф. Огийчук.

Методологические основы организации учета расчетов с поставщиками устанавливают правила документального оформления приема, хранения, отпуска товаров и отражения товарных операций в бухгалтерском учете и отчетности, являются элементом системы нормативного регулирования бухгалтерского учета товароматериальных ценностей.

Неотъемлемой составляющей деятельности предприятия является процесс снабжения — совокупность операций, направленных на обеспечение предприятия предметами и средствами труда, необходимыми для осуществления хозяйственной деятельности. Этот процесс осуществляется непрерывно. Поставщики — это предприятия, которые отгружают продукцию (выполняют работы, предоставляют услуги) покупателям.

Основными задачами учета расчетов являются:

1) формирование полной и достоверной информации о состоянии расчетов с поставщиками и подрядчиками за товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности — руководителям, учредителям, собственникам имущества организации, а также внешним — инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

2) обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

3) контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности; своевременная выверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности;

4) своевременное и правильное документирование первичных документов и операций по движению денежных средств и расчетов;

5) контроль за правильными и своевременными расчетами с покупателями и поставщиками;

6) контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с покупателями и поставщиками;

7) обеспечение контроля за правильностью оформления договоров и иных документов, регулирующих и регламентирующих взаимоотношения между предприятиями, организациями, учреждениями, физическими лицами;

8) ликвидация просроченных задолженностей и недопущение задолженностей с истекшими сроками исковой давности.

При выборе поставщика мы рекомендуем учитывать следующие моменты:

1) стоимость товара (включая расходы на хранение, транспортировку, страхование);

2) условия платежа (предоплата, наложенный платеж, сроки платежа);

3) гарантийные сроки поставки;

4) ремонт и послепродажное обслуживание;

5) соответствие продукции стандартам качества;

6) возможность закупки непосредственно у производителя или оптовиков;

7) производственная мощность и объемы производства за последние годы.

С целью совершенствования учета расчетных операций с поставщиками мы предлагаем следующее:

1) в первичных документах по учету расчетов обязательно заполнять обязательные реквизиты (наименование документа, дату составления, название предприятия, содержание и объем хозяйственных операций, подписи уполномоченный человек)

2) проводить раз в год сверку расчетов с контрагентами;

3) разрабатывать платежные календари, которые смогут своевременно осуществить расчет с поставщиками;

4) для исключения из активов Баланса задолженности, которая признана безнадежной, своевременно проводить ее списания. В бухгалтерском учете исключения из активов производится, когда по такой задолженности существует уверенность в ее невозвращении должником;

5) указать в Приказе об учетной политике период проведения инвентаризации расчетных операций;

6) внедрить внутренний аудит на предприятии с целью более эффективного управления, который позволит оперативно выявить текущие проблемы;

7) усилить внутривозрастной контроль, поможет реально оценить деятельность со многих сторон, определить направления дальнейшего развития, способствовать принятию правильных управленческих решений;

8) контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;

9) систематически осуществлять контроль за соотношениями дебиторской и кредиторской задолженности, поскольку значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу потери финансовой устойчивости предприятия и сделает необходимым привлечение дополнительных средств; превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия;

10) проводить анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по конкретным поставщикам и покупателями, а также по срокам образования задолженности или срокам их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры по ее взысканию. Данные о сроках возникновения (погашения) задолженности должны быть регулярными и оперативными, их целесообразно аккумулировать в отдельном документе, например: реестр старения счетов дебиторов, кредиторов. Реестр может оперативно выявлять тех должников, успешная работа с которыми может принести наибольший результат для предприятия, а также тех с которыми должны устанавливаться особые отношения;

11) контролировать оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, а также состояние расчетов по просроченной задолженности, так как в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости поставленной продукции, поэтому желательно расширить систему авансовых платежей;

12) организовать работу по договорам таким образом, чтобы иметь возможность в карточке клиента указывать условия оплаты (предоплата или наложенный платеж) и контролировать поступление средств в соответствии с условиями договора.

Литература:

1. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік: Підручник. — 3-те вид., перероб. і доп. — / О.В. Лишиленко. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — С. 362—383.
2. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах: Підручник / М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, Л.Г. Панченко та ін.; За ред. Проф. М.Ф. Огійчука. — К.: Алерта, 2007. — с. 244—259.
3. Терехова В.А. Международные и национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности: Практическое пособие — М.: Издательство «Перспектива», Издательство «АКДИ Экономика и жизнь», 2007. — 302 с.
4. Пизенгольц М.З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Т.1.Ч.1. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник, — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 480 с.

Инвестиционный климат Мурманской области

Субботина Елена Александровна, студент
Мурманский государственный технический университет

На сегодняшний день Мурманская область является одним из наиболее промышленно развитых и привлекательных для инвесторов регионов России. В основе этой привлекательности — богатейшие природные ресурсы Кольского полуострова, омывающих его морей, перспективы освоения углеводородов шельфа Западной Арктики, расширение Мурманского транспортного узла и открывающиеся возможности трансконтинентальных маршрутов по Северному морскому пути. Область является крупным транспортным узлом, имеющим федеральное значение,

который включает незамерзающий глубоководный порт, торговый, рыбодобывающий флота и атомный ледокольный флот, осуществляющий навигацию по Северному морскому пути, высокую обеспеченность железнодорожными и автомобильными магистралями, аэропорты, в том числе международный, а также транспортные коридоры в Европу, Азию и Америку. Кроме того, Мурманская область достаточно обеспечена электроэнергией, имеет неплохие перспективы развития этой отрасли. Правительство и предприятия региона открыты для экономиче-

ского и научно-технического сотрудничества с деловыми партнерами из других регионов России и из-за рубежа.

Правительством Мурманской области разработаны основополагающие документы развития региона на долгосрочную и среднесрочную перспективу:

Стратегия экономического развития Мурманской области до 2015 года утверждена постановлением Правительства Мурманской области №251-ПП от 20.12.2001;

Закон Мурманской области «О государственном регулировании инвестиционной деятельности», предусматривающий государственное регулирование и государственную поддержку инвестиционной деятельности на территории Мурманской области;

Разработан законопроект «О внесении дополнений в некоторые законодательные акты Мурманской области в целях установления льготного налогообложения при осуществлении инвестиционной деятельности на территории Мурманской области», где предусмотрены налоговые льготы на имущество организаций и преференции для инвесторов.

Режим льготных платежей предусматривает снижение платежей, зачисляемых в областной бюджет и целевые внебюджетные фонды на период фактической (с учетом предоставления льгот) окупаемости инвестиций.

Наиболее привлекательными для инвестиций являются: горнопромышленный, топливно-энергетический и транспортно-коммуникационный комплексы. Наличие разведанных месторождений нефти и газа арктического шельфа обуславливает необходимость развития нефтегазовой отрасли; модернизации транспортной инфраструктуры, в т.ч. трубопроводного транспорта.

По видам деятельности основная часть инвестиционных потоков предполагается в сырьевой сектор и добычу полезных ископаемых, а по источникам финансирования — предусмотрена замена в составе инвестиций собственных средств на привлеченные, в частности кредитные ресурсы и средства институциональных инвесторов. Таким образом, на передний план выдвигаются вопросы обеспечения инвестиционных кредитов и гарантии их возврата, а на место собственников и совладельцев предприятий приходят инвесторы с определенным набором инвестиционных инструментов, как акции, облигации, целевые займы, требующие дальнейшего развития инфраструктуры инвестиционной деятельности в регионе.

Целями инвестиционной политики правительства Мурманской области являются привлечение инвестиций в Мурманскую область в объемах, необходимых для обеспечения расширенного воспроизводства, роста ВРП; увеличение количества рабочих мест; повышение капитализации предприятий Мурманской области; ускоренное обновление и реновация основных производственных фондов; внедрение новейших технологий в сфере производства товаров и услуг; развитие конкурентной среды.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности предусматривает формирование благоприятных условий для размещения инвестиций на территории Мур-

манской области, в том числе развитие инфраструктуры, содействие внедрению лизинга, привлечение финансовых институтов и страховых компаний в инвестиционную деятельность; предоставление бюджетных субсидий субъектам инвестиционной деятельности для компенсации части расходов, связанных с уплатой процентов за пользование кредитами банков, иных кредитных организаций, а также лизинговых платежей; содействие в получении финансовой, технической и методической помощи международных организаций в порядке, определяемом Правительством Мурманской области; предоставление организациям, осуществляющим инвестиционную деятельность, налоговых льгот.

Наиболее перспективным направлением совершенствования региональной инвестиционной политики Мурманской области в ближайшие годы является создание системы надёжных правовых гарантий и механизмов разрешения споров, которые обеспечивали бы инвесторам уверенность как в надёжной защите их прав собственности на хозяйственные активы, так и в стабильности правового режима регулирования их деятельности.

В 2011 году началась реализация долгосрочной целевой программы «Развитие инвестиционной деятельности в Мурманской области», которая направлена на создание благоприятных условий для привлечения отечественных и зарубежных инвестиций в экономику региона.

Правовое регулирование инвестиционной деятельности является одним из существенных факторов, воздействующих на инвестиционную активность в области. На территории региона действуют:

- областной Закон «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Мурманской области»;
- областной Закон «Об участии Мурманской области в государственно-частных партнёрствах»;
- распоряжение областного правительства «О взаимодействии исполнительных органов государственной власти Мурманской области при реализации инвестиционных проектов».

Необходимо отметить, что федеральное и региональное законодательство влияет не только на степень инвестиционного риска, но и на возможности инвестирования в те или иные сферы или отрасли.

Правительство Мурманской области уделяет большое внимание вопросам развития механизмов государственно-частного партнёрства, которое будет являться основным инструментом достижения устойчивого экономического роста региона. В настоящее время практика его применения ещё только начинает формироваться. Проведение сбалансированной инвестиционной политики с использованием сильных сторон государственного и частного сектора позволит достичь оптимальных результатов.

Расширение операций по инвестиционному кредитованию предполагает необходимость привлечения достаточного объема долгосрочных ресурсов с финансового рынка и рынка капиталов, что определяет важность отра-

ботки надежного механизма финансирования кредиторов и обеспечения гарантий надежности инвесторам, направляющим свои капиталы на рынок долгосрочных капитальных вложений.

Для решения этой задачи создаётся инфраструктура с участием правительства Мурманской области, которая позволит участникам рынка инвестиций реализовать свои возможности. Участниками рынка инвестиций являются предприятия и организации всех форм собственности, частные предприниматели, действующие на территории Мурманской области; инвесторы: иностранные и отечественные банки, различные фонды, лизинговые компании, предприятия и корпорации, частные инвесторы; страховые компании.

Для учета интересов всех участников, организации их взаимодействия, экспертно-аналитической работы, сбора и распространения информации, изучения спроса и предложения на рынке инвестиций предполагается в порядке конкурсного отбора определить предприятие или организацию, которая будет выполнять функцию областного экспертно-информационного центра по инвестиционной деятельности.

Роль правительства Мурманской области в соответствии с Законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», с одной стороны — инициатор и регулятор данного рынка через систему законов Мурманской области и взаимоотношений с Экспертно-информационным центром и, с другой стороны, — непосредственный участник данного рынка по проектам областного бюджета, капитального строительства и гарант конкурсных инвестиционных проектов.

Также необходимо отметить, что в перечень приоритетных инвестиционных проектов Северо-Западного федерального округа (СЗФО) включены три проекта из Мурманской области, общий объем инвестиций составит более 150 млрд рублей. Об этом сообщили в правительстве области.

Речь идет о комплексном развитии Мурманского транспортного узла, строительстве и модернизации горнодобывающего и обогащительного производств вермикулита, флогопита и пегматита, а также строительстве горно-обогатительного комбината (ГОК) на базе месторождения апатит-нефелиновых руд Олений ручей.

Решение о включении их в число приоритетных инвестиционных проектов СЗФО было принято в Санкт-Петербурге на совещании по вопросам разработки проекта стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа до 2020 года, которое провел вице-премьер Дмитрий Козак. Мурманскую область представлял губернатор Дмитрий Дмитриенко.

Проект «Комплексное развитие Мурманского транспортного узла» позволит увеличить грузооборот порта Мурманска более чем в 2 раза, создаст около 2,9 тыс. рабочих мест. Кроме того, рост валового регионального

продукта составит более чем в 1,5 раза, снижение безвозмездных поступлений из федерального бюджета в бюджет Мурманской области более чем в 5 раз.

Реализация проекта «Строительство и модернизация горнодобывающего и обогащительного производств вермикулита, флогопита и пегматита» позволит снизить количество выбросов загрязняющих веществ в атмосферу и водные объекты, уменьшить энергозатратность производства. Вместе с тем рост заработной платы составит 50%, а численность работников предприятия на 360 человек.

Строительство горно-обогатительного комбината (ГОК) на базе месторождения апатит-нефелиновых руд Олений ручей позволит привлечь инвестиции в современное производство, создать в перспективе более 1 тыс. новых рабочих мест, существенно увеличить налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

Реализация указанных проектов может качественно преобразить социально-экономическое положение области и уровень жизни ее населения, обеспечить динамику развития региона в долгосрочной перспективе и способствовать развитию экономики области.

Мурманская область становится стартовой площадкой для реализации значимых для всей страны масштабных инвестиционных проектов.

Основные направления создания благоприятного инвестиционного климата в регионе на сегодняшний день следующие: законодательное обеспечение государственной поддержки; создание преференциального режима на региональном уровне; создание инвестиционной инфраструктуры; создание системы структурно организованных региональных институтов развития, призванных способствовать росту инвестиционной активности.

Разведанные запасы нефти позволяют сделать вывод, что в самом недалёком будущем в Мурманской области будет сформирован новый нефтедобывающий регион. Близость индустриально развитых районов РФ, т.е. потенциальных потребителей нефти и газа, делает инвестиции в эту отрасль наиболее привлекательными.

Огромных инвестиций требует и расширение Мурманского транспортного узла, так как при этом открываются фантастические возможности трансконтинентальных маршрутов по Северному морскому пути.

В настоящее время регион является крупным транспортно-логистическим узлом федерального значения, и здесь инвестиции могут быть сделаны как в инфраструктуру незамерзающего глубоководного порта, так и во все виды флота — от торгового и рыбодобывающего до ледокольного.

Сегодня все крупные строительные проекты в регионе так или иначе связаны с развитием транспортных коридоров, соединяющих Северо-Запад России с Европой, Азией и Америкой. Действующие аэропорты, наличие транспортных узлов и коммуникаций позволяют инвесторам грамотно оценить перспективы создания в Мурманске долгосрочного бизнеса.

Литература:

1. О создании координационного совета по поддержке Инвестиционной и инновационной деятельности: постановление Правительства Мурманской области. — от 23.09.2011 N 458-ПП.
2. Лимитовский, М.А. Инвестиции на развивающихся рынках / М.А. Лимитовский. — М.: ДеКА, 2009.
3. <http://invest.tradeportal.ru.com>
4. <http://gov-murman.ru>

Развитие социально-трудовых отношений в современной России

Тагирова Эльмира Венеровна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Цель работы: рассмотрение сущности и характеристики социально-трудовых отношений в современной России.

Задачи:

- определить основные направления развития социально-трудовых отношений в современной России;
- проанализировать развитие социально-трудовых отношений в современной России.

Современный этап экономических реформ сопровождается преобразованиями социальной структуры российского общества. Мировой финансовый экономический кризис влияет на развитие не только экономики, но и на развитие социально-трудовых отношений, повышение эффективности производства, устойчивый экономический рост. Формирование занятости в среднесрочной и долгосрочной перспективе прямо зависит от изменений в динамике и структуре производства, параметров финансово-кредитной и инвестиционной политик, мер участия государства в регулировании воспроизводства населения и трудовых ресурсов. [1, с. 6]

Социально-трудовые отношения являются главной составляющей всей системы отношений общества, образуя своеобразное «ядро» социально-экономического развития. [2] Они определяют образ жизни людей, структуру связанных с ним процессов и отношений. Уровень развития социально-трудовых отношений характеризует степень демократизации общества, социальную ориентированность его экономической системы, совершенство общественных отношений в целом.

Социально-трудовые отношения в современной России испытывают влияние затяжного трансформационного кризиса. Это проявляется в изменении трудового поведения, ущемлении социальных и трудовых прав, и усилении социально-экономического неравенства работников, обострении социальной отчужденности на российских предприятиях, снижении престижа производительного и добросовестного труда. Неоправданные различия в уровне оплаты труда сохраняются как в отраслевом так и региональном разрезе. Высокий разрыв в зарплатах наиболее и наименее оплачиваемых работников существ-

венно ослабляет мотивацию к эффективному труду, отрицательно сказывается на производительности и экономическом росте, снижает уровень жизни значительной части населения, для которой наемный труд является основным источником доходов. [2]

Экономические проблемы анализа, прогнозирования и управления социально-трудовыми отношениями должны рассматриваться в контексте многообразия прямых и обратных связей с другими важнейшими макроэкономическими процессами, происходящими сегодня в России. Это будет способствовать решению актуальной для России задачи эффективного развития социально-трудовых отношений, в частности согласования политики занятости и регулирования рынка труда, демографической, инвестиционной, финансовой, промышленной и других политик. Основой этого является перспективный среднесрочный и долгосрочный прогноз социально-экономического развития страны и ее регионов.

Кризисные явления связаны с низкой эффективностью институтов и механизмов, регулирующих социально-трудовые отношения, и прежде всего с недостаточным вниманием к этой сфере со стороны государства. Ведь социально-трудовые отношения, их структурные характеристики зависят от решений, принимаемых в области развития отраслей, инвестиционных, финансовых программ, политики доходов, развития системы образования и др.

Проблематика социально-трудовых отношений рассматривалась в отечественной экономической науке как раздел правового регулирования конфликтов, возникающих между работодателем и работником по поводу различных сторон их взаимодействия, но практика становления и развития трудовых отношений в современной России показывает, что их содержание во многом определяется экономическими интересами сторон и степенью рациональности в принятии решений. Экономический анализ права показывает, что «изменения и правила ответственности» определяет, кто именно, в какой сфере деятельности несет ответственность за несчастный случай, произошедший с работником должны усилить инвестиции в те области деятельности, где работодатель ос-

вободен от ответственности и прекратить инвестиции в те сферы, где ответственность работодателя вводится. Отсюда следует, что государственная социальная политика должна учитывать экономические интересы бизнеса и общества с учетом ожидаемых последствий их разбалансировки, прежде всего, в социально-трудовой сфере. Реализация правовых норм в сфере труда зависит от соотношения потерь и выгод сторон трудовых отношений скорректированных на безусловное действие системы поощрений и наказаний. [1, с. 7]

На протяжении 90-х годов и первой половины текущего десятилетия вмешательство государства в социально-трудовую сферу было минимальным: регулирование минимальной оплаты труда практически не осуществлялось, произошёл отказ от прогрессивной шкалы подоходного на-

логообложения, организация системы социального партнерства представляла собой не более чем формальный акт, в результате этого основные принципы государственного регулирования сферы труда, направленные на достижение эффективной занятости и достойной оплаты труда, не были реализованы. Отсутствие должного государственного контроля за исполнением трудового законодательства, слабость профсоюзов — все это способствовало тому, что работники оказались бесправными на предприятиях. [2]

Несмотря на принятие ряда мер, направленных на поддержку низкооплачиваемых, безработных государство по-прежнему недооценивает важность проблемы, связанной с перестройкой трудовых отношений в реальном секторе экономики.

Литература:

1. Экономика социально-трудовых отношений: учеб. пособие / В.С. Симонов, В.В. Синов. — СПб.: Изд-во СПб-ГУЭФ, 2010. — 223 с.
2. http://www.isras.ru/abstract_bank_congress4/1215.pdf

Роль и место профсоюзов в регулировании договорных трудовых отношений на предприятиях

Тагирова Эльмира Венеровна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Профсоюз — это добровольная общественная организация, объединяющая работников, связанных общими интересами по роду их деятельности, как в производственной, так и в непроизводственной сферах, для защиты трудовых и социально-экономических прав и интересов своих членов [1, с. 214].

Профсоюзы в России строятся по производственно-территориальному принципу. Они могут создавать свои объединения (ассоциации) по отраслевому, территориальному или иному признаку, учитывающему профессиональную специфику. Различаются их объединения и органы общероссийские, межрегиональные, территориальные (республик, областей, городов, районов). Все эти органы могут быть представителями работников при соответствующих коллективных переговорах и заключении социально-партнерских соглашений.

Профсоюзы со своими членами имеют не правовые, а общественно-профсоюзные отношения в соответствии с их уставом. Взаимоотношения между различными органами профсоюзов также регулируются их уставами и другими актами профсоюзов. Все это не правовые, а внутри профсоюзные отношения. Но отношения профсоюзов с другими органами и в первую очередь с работодателями, их администрацией по вопросам труда,

социально-экономическим вопросам регулируются трудовым правом на всех уровнях социально-партнерских отношений. Здесь они выступают и как представители работников, и как органы, наделенные определенными правами по защите интересов трудящихся. Эти отношения профсоюзов являются организационно-управленческими отношениями.

Граждане России получили конституционное право на объединение, включая право создавать профессиональные союзы для защиты своих интересов (ст. 30 Конституции РФ). Приняты «Закон о профсоюзах РФ», закон «О коллективных договорах и соглашениях», в дополнение к закону, принятому еще Верховным Советом СССР, действует Указ Президента РФ «О социальном партнерстве и решении трудовых споров (конфликтов)». Права профсоюзов зафиксированы в ряде статей Трудового Кодекса. Имеются и другие нормативно-правовые документы. Можно говорить о том, что правовой фундамент, регламентирующий деятельность российских профсоюзов, заложен [2, с. 214–216].

Профсоюзы сами не проявляют необходимой активности в законотворческом процессе. Между тем многие экономические законы, затрагивающие интересы миллионов работников, например, законы о налогообло-

жении, законы, связанные с акционерными обществами, о социальном страховании, об оказании помощи инвалидам, о ветеранах, Трудовой Кодекс и многие другие должны разрабатываться с неременным участием профсоюзов.

Законодательная основа профсоюзного движения в России должна быть скорректирована под международные трудовые стандарты. Это не только желательно, но и необходимо, поскольку Россия принята в состав Совета Европы, а значит, и взяла на себя соответствующие обязательства.

Формально говоря, многие конвенции МОТ (143 из 170 на 1991 г.) ратифицированы еще Советским Союзом. Но насколько положения этих конвенций встроены в действующее российское законодательство? Здесь нет полной ясности. Во всяком случае, нарушения международно-признанных и поддержанных Россией норм наблюдаются на каждом шагу. Например, задержка сроков выплаты зарплаты нарушает не только ст. 136 Трудового Кодекса РФ, но и ратифицированную Россией Конвенцию МОТ «Об охране заработной платы».

Отсутствие полноценного пакета законодательных актов и, что не менее важно, невыполнение всеми социальными партнерами уже принятых «правил игры» — все это создает дополнительные трудности для профсоюзов в осуществлении ими своих защитных функций.

На практике до сих пор почти на всех предприятиях, в учреждениях, организациях профсоюзный контингент совпадает, как правило, с составом трудового коллектива, поскольку почти все члены трудового коллектива являются членами одного профсоюза, так как не привились задуманные законодателем разновидности профсоюзов на производстве.

Закон о трудовых коллективах подчеркивает различие трудового коллектива и профсоюзной организации, указывая, что последняя есть одна из существующих в рамках трудового коллектива общественных организаций, выполняющая свойственные ей функции и обладающая определенными возможностями, т.е. правами в процессе управления социальными делами предприятия.

Факторов, препятствующих становлению профсоюзов как полноправных субъектов трудовых отношений много, но все их можно свести в две большие группы:

1) «средовые», т.е. объективно заданные внешними по отношению к профсоюзам политическими и социально-экономическими условиями;

2) «имиджевые», зависящие от самих профсоюзов, их идеологии, деятельности, структур и т.д.

Социально-экономическую и политическую среду, в которой приходится действовать российским профсоюзам, нельзя признать благоприятной. Впрочем, иной она и не может быть, когда осуществляется столь глубокое реформирование всей общественной жизни. Подтверждает это и опыт других стран бывшего Советского Союза и Восточной Европы, пошедших по пути рыночных реформ и демократизации общества.

Факторы, ослабляющие институциональный статус профсоюзов и затрудняющие выполнение ими своих функций, можно свести к следующим:

1. Необходимость экономических агентов действовать в жесткой конкурентной среде. Когда для многих предприятий «удержаться на плаву», «выжить» становится задачей номер один, естественно, упор делается на экономическую эффективность, но не на социальную справедливость. Проблемы социальной защиты, являющиеся прерогативой профсоюзов, оттесняются на второй план, а вместе с ними оттесняются и сами профсоюзы. Торжествует экономический подход, выражающийся в формуле: «вначале наладим экономику — потом будем решать социальные проблемы». В попытках отстаивать права работников профсоюзные лидеры и активисты часто встречают жесткое сопротивление со стороны работодателей. Нередки случаи вытеснения профсоюзов с предприятий как силы, мешающей администрации «работать», «наводить порядок» и т.п. Желание расправиться с оппонентом или не допустить его на свое «поле» особенно часто проявляется на акционируемых и частных предприятиях.

2. Незрелый, примитивный рынок труда. Формирование рынка труда (в отличие от товарного) идет замедленно, с явным запаздыванием, а значит, не включаются еще на полную мощность рыночные механизмы саморегуляции. Рабочая сила не стала еще полноценным рыночным товаром. Заработная плата — основная форма оценки труда — определяется все еще не стоимостью и колебаниями цены рабочей силы на рынке труда, она продолжает выводиться из колебаний цены продукции, производимой на предприятиях. Отсюда явное занижение уровня оплаты труда, во-первых, и нерационально большая дифференциация размеров заработной платы по отраслям и предприятиям, во-вторых.

Профсоюзы в этой ситуации поставлены в сложное положение. Они вынуждены идти на конфронтационные действия с работодателями и администрацией, пытаясь хоть в какой-то мере восстановить справедливость. Подобные действия не могут не вызывать раздражения в отношении профсоюзов и желания их «прикрыть».

3. Сокращение социальной базы профсоюзов. Масштабная приватизация госсобственности, разукрупнение предприятий, рост числа предприятий сферы услуг, традиционно неактивных в профсоюзном отношении, безработица, увеличение масштабов частичной и неполной занятости — все это сужает социальную базу профсоюзов, влечет за собой ограничение их финансовых и организационных возможностей.

Ожидаемый рост числа средних и малых предприятий создает дополнительные трудности для профсоюзов, привыкших действовать на крупных предприятиях в рамках традиционно организованных структур. Необходим поиск новых форм организации (картели, пулы, другие интернациональные формы), но к этому нынешние профсоюзы совершенно не готовы.

Словом, сокращение социальной базы как объективное следствие перехода к многоукладной экономике является серьезным препятствием на пути превращения профсоюзов в полноправного субъекта трудовых — отношений.

Разрушение («дезинтеграция») совокупной рабочей силы. Трудовые коллективы как основное поле деятельности профсоюзов претерпевают в ходе реформирования испытание на прочность, и многие это испытание не выдерживают. Рвутся под давлением противоречивых интересов некогда устойчивые связи внутри коллектива.

Его дополняют и процессы снижающегося уровня профессионализма, когда большие массы работников вынуждены оставлять свои профессиональные группы и заполнять свободные трудовые ниши, где не требуется прежняя специальная подготовка. По разным оценкам, от 7 до 12 млн. человек заняты «челночным» промыслом, в оптовой и мелкой розничной торговле, их связи с коллективами по основному месту работы являются весьма условными.

Бурный процесс роста «рыночных» специальностей, захвативший, прежде всего сферу труда, создает для профсоюзов принципиально новые условия, когда традиционные формы работы зачастую не подходят. Диверсификация производства как условие экономического выживания нарушает «чистоту» профессиональных групп, делает границы между ними все более размытыми. Каких организационных принципов в этом случае придерживаться — этот вопрос для профсоюзов остается открытым.

Литература:

1. Васильев М.В. К вопросу о представителях работников в коллективно-договорном процессе / М.В. Васильев // Итоговая научная студенческая конференция, апрель-май 2012 г.: тез. докл. — Казань: Лаборатория оперативной полиграфии КГУ, 2013. — С. 37—38. (0, 1 п.л.).
2. Оноприенко В.И. Эволюция договорного регулирования социально-трудовых отношений: социальное партнерство. // Диссертация в виде научного доклада. — М.: Брюссель — Москва. 2009.

Особенности инвестиционного климата Республики Южная Осетия

Тадтаев Дзамболат Мервадинович, преподаватель
Юго-Осетинский государственный университет (г. Цхинвал)

В статье рассматривается общее состояние инвестиционного климата Республики Южная Осетия. Дается краткий анализ инвестиционного климата и законодательства в инвестиционной сфере. Предлагаются мероприятия для повышения эффективности инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, Республика Южная Осетия.

Республика Южная Осетия — самое молодое государство на политической карте мира. Отягощенная вооруженными конфликтами 90-х и 2000-х, Южная Осетия оказалась в сложном социально-экономическом положении. Промышленный, сельскохозяйственный и инфраструктурный потенциал, унаследованный с советских

Новые явления в сфере труда стали для профсоюзов во многом неожиданными, отсюда и неадекватность ответных реакций (например, обвинения правительства в антинародной сущности проводимых реформ, требования их «скорректировать», что значит — затормозить и т.д.).

Российские профсоюзы разделяют идею «трипартизма» (правительство, предприниматели, профсоюзы). На практике это выражается в их участии в разработке генерального и отраслевых тарифных соглашений, задающих минимальные трудовые стандарты для низовых звеньев профсоюзной иерархии.

Признают профсоюзы, другие контрагенты и триаду профсоюзных прав: право на свободную, никем и ничем не ограниченную ассоциацию; право на ведение коллективных переговоров и заключение колдоговоров; право на забастовку в соответствии с законами страны.

Но профсоюзы России, не имея достаточного опыта переговорной работы, при достижении своих целей делают акцент на силовые методы давления, причем давления на государство, но не на предпринимательские структуры, хотя именно последние порой повинны в сложившемся положении больше, чем правительство. Право на забастовку используется сейчас профсоюзами достаточно широко, хотя и не очень результативно. Нередко выставляется непомерное число (до 30—40) требований, не все из которых можно выполнить в оговоренные сроки. Конструктивные переговоры, тщательная колдоговорная работа не стали еще для профсоюзов нормой деятельности.

времен, нуждается не просто в восстановлении, а в коренной модернизации с учетом реалий XXI века.

Война 2008 года усугубила проблемы итак депрессивного региона, и является причиной создавшегося социально-экономического коллапса. Менеджеры высшего эшелона управления в течение прошедших пяти лет пы-



Рис. 1. Республика Южная Осетия на политической карте мира

таются наладить и воспроизвести данные стратегические системы, но «гомеостаз» слишком слабый. Сложившееся положение указывает на неэффективность используемых механизмов взаимодействия, приводящие к непродуктивности производимых работ республиканскими органами исполнительной власти.

Сегодня, когда запущен механизм масштабного восстановления экономики, необходимо определить ориентиры, наметить цели движения для обеспечения скорейшего устойчивого экономического роста, который тесно связан с инвестиционной активностью в стране.

Для нормального развития экономики молодого государства как на макро-, так и на микроуровне необходим постоянный приток средств (инвестиционных ресурсов). В условиях рыночной экономики объем и структура привлекаемых в экономику инвестиций непосредственно зависит от уровня доходности капитальных и финансовых активов. Норма дохода, а через нее цена (курс) этих активов, определяются спросом и предложением на инвестиционные товары.

Инвестиционный климат является наиболее обобщенной характеристикой инвестиционных процессов в стране и представляет собой сложившуюся в течении ряда лет совокупность различных социально-экономических, природных, экологических, политических и других условий, определяющих масштабы, объем и темпы привлечения инвестиций [1, с. 146].

Рассматривая инвестиционный климат Республики Южная Осетия, необходимо выделить и проблемы, связанные с политическим положением в республике, и со статусом в мирохозяйственных отношениях. Ведь, Южная Осетия как суверенное государство признана пока 5 членами ООН (Россия, Никарагуа, Венесуэла, Науру и Тувалу) и 3 не членами ООН (Абхазия, Приднестровская Молдавская Республика, Нагорно-Карабахская Республика), а это означает, что иностранные инвесторы не будут делать капитальные вложения в экономику республики по одной простой причине: «Это будет означать, что то государство, чьим гражданином является инвестор,

автоматически признает статус суверенитета Южной Осетии с экономической точки зрения, а за данный шаг мировое сообщество примет жесткие меры против государства-инициатора».

Остро стоят и проблемы социально-экономического характера внутри страны. Финансовая помощь в виде дотаций, которую республика получает для комплексного восстановления от Российской Федерации по сегодняшний день, распределяется и используется порой в нецелевом направлении, об этом свидетельствует транспортная и коммунальная инфраструктуры республики, а порой даже и расхищалась, не доходя до места распределения. Бывали и моменты, когда финансировались генподрядные и подрядные организации на основе родства, кумовства, сватовства и коррупции, т.е. в «откатной» форме. Сложившееся положение сильно накалила обстановку в республике и существует опасность того, что народные возмущения могут вылиться в активное противостояние.

Ситуация такого рода крайне негативно влияет как на инвестиционный климат и имидж государства, так и на всю инвестиционную политику в целом. Внимание, которое на сегодняшний день уделяется вопросам инвестиций, имеет весьма важное значение: оно свидетельствует об общем понимании того, что без правильно организованного процесса никакая модернизация страны и успешное движение вперед невозможны.

Большинство оздоровительных мероприятий в экономике говорят в пользу улучшения инвестиционного климата Южной Осетии, однако остаются проблемы, которые на текущий момент не поддаются искоренению. В их числе отмечают высокую степень коррумпированности чиновников, повышение уровня инфляции, сильные административные барьеры и некачественную инфраструктуру (в частности, дорожная сеть).

Оценки инвестиционного климата колеблются в границах от благоприятного до неблагоприятного. Южная Осетия переживает переходный момент между этими границами. И, именно сейчас, действия югоосетинского

правительства должны быть направлены на создание первой в республике полноценной экономики свободного рынка.

Одним из важнейших условий обеспечения экономического роста служит сбалансированная инвестиционная политика государства, стратегически нацеленная на поддержание экономической и политической стабильности в долгосрочной перспективе.

В последние годы инвестиционная ситуация в республике постепенно изменяется в лучшую сторону, однако пока рано говорить о том, что эти улучшения носят устойчивый характер. Успешное развитие экономики невозможно без решения целого круга проблем отраслевого, институционального и инструментального характера, что и является приоритетной задачей современной инвестиционной политики, призванной обеспечить интеграцию страны в мировую хозяйственную систему.

В межгосударственном сопоставлении законодательство является важнейшей составляющей инвестиционного риска. Кроме того, законодательство, как правило, не только влияет на степень инвестиционного риска, но и регулирует возможности инвестирования в те или иные сферы или отрасли, определяет порядок использования отдельных факторов производства — составляющих инвестиционного потенциала региона.

На сегодняшний день Министерство экономического развития Республики Южная Осетия активно занимается разработкой инвестиционной политики государства и законов, регулирующих инвестиционную деятельность.

Необходимо отметить, что в республике действует всего лишь один закон в инвестиционной сфере: «Об инвестиционной деятельности в Республике Южная Осетия» принятый в 2000-м году. Но в связи с тем, что в данном законе множество противоречий и несоответствий текущим рыночным требованиям, Минэкономразвития РЮО подготовила закон в новой редакции, а также совместно с Минэкономразвития РФ занимается разработкой следующих законопроектов, в точности:

1. Закон «Об иностранных инвестициях в Республике Южная Осетия»;
2. Закон «О концессионных соглашениях»;
3. Закон «О государственно-частном партнерстве»;
4. Закон «О лизинге»;
5. Закон «Об особых экономических зонах в Республике Южная Осетия».

Предполагаемыми формами поддержки как отечественных, так и иностранных инвесторов, реализующих приоритетные инвестиционные проекты в соответствии с вышеперечисленными законами будут следующие:

- предоставление госгарантий по инвестиционным проектам;
- предоставление льгот по налогам;
- предоставление налоговой амнистии инвесторам по приоритетным инвестиционным проектам;
- предоставление за счет средств республиканского бюджета субсидий для компенсации части процентной

ставки по банковским кредитам, полученным на реализацию инвестиционного проекта;

- субсидирование лизинговых платежей по инвестиционным проектам;
- предоставление инвестиционного налогового кредита;
- предоставление целевых средств республиканского бюджета для финансирования инвестиционных проектов;
- освобождение субъектов инвестиционной деятельности от арендной платы при аренде земельных участков и использовании имущества, находящихся в государственной собственности РЮО и т.д.

Для того, чтобы решить задачи такого глобального характера, необходимо на всех уровнях управления провести серьезную работу и определить стратегию развития республики. Важным моментом является и процесс разработки государственной инвестиционной политики, представляющая собой комплекс народно-хозяйственных подходов и решений, определяющих объем, структуру и направления использования инвестиций в сферах и отраслях экономики.

Здесь главной задачей для инвестиционной политики является формирование благоприятной среды, способствующей привлечению и повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов в развитии экономики и социальной среды.

А для этого инвестиционная политика должна быть ориентирована на:

- 1) определение целесообразных для каждого периода времени объемов инвестиций и их структуры:
 - а) отраслевой;
 - б) воспроизводственной;
 - в) технологической;
 - г) территориальной;
 - д) по формам собственности.
- 2) выборе приоритетов;
- 3) повышении эффективности инвестиционной деятельности.

При этом основными целями необходимо выделить:

- обеспечение структурной перестройки экономики;
- стимулирование предпринимательства и частных инвестиций;
- создание дополнительных рабочих мест;
- привлечение инвестиционных ресурсов из различных источников, включая иностранные инвестиции;
- стимулирование создания негосударственных структур для аккумуляции денежных сбережений населения на инвестиционные цели;
- развитие лизинга в инвестиционной деятельности;
- поддержке малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование системы льгот и санкций при осуществлении инвестиционного процесса.

Появление на карте нового государства Республики Южная Осетия влечет за собой постепенное вовлечение в мировые экономические процессы. Современная экономическая система подталкивает молодую республику идти

в ногу со временем, ставит перед нами ёмкие вопросы глубокой проработки новых представлений и понятий скорейшего создания в экономической жизни основных ус-

ловий реализации успешного инвестиционного процесса, отладки действенного механизма защиты прав и интересов массовых инвесторов.

Литература:

1. Инвестиции: учебник / под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Ялмена. — М.: Проспект, 2006. — 440 с.

Экономическая безопасность в условиях интенсивного развития экономики

Тарарина Евгения Николаевна, студент

Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики, Сосновоборский филиал

В статье рассматриваются вопросы обеспечения экономической безопасности как одной из составляющих национальной безопасности стран в условиях интенсивного развития экономики. Анализируются отдельные факторы, определяющие экономическую безопасность.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, факторы безопасности, интенсивное развитие, экономические ресурсы.

Economic security in an environment of intense development of economy

The article deals with the issues of economic security as one of the components of national security in the conditions of intensive development of the economy. Separate analyses the determinants of economic security.

Keywords: national security, economic security, safety factors, intensive development, economic resources

Сегодня расширяются противоречия между национальными экономиками. Транснациональные корпорации усиливают борьбу за контроль над рынками, стратегическими и интеллектуальными активами. В мире идет концентрация управления для того, чтобы контролировать мировые ресурсы. Поэтому проблема национальной безопасности стала одной из актуальнейших проблем мирового общества и в связи с этим требует принципиально новых научно-методологических подходов к ее разрешению.

Безопасность как система типовых свойств любой страны учитывает развитие различных сторон общества. Ее основными составляющими, как правило, выступают информационная, интеллектуальная, политическая, военная, экономическая, экологическая и другие элементы безопасности.

Следует отметить, что одной из важнейших составляющих национальной безопасности является экономическая безопасность. Именно экономическая безопасность отражает причинно-следственные связи между экономической мощью страны, ее военно-экономическим потенциалом и национальной безопасностью.

Экономическая безопасность — это такое состояние активов страны (капитала, персонала, информации, технологии и техники, прав) и предпринимательских возможностей, при помощи которого гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного

функционирования и динамичного научно-технического и социального развития, предотвращение внутренних и внешних угроз. Таким образом, экономическая безопасность благоприятствует устойчивому и эффективному функционированию экономики в режиме расширенного воспроизводства, созданию условий для улучшения уровня жизни людей, удовлетворению коренных национальных интересов в производственно-экономической, финансовой, внешнеэкономической, технологической, энергетической, продовольственной и других субэкономических сферах.

Поскольку экономическая безопасность является одной из важнейших функций государства, то следует заметить, что обеспечение инновационного развития национальной экономики тоже есть функция государства, которая имеет стратегическое значение. Можно взять на себя смелость и сказать, что в условиях сегодняшнего кризиса обеспечение инновационного развития является ключевой составляющей экономической системы, на основе которой будет выполнена главная цель — обеспечение дальнейшего экономического роста и благосостояния российского народа.

В условиях интенсивного развития экономики инновационный ресурс является базовым ресурсом, потому что он позволяет целеустремленно вносить в производство новые материальные и социальные элементы экономического роста, т.е. речь идет об увеличении национального

богатства. Национальное богатство непосредственно связано с производством товаров и его воспроизводством. Сегодня для перехода России на инновационное развитие экономики необходимы не просто исследования и усвоения механизмов получения новых знаний с тем, чтобы их превратить в технологические нововведения, а нужно рассматривать содержание политики правительства государства, которое должно быть направлено на развитие творческих способностей людей.

Инновационное развитие, которое началось в 90-е годы, характеризуется информационной революцией и формированием инновационных систем. Таким образом, национальная инновационная система должна включать в себя такие основные сферы: государственную, образовательную и частнопредпринимательскую, потому что они обеспечивают синтез образования, науки и экономики. Всё это базируется на партнерских отношениях государства и предпринимательства.

Следует отметить, что наука не регулируется законами экономики, но её результаты сегодня должны систематически поступать на рынок нововведений. Но для этого необходимо чтобы частное предпринимательство принимало участие в развитии инновационных процессов. По данным автора Л.И. Федулова, за последние годы в развитых странах замечается значительное повышение доли частного сектора в общенациональных затратах на научные исследования и разработки. По уровню этого показателя лидируют такие страны как: США, Швеция, Южная Корея (75%), Япония и Германия (70%), Великобритания и Франция (около 65%). В этих странах уровень конкуренции в области исследований выше, чем в области производства. Таким образом, крупные корпорации осуществляют масштабную стратегию, используя мониторинг в подконтрольных сферах науки, скупают её перспективные результаты и поглощают эффективные исследовательские организации.

Экономический рост все больше зависит от творческих способностей «людского капитала» получать новые знания и применять их в жизнь. Одним из первых понятие «людского капитала» предложил А. Смит. В его определении «людской капитал» — это накопленные знания и умения членов общества, которые дают право на получение дохода. Мировая практика отмечает, что при квалифицированном менеджменте сумма прибыли, что была инвестирована в людской капитал, почти в три раза превышает прибыль от инвестиции в технику.

В формировании людского капитала главным элементом выступают знания. Известные теоретики: П. Друкер и Э. Тоффлер изучали роль знаний как ресурс в управлении для получения желаемого конечного практического результата.

Автор П. Друкер утверждает, что в новых экономических условиях знания являются единственным значимым ресурсом.

Представитель неоклассической экономики А. Маршал так же признал, что знания играют важную

роль в экономических процессах, он писал: «Капитал состоит из знаний и организации. Знания являются одним из мощных двигателей производства, а организация помогает знаниям».

Ученый-экономист Э. Денисов уделяет особое внимание знаниям в экономическом развитии индустриальных стран. Именно Э. Денисов разработал классификацию экономического роста, которая состоит из 23 факторов, причём, четыре из них характеризуют занятость, отработанные часы, уровень образования и структуру рабочей силы по половому признаку.

Теоретик И. Шумпетер провозгласил, что появление новых товаров, материалов, методов производства, рынков — это результат новых «комбинаций» знаний.

Подводя итоги высказываний насчет понятия «знания», следует отметить, что знания сегодня рассматриваются как сфера действия; они превратились в один из важных видов ресурсов, т.е. они превратились в общественный товар.

Таким образом, в экономическом плане среди ученых-исследователей все больше ведется разговор о том, что знания и управление ими являются источником экономического роста, и нужно понять, что именно организация создает новые знания, а они в свою очередь превращаются в инновации.

На развитие инновационной экономики в России воздействуют следующие негативные явления:

- отсутствие законодательного механизма;
- отсутствие системы подготовки специалистов в области инновационного и технологического менеджмента; неудовлетворительное состояние производительного аппарата в большинстве отраслей (устаревшие основные фонды);
- доминирование в экономике сырьевых отраслей и отраслей с низким уровнем обработки, а это говорит о низком потенциале инновационной активности;
- практическое отсутствие спроса на высокотехнологическую продукцию, как на внутреннем, так и на внешнем рынках и др.

Чтобы производство страны могло перейти на инновационную модель развития нужно создать благоприятный инновационный климат.

Для достижения этой цели необходимо осуществлять исследования и разработки, которые связаны с такими аспектам как:

- участие в международном сотрудничестве по вопросам технологического развития;
- определение приоритетных направлений в инновационной деятельности;
- широкое информирование бизнеса и общественных организаций о научно-техническом развитии в сфере инноваций;
- активизация инновационной деятельности в направлении научно-технического обновления производства с целью уменьшения его энергоёмкости и повышения производительности труда.

Литература:

1. Федулова Л.И. Интеграционно-инновационный ресурс сотрудничества стран СНГ / Л.И. Федулова // Экономист. — 2012. — № 3.
2. Иванова В.В. Экономика, основанная на знаниях, как этап экономического развития общества / В.В. Иванова // Бюллетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2012. — № 1, т.1.

Направления совершенствования финансового механизма страхового менеджмента рисков в аграрной сфере

Тарельник Наталия Вячеславовна, старший преподаватель
Сумский национальный аграрный университет (Украина)

Эффективное развитие страховой деятельности при страховании рисков в аграрной сфере нуждается в совершенствовании системы страхового менеджмента, главными задачами которого являются:

- разработка системы управления риском в страховой компании на базе стандарта ISO 31000;
- выбор оптимальных антикризисных стратегий;
- обеспечение платежеспособности страховой компании;
- создание в страховой компании специального аграрного подразделения;
- постоянный контроль и учет технологических нововведений менеджером аграрного подразделения;
- подбор персонала в аграрное подразделение;
- распределение обязанностей среди работников аграрного подразделения;
- работа с корпоративными клиентами;
- использование зарубежного опыта при разработке новых страховых продуктов;
- создание стратегии конкурентоспособности страховой компании;
- создание маркетинговой поддержки;
- урегулирование убытков;
- управление продажами;
- совершенствование информационного обеспечения путем внедрения экспрес-анализа расчета страхового возмещения при страховании аграрных рисков;
- внедрение методики расчета финансовых показателей страховой компании;
- повышение конкурентоспособности страховщика.

Важной составляющей системы страхового менеджмента рисков в аграрной сфере является его финансовый механизм, блок-схема которого представлена на рис. 1. Финансовый механизм страхового менеджмента рисков в аграрной сфере — это совокупность элементов, форм, методов и инструментов формирования и использования финансовых ресурсов страховой компании, страхующей риски в аграрной сфере.

С целью повышения эффективности работы страхов-

щика необходимо внедрить в его деятельность разработанную нами систему управления рисками [1, с 374–377], базирующуюся на международном стандарте ISO 31000 и предусматривающую:

- увеличение достоверности достижения цели;
- поощрение активного управления;
- информирование о необходимости выявления и устранения рисков в пределах всей организации;
- улучшение выявления возможностей и угроз;
- совершенствование финансовой отчетности;
- повышение эффективности управления;
- повышение уровня доверия заинтересованных сторон;
- создание прочного основания для принятия решений планирования;
- улучшение финансового контроля;
- эффективное распределение и использование ресурсов для устранения риска;
- повышение оперативной эффективности деятельности;
- своевременное предупреждение потерь;
- минимизация потерь;
- улучшение корпоративной учебы;
- повышение корпоративной стойкости.

Данная система управления нуждается в значительных усилиях со стороны руководства и персонала страховой компании, выделения достаточных ресурсов, для ее внедрения [2, с. 397–402]. Важной составляющей управления рисками является применение оптимальных антикризисных стратегий.

На *первом этапе управления* необходимо получить лидерство на страховом рынке путем снижения страховых тарифов, дифференцировать виды страхования и сконцентрировать усилия на аграрном секторе страхового рынка. Необходимо увеличить объем поступлений страховых взносов и изменить структуру страхового портфеля в сторону увеличения доли видов страхования, обеспечивающих возможность создания долговременных и стабильных резервов.

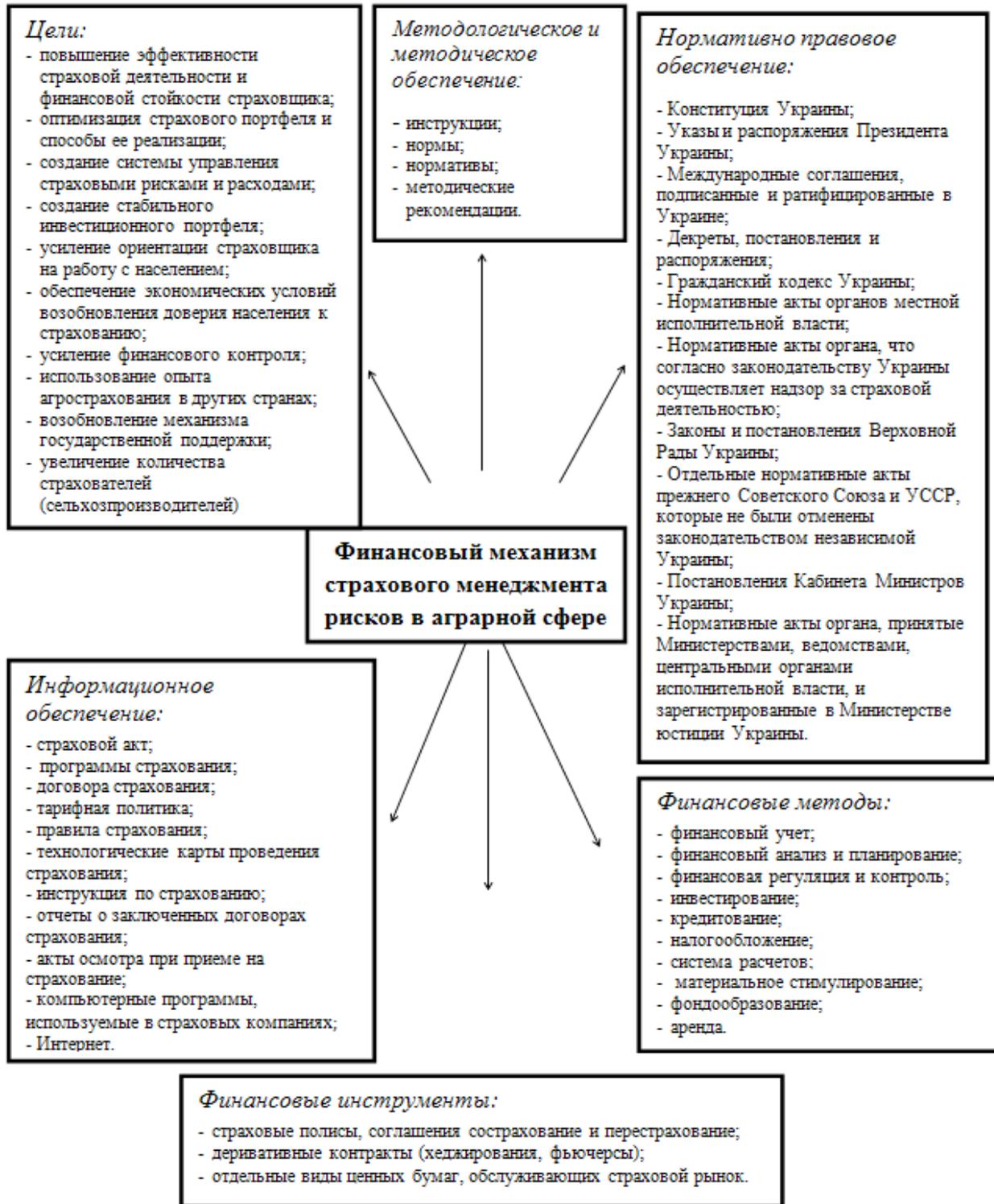


Рис. 1. Блок-схема финансового механизма страхового менеджмента рисков в аграрной сфере

Примечание. Составлено на основе изученных источников.

На *втором этапе управления* необходимо совершенствовать управление страховыми рисками, осуществлять предъявление регрессных требований о возмещении ущерба лицу, виновному в страховом случае, находить пути экономии затрат на ведение дела.

На *третьем этапе управления* осуществляется формирование размеров страховых резервов и распре-

деляется их начисление по каждому страховому договору. Целесообразно снизить общие расходы за счет оптимизации размеров резервирования.

На *четвертом этапе управления* проводится инвестирование страховых резервов и собственных средств в инвестиционные инструменты с максимальными значениями ликвидности и доходности.

Отмеченные стратегии сводятся к трем комплексным:

1) расширение присутствия компании на страховом рынке и увеличение страхового портфеля в сочетании с изменением его структуры от краткосрочных к долгосрочным договорам личного страхования с увеличением доли имущественного страхования и страхования ответственности;

2) сокращение всех видов расходов с помощью методов управления страховыми рисками, урегулирование убытков и экономия расходов на ведение дела;

3) оптимизация структуры инвестиционного портфеля преимущественно за счет инвестирования резервов в высоколиквидные и прибыльные финансовые инструменты.

Применение этих стратегий является процессом оптимизации технологических приемов страхования.

Обеспечение платежеспособности страховой компании – важная составляющая выполнения обязательств перед страхователями. Основная проблема возникает в связи с недостаточностью или полным отсутствием лимита собственного обеспечения. В этих случаях рекомендуется перестрахование большинства рисков, однако эффективнее может быть отказ от больших рисков и переориентация на малые однородные риски, то есть на работу с мелкими страхователями. Увеличение в страховом портфеле доли мелких однородных рисков позволит сохранить резервы в распоряжении страховщика с целью их последующего инвестирования.

Для обеспечения платежеспособности страховщика необходимо оптимизировать нормируемые размеры технических резервов. Величину резерва незаработанной премии необходимо определять на основе актуарных расчетов, исходя из принципа сохранения платежеспособности и равновесия, то есть обеспечение самокупаемости каждого вида страхования и своевременно корректировать в зависимости от фактического уровня выплат. При этом необходимо или учитывать возможность катастрофических явлений в ходе актуарных расчетов, или перестраховывать все однородные риски за договорами кватного перестрахования. Поскольку кватное перестрахование приводит к существенному снижению инвестиционных возможностей страховщика за счет уменьшения страховых резервов, целесообразно перестраховывать превышение убыточности, хотя это и требует точных прогнозов последствий катастрофических явлений.

Практический эффект от своевременной регуляции нормируемого размера резерва незаработанной премии с учетом реально сформированного уровня выплат может оказаться достаточно существенным.

Раздельное начисление технических резервов по каждому страховому договору с учетом его фактической длительности в течение отчетного периода требует применения совершенных систем автоматизированного учета. По предварительным оценкам, автоматизирован учет за счет большей точности расчета резерва незаработанной премии, предусматривающий его округление в большую сторону, эквивалентное уменьшению его нормируемой

величины на два-три процента при сохранении финансовой стойкости компании.

Для осуществления экономии расходов на ведение дела необходимо сокращение численности обслуживающего персонала в сочетании с автоматизацией учетно-контрольных и бухгалтерских операций. При современных диспропорциях в стоимости рабочей силы и технических средств, затраты на техническое превращение не дают быструю окупаемость даже при высвобождении (сокращении) лишних работников.

Вместе с тем, отказ или промедление с технической модернизацией радикально ограничивает возможности развития страховой компании и уменьшает ее конкурентные возможности. При этом сокращение численности и техническое превращение должно сопровождаться интенсификацией расширения страховой деятельности с целью сокращения удельного веса постоянных составных расходов на ведение дела.

В соответствии с матрицей Портера необходимо принять следующие стратегии: лидерства в снижении расходов, дифференциации услуг и фокусировки. Реализация стратегии лидерства в снижении расходов относительно видов страхования позволяет сохранить позиции на традиционных сегментах страхового рынка в условиях острой конкурентной борьбы.

Однако более перспективной для увеличения объема страховых услуг может быть стратегия дифференциации. Наиболее привлекательные для реализации этой стратегии обязательные виды страхования, но проблематичным есть поиск незанятой другими страховщиками «ниши» на страховом рынке. Результаты этих усилий способствуют накоплению страховых резервов и увеличению инвестиционной прибыли.

Для повышения эффективности деятельности страховых организаций нужны не только новые методы и инструменты управления рисками, но и совершенствования финансово-экономического механизма, для повышения рентабельности, оптимизации финансовых потоков, роста стоимости компании, транспарентности, поддержки высокого рейтинга, прибыльности и финансовой устойчивости.

Для развития страхования рисков в аграрной сфере в страховой компании необходимо создать аграрное подразделение, руководитель которого должен обеспечить полноценно функционирующую систему страхования на всех ее этапах, начиная с организации системы продаж до внедрения итогового механизма регуляции претензий.

Проведение последовательной кадровой политики, повышение стандартов корпоративной культуры, уровня профессиональных и социальных компетенций персонала, являющихся основными принципами развития и закрепления успеха компании как лидера страхового рынка. Кадровая политика должна последовательно вестись с полной социальной защитой работников согласно законодательству Украины. Значительное внимание должно уделяться формированию кадрового резерва, награждению лучших работников, развитию молодых перспективных

специалистов; необходимо постоянно проводить мероприятия с новыми работниками для социально-психологической, организационной и профессиональной адаптации. Благодаря учебе, повышению квалификации персонала, совершенствованию общих и специфических знаний работников формируется высокопрофессиональный коллектив, обеспечивающий успех компании как лидера страхового рынка. Для повышения уровня корпоративной культуры и адаптации новых работников к бизнес-процессам компании необходимо выполнять программу адаптации новых работников путем проведения ежемесячных адаптационных семинаров, дающих представление и знания об истории компании, ее традициях, культуре, стандартах внешнего вида работников и т.д.

С целью оптимизации бизнес-процессов в работе с персоналом и стандартизации требований к документированию бизнес-процессов и документов их регламентирующих, необходимо совершенствовать внутренние нормативные документы компании, регулирующие процесс адаптации, подбора и размещения, учебы и аттестации персонала. Страхование сельскохозяйственных рисков требует наличия в компании специалистов, владеющих знаниями агрономии, животноводства, ветеринарии одновременно со знаниями страхования. Данные специалисты должны иметь опыт и тандемные знания.

Количество работников сельскохозяйственного подразделения страховой компании и их специализация зависит от стратегии компании и заданий подразделения. Если компания имеет сформированную сеть региональных представительств, которым делегируется задание продажи аграрных полисов и урегулирования убытков, то центральному аграрному департаменту достаточно иметь руководителя и нескольких специалистов по агрономии и ветеринарии. Если сеть компании еще не сформированная, а в сельскохозяйственном подразделении ставится задание наращивать поступление страховых платежей и, соответственно, обслуживать весь портфель, то необходимо увеличивать численность аграрного департамента в центральном офисе и обеспечивать его транспортными средствами.

Как правило, андеррайтинг (предпродажная оценка риска) и урегулирования убытков в страховых компаниях разделены. Это значит, что сотрудники аграрного подразделения ответственны лишь за андеррайтинг и учебу агентов региональных представительств. В это же время, подразделение урегулирования убытков сталкивается с необходимостью привлечения собственного специалиста по сельскохозяйственным вопросам для обработки документации по оценке и урегулированию убытков или непосредственной оценки убытков на полях. Несмотря на такое деление, специалисты обоих подразделов должны сотрудничать в части утверждения условий страхования и представления информации для тренингов [3, с. 1–5].

В связи с этим в задачи сельскохозяйственного подразделения входят функции организации и администрирования работы пула. Как правило, пул формирует единые условия страхования для всех участников, что проводится

путем встреч и дискуссий сельскохозяйственных специалистов.

Эффективность профессиональной адаптации и успеваемость деятельности страховых агентов определяется структурой мотивационного комплекса, соотношением стойких личностных характеристик и вариативностью поведенческих стратегий, при этом имеет значение как интегрированность внутренних связей, так и структура межуровневых связей [4, с. 1–5].

Региональные представители (агенты) не специализируются только на продаже договоров аграрного страхования. Они получают информацию обо всех видах страхования, осуществляемых компанией, и дальше в своей деятельности могут отдавать преимущество другому виду страхования. Страхование сельскохозяйственных рисков является одним из наиболее сложных видов страхования. Поэтому большинство агентов, недостаточно владеющих данной спецификой, будут избегать ее в своей практической деятельности. Руководству компании необходимо поддерживать инициативу департамента сельскохозяйственного страхования осуществлять тесные контакты с агентами-продавцами и проводить интенсивные тренинги для них.

Особенное внимание компания должна уделять долгосрочным партнерским отношениям со своими клиентами и предоставлению необходимой защиты производственных активов клиентов. Также целесообразно увеличивать объем страховых возмещений как в абсолютном, так и в относительном измерении, которое в значительной мере объясняется стремлением компании добросовестно выполнять свои обязательства перед клиентами. Роботу с корпоративными клиентами необходимо направлять на активизацию продаж, персональную работу с клиентами и обеспечение комплексной защиты.

Использование зарубежного опыта при разработке новых страховых продуктов — важная составляющая развития системы страхового менеджмента рисков в аграрной сфере. Украинским страховщикам необходимо разрабатывать новые страховые продукты с учетом страховой практики Канады, потому что в Канаде почти такие же климатические условия, как в Украине, выращиваются подобные культуры — пшеницу, подсолнечник, рожь, рапс, ячмень, кукурузу. Разработанные страховые продукты будут уникальными и смогут поддержать систему страхования рисков в аграрной сфере, повысить эффективность работы страховой компании.

В качестве элементов повышения конкурентоспособности, устойчивости и надежности украинской страховой системы, необходимы не только законодательно закреплённые гарантии обеспечения финансовой устойчивости страховщиков, требования в части нормативного соотношения собственных средств страховщика и принятых обязательств, а также ограничения и дополнительные требования к деятельности страховых организаций, созданных при участии иностранных инвесторов, развития новых институтов: эффективного рискованного менеджмента; от-

ветственного страхового актуария; саморегулирование в деятельности субъектов страхового дела; единого наблюдательного органа за деятельностью всех финансовых институтов Украины.

Основными направлениями маркетинговой деятельности страховой компании является создание страхового продукта, продажа, андеррайтинг и обслуживание клиентов. Весь страховой бизнес-процесс начинается с изучения потребностей потребителей и заканчивается обслуживанием клиента страховой компании.

В страховой социально ориентированной компании возрастает роль и значение маркетинга в связи с необходимостью более полного изучения потребностей клиентов, созданием маркетинговых подразделов на основе внедрения инновационных систем продаж на базе современных средств коммуникаций и маркетинговых информационных систем.

Среди современных тенденций страхового маркетинга можно отметить стремление максимально упростить страховой продукт, предоставление дополнительных услуг, улучшения сервиса, активную сегментацию рынка и использование стратегий дифференцированного и концентрированного маркетинга.

С целью приближения страховых продуктов к потребностям страхователей компания должна постоянно модифицировать свои программы, варьируя тарифные ставки, предлагать клиентам дополнительные услуги.

Улучшение клиентского сервиса, а особенно обслуживание при урегулировании убытков — одно из стратегических направлений развития страховой компании. Необходимо внедрить единственные стандарты работы с обращениями клиентов, процедуры систематического мониторинга и обобщения обращений клиентов, относительно качества услуг, предоставляемых при урегулировании страховых случаев. Обеспечить жесткий контроль за своевременным рассмотрением обращений клиентов, для совершенствования качества обслуживания клиентов необходимо организовать обратную связь с ними на корпоративном сайте.

Процесс управления продажами предусматривает соблюдение четкой вертикали продаж, распределения функций продажи и обслуживания, внедрения сурового контроля, на всех уровнях деятельности компании для сохранения ключевых позиций лидера на страховом рынке. Диверсификация рисков, поддержания баланса страхового портфеля, направленность компании на комплексное страхование и долговременное сотрудничество с клиентами и партнерами позволяют прогнозировать систему продажи, повышают гибкость в приспособлении к реалиям рынка в условиях ограниченных ресурсов периода

экономического спада.

Страхование — один из наиболее информационно насыщенных и информационно зависимых видов бизнеса, нуждающийся в способности компании с необходимой точностью и достоверностью оперативно получать, накапливать и анализировать большие объемы информации. Поэтому внедрение полноценной обработки данных является для страховщиков одним из важнейших элементов рыночного успеха и условием динамического развития. В настоящее время развитие страхового бизнеса требует проведения маркетинговых исследований, финансового и бухгалтерского анализа страховой деятельности, а потому страховые компании не могут обходиться без использования информационно-компьютерных систем разного назначения и уровня сложности [5, с. 158]. Однако несовместимость украинских стандартов бухгалтерского и страхового учета с принятыми в мировой практике делает практически невозможным эффективное использование зарубежных пакетов программ в украинских страховых компаниях.

Автоматизация маркетинговых исследований финансового и бухгалтерского учета в страховых компаниях сложная и дорогая, но необходима, потому что при правильной постановке целей, тщательном планировании действий и непрерывном контроле результатов со стороны руководства компании способная давать существенные преимущества на рынке.

Качественная система финансового учета необходима для финансового анализа и финансового управления страховой компанией. Квалифицированное финансовое управление, прогнозирование состояния страхового рынка является одним из важнейших условий конкурентоспособности страховой компании.

Проблема финансовой устойчивости страховой компании, определение неблагоприятной ситуации особенно актуальны на ранних этапах ее развития. Автоматизация технологической оценки финансово-экономической деятельности страховой компании, ее положение на рынке страховых услуг, рейтинг действующих в регионе страховых компаний позволяет всесторонне оценить финансово-экономическое состояние страховой компании и ее платежеспособность, правильно выбрать страхового партнера, избежать убытки. С этой целью нами разработан алгоритм методики расчета финансовых показателей страховой компании, позволяющий быстро определять показатели финансовой устойчивости и их рейтинговую оценку с помощью компьютерного программного обеспечения. Применение данных научно-методических разработок позволит страховым компаниям повысить эффективность их работы и конкурентоспособность на страховом рынке.

Литература:

1. Тарельник Н.В. Розробка системи ризик-менеджменту при страхуванні ризиків в аграрній сфері / Н.В. Тарельник // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. — 2011. — № 1. — С. 374–377 (0,26 д.а.).

2. Тарельник Н.В. Система показателей риск-менеджменту при страховании рисков в аграрной сфере / Н.В. Тарельник // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. — 2011. — №2. — С. 397–402 (0,30 д.а.).
3. Исакова Т.М. Управление финансовыми потоками страховой компании: автореф. дис. на получ. науч. степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Т.М. Исакова. — Москва, 2009. — 25 с. — Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/upravlenie-finansovymi-potokami-strakhovoi-kompanii>
4. Брызгалина С.В. Механизм управления экономической эффективностью сельского хозяйства региона: на материалах скотоводства Забайкальского края: дис. на получ. науч. степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности в т.ч.: теория управления экономическими системами; макроэкономика; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономикана родонаселения и демография; экономика природопользования; землеустройство и др.)» / С.В. Брызгалина.
5. Тарельник Н.В. Інформаційне забезпечення страхового менеджменту ризиків в аграрній сфері / Н.В. Тарельник // Економіка АПК. — 2011. — №12. — С. 156–161 (0,31 д.а.).

Преимущества мультимодального логистического центра «Навои»

Темирова Мухаббат Темировна, старший преподаватель
Навоийский государственный горный институт (Республика Узбекистан)

За годы независимости в Узбекистане большое внимание уделяется совершенствованию транспортной инфраструктуры, в том числе созданию крупных логистических центров для организации рационального процесса транспортировки товаров и услуг от производителей к потребителям не только между регионами республики, но и в международном масштабе.

Географическое положение Узбекистана, находящегося в центре огромного региона, где проходят и пересекаются многие крупные международные транспортные артерии по направлениям «восток — запад» и «север — юг», даже несмотря на отсутствие прямого выхода к морским портам и коммуникациям, предоставляет уникальную возможность стать важной частью международной транспортной сети. Этим хорошо пользовались еще наши предки, возводя на оживленных перекрестках Великого шелкового пути караван-сарай. В те времена вряд ли кто слышал о логистике, но все знали, что в таких караван-сараях можно не только отдохнуть, но и оставить на хранение товар, договориться о том, чтобы его передали в нужные руки или доставили в определенное место, находящееся в стороне от крупных караванных путей. Так что с логистикой или, по крайней мере, со многими ее составляющими в Узбекистане давно знакомы.

Сегодня изменилось очень многое. Но неизменным осталось то, что современные «купцы» хотят, чтобы их груз доставили из пункта А в пункт Б в целостности и сохранности как можно быстрее и дешевле. А для этого выбирается оптимальный маршрут. Один из них, в частности, между Европой и Азией, пролегает через Узбекистан.

С каждым годом растет и интенсивность авиатранспорта через воздушное пространство нашей республики,

что также связано с выбором многими иностранными авиакомпаниями кратчайшего пути.

Разумеется, развитие транспортной инфраструктуры определено не только и не столько возможностью получения значительных доходов от транзитных грузоперевозок разными видами транспорта. Это продиктовано и экономическим развитием республики, в том числе наращиванием экспортного потенциала и ежегодным ростом внешнеторгового оборота.

А местом организации первого в стране крупного логистического центра или, как их называют во всем мире, — хаба, соответствующего всем международным требованиям, руководство страны определило международный аэропорт города Навои.

Важнейшим фактором строительства данного центра послужило и создание в непосредственной близости от аэропорта свободной индустриально-экономической зоны «Навои», динамичное развитие которой невозможно без снабжения расположенных здесь высокотехнологичных предприятий сырьем, материалами, оборудованием и вывоза производимой продукции, в том числе на экспорт, отмечает издание «Народное слово».

Выгоды от образования крупного логистического центра очевидны. Но для того чтобы его организовать, нужно было создать соответствующую инфраструктуру для обслуживания авиационной техники, а также комплекс для приема, хранения, обработки и отправки груза с привязкой к железнодорожным и автомобильным магистралям, и т.д.

Проекту по созданию мультимодального хаба в воздушной гавани города Навои с самого начала уделяется особое внимание на государственном уровне. Ос-

новые работы здесь начались в середине 2006 года за счет средств, выделенных из Государственного бюджета на строительство стратегически важных объектов для модернизации аэропорта «Навои». За сравнительно короткий срок в воздушной гавани были построены взлетно-посадочная полоса длиной в четыре километра, комплекс управления воздушным движением, стоянки для грузовых лайнеров, склады ГСМ и другие объекты, включая гостиницу для экипажей воздушных судов и специалистов.

Модернизация воздушной гавани, создание и развитие высокотехнологичного мультимодального логистического хаба, соответствующего международным требованиям, предполагало и применение передового мирового опыта в этой области. В связи с этим в ноябре 2007 года в Ташкенте состоялись переговоры между правительством Республики Узбекистан и руководством авиакомпании «Korean Air», которая является одним из лидеров на мировом рынке по организации и объему авиационных грузовых перевозок. В ходе переговоров, проведенных с участием руководителей Национальной авиакомпании «Узбекистон хаво йуллари», были обсуждены вопросы сотрудничества по дальнейшему развитию аэропорта «Навои». Партнеры из Республики Корея проявили большой интерес к проекту. Изучив его и оценив коммерческую привлекательность, в мае 2008 года «Korean Air» подписала с НАК Меморандум о взаимопонимании по договору о консалтинге. В соответствии с достигнутыми договоренностями 27 августа был выполнен первый грузовой рейс «Боинг-747» корейской авиакомпании из Инчона в Милан через аэропорт «Навои».

Следующим важным этапом в реализации проекта стало постановление Президента «О мерах по созданию на базе аэропорта города Навои международного интермодального центра логистики», который определен как один из важнейших объектов СИЭЗ «Навои». Авиакомпания «Korean Air» и аэропорту «Навои» предоставлены существенные налоговые льготы, а сама воздушная гавань на пять лет передана под управление корейской авиакомпании, которая, используя накопленный опыт и потенциал, собственную глобальную сеть, должна обеспечить соответствующий мировому уровень организации работы по грузовым авиаперевозкам, а также динамично наращивать их объемы через аэропорт «Навои».

За прошедшие с выхода указа главы государства пяти лет мультимодальный хаб в аэропорту «Навои» постоянно набирает обороты в своей деятельности. Воздушная гавань может в круглосуточном режиме и практически в любых погодных условиях принимать все типы воздушных судов, включая тяжелые грузовые «Боинг-747», которые используются «Korean Air» для осуществления регулярной перевозки грузов через аэропорт «Навои» по направлениям из Сеула в Брюссель, Милан, Вену, Сарагосу и обратно.

Очень часто рядом с ними разгружаются или загружаются два грузовых А300–600F, взятых НАК «Узбекистон

хаво йуллари» в лизинг у «Korean Air», базирующихся в навоийском аэропорту. Эти лайнеры используются для региональных грузовых перевозок и, начав с рейсов в Бангкок, Дели и Мумбай, Франкфурт, расширили географию полетов, включая Дубай, Стамбул, Дакку и некоторые другие города.

Росту потока грузов, которые проходят через мультимодальный логистический центр в аэропорту «Навои», способствуют не только удобные и выгодные транспортные маршруты, но и создание грузового терминала, где могут в сутки принимать, обрабатывать и отправлять до 300 тонн различных грузов, в том числе и тех, которые требуют особого режима хранения в холодильных или морозильных камерах или наоборот — в камерах обогрева. А в административном корпусе разместились посты таможенного и санитарного контроля, декларанты, агенты по грузовым перевозкам и представители других служб, обеспечивающих весь процесс международных грузовых перевозок.

Через этот терминал в 2012 году было перевезено 49,5 тысячи тонн грузов, что втрое больше, чем годом ранее. Свыше 50 тысяч тонн грузов перевезено через интермодальный центр логистики «Навои» и в прошедшем году. Несомненно, объемы грузов возрастут, в частности, с созданием новых производств в СИЭЗ «Навои», где с каждым годом выпускается все больше и больше продукции. На увеличении грузооборота мультимодального хаба, безусловно, скажется и расширение единой глобальной сети грузоперевозок, созданной НАК «Узбекистон хаво йуллари» и авиакомпанией «Korean Air». Пока она представлена рейсами на «Боинг-747» между Республикой Корея и странами Европы, а также регулярными перевозками на А300–600F из Навои в Дели, Мумбай, Доху, Дубай, Стамбул, Бишкек, Ханой, Москву и в обратном направлении [1].

Удобства и выгода, связанные с созданием мультимодального хаба в аэропорту «Навои», уже по достоинству оценены многими логистическими компаниями и их клиентами. Это — конкретный результат последовательной и масштабной работы, проводимой в нашей стране, в частности, в плане совершенствования транспортной инфраструктуры, повышения эффективности использования крупных международных транспортных коридоров, проходящих через Узбекистан, который издавна известен как один из ключевых участков Великого шелкового пути, возрождаемого сегодня.

Как отмечают многие зарубежные специалисты, лучшее место трудно найти. Чем привлекателен «Навои»? Имеются ли преимущества этого мультимодального логистического центра «Навои»?

Во-первых, воздушная гавань расположена на перекрестке многих воздушных маршрутов — как с запада на восток, так и с севера на юг.

Во-вторых, использование воздушных трасс с посадкой в аэропорту «Навои» дает существенную экономию времени и затрат на транспортировку грузов. К

примеру, маршрут из Юго-Восточной Азии в Европу через этот аэропорт на одну тысячу километров короче, чем через аэропорт в Дубае. При этом время полета сокращается на 1,5 часа, а экономия топлива — до 15 тонн на каждый «Боинг-747», что при нынешних ценах на авиатопливо и интенсивности грузоперевозок имеет существенное значение.

В-третьих, аэропорт буквально прилегает к автомобильной магистрали «Е-40», кратчайшим путем соединяющей страны Европы с Китаем, а также железной дороге с выходом на рынки стран Центральной Азии, СНГ, Юго-Восточной Азии, Европы, Ближнего Востока и Персидского залива.

В-четвертых, в радиусе двух тысяч километров от аэропорта «Навои» расположено десять столиц государств с общей численностью населения 90 миллионов человек, что обеспечивает оптимальный доступ к заказчикам и их клиентам, а равная удаленность от крупных аэропортов многих стран создает все условия для превращения этой воздушной гавани в крупный региональный мультимодальный логистический центр.

В-пятых, с созданием свободно индустриального экономической зоны инвестиционный климат стал более привлекательным, установление национального, налогового и таможенного режима, предоставление новейших льгот, преференции открыл новый путь к привлечению иностранных инвесторов.

Литература:

1. Основные тенденции и показатели экономического и социального развития Республики Узбекистан за годы независимости (1990–2010 гг.) и прогноз на 2011–2015 гг. Статистический сборник — Т.: «Узбекистан», 2011. — 136 с.
2. Каримов И.А. Доклад на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2012 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2013 год на тему «Наша главная цель — решительно следовать по пути широкомасштабных реформ и модернизации страны»// Правда востока, 2013 г. 22 янв. № 16.

Единая база социальных услуг и служб как способ улучшения практического применения технологии социального консультирования

Тимшина Екатерина Юрьевна, студент
Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна

В кругу специалистов в социальной сфере, а также в смежных отраслях стал очевидным факт, что в социальных службах назрела необходимость упорядочивания и систематизации информации. Поскольку данный вопрос является частью управления и администрирования, то можно говорить о необходимости некоторой модернизации этой деятельности. В частности можно рассмотреть пример проекта усовершенствования социального кон-

Особое место в реализации проектов по обеспечению модернизации производственного потенциала страны занимают сегодня вновь созданные свободные экономические зоны «Навои» и «Ангрен».

С момента создания СИЭЗ «Навои» построены и введены в эксплуатацию 12 предприятий, которыми в 2012 году произведено продукции на сумму около 80 миллиардов сумов. В стадии реализации находятся еще 7 высокотехнологичных проектов таких, как организация производства аккумуляторных проводов, производство автомобильных газовых баллонов, совместное производство сотовых и стационарных телефонов, модемов и интернет-приставок [2].

Создание свободных зон представляет собой новый шаг в реализации политики по дальнейшей оптимизации регионального развития и размещения высокоэффективных производств, ориентированных на внешние рынки, внедрению современных систем логистики и транспортной инфраструктуры.

Важнейшей составляющей благоприятного инвестиционного климата для этих зон является состояние деловой среды, созданной в стране.

В Узбекистане принята Комплексная программа, соответствующая разработанной Всемирным банком методологии и направленная на дальнейшую либерализацию, упрощение, удешевление и обеспечение прозрачности всех процедур, связанных с ведением бизнеса в стране.

сультирования. Он моделируется на основе разработки организационно-управленческой технологии.

Законодательным основанием для предложения такого проекта стали основные положения утвержденной Президентом РФ концепции формирования и развития единого информационного пространства России и соответствующих государственных информационных ресурсов [1]. Актуальность разработки данного проекта заключается

в потребности формирования единого комплекса специализированной информации для улучшения работы социальных служб. Проект представляет собой объединённый общим замыслом и целью комплекс мероприятий по информированию населения о разновидностях услуг, предоставляемых социальными службами. Создание единого ресурса информирования населения о предоставляемых услугах потенциально упростит задачу социальных работников в процессе социального консультирования, а также улучшит имеющиеся средства взаимодействия смежных организаций.

Реализация данного проекта предполагает достижение следующей цели: информатизации, наиболее полного удовлетворения информационных потребностей населения в сфере социальной помощи и социальной защиты. А также направлена на улучшение условий жизни населения, повышение эффективности оказания услуг специалистами по социальной работе. Достижение данной цели является одним из этапов выполнения более глобальной цели, поставленной концепцией единого информационного пространства. При достаточно целостном подходе к реализации проекта, будет решен ряд задач: удовлетворение информационных потребностей населения; интеграция информационных ресурсов смежных учреждений и отраслей социальной сферы; эффективное использование государственными и негосударственными организациями, а также гражданами сформированных баз данных; обеспечение полноты, достоверности и своевременности представления информации гражданам, независимо от их местонахождения [1].

Для наиболее качественной реализации проекта предполагаются следующие поэтапные действия: работа с организациями — «поставщиками» социальных услуг; создание единой базы данных; внедрение ресурса в применение [4]. Насыщением базы данных и поддержанием ее на разных этапах в равной мере продуктивно могли бы волонтерские, студенческие инициативные группы; районные и городские администрации — каждый в доступном ему аспекте. Финансирование программы также возможно из разных источников, будь то средства благотворительных фондов или бюджеты разных уровней. Реализация проекта существенно сократит очереди в социальные службы, структурирует и разведет потоки посетителей, подготовит клиентов к консультации, даст возможность оперативно выводить информацию специалисту по социальной работе, что увеличит производительность труда и сократит время, затрачиваемое на одного конкретного клиента, не нанося качественных ухудшений результату [2].

Разрабатываемый проект подпадает в сферу реализации технологии социального консультирования, ее подвид — дистанционного консультирования. Дистанционный вид консультативной деятельности не предполагает прямого общения с клиентом лицом к лицу [3]. Равно как и предлагаемый проект единого информационного ресурса не предполагает прямого взаимодействия кли-

ента и специалиста, но косвенный контакт все же присутствует. Проект предоставляет решение многим наиболее проблемным вопросам социальных служб: малая известность оказываемых услуг среди населения, большое количество времени, затрачиваемое на работу с одним клиентом, неосведомленность клиента о возможностях социальной организации, в связи с чем, завышенная требовательность или заниженные притязания. Результат проекта направлен на упрощение работы специалиста, на первоначальную подготовку клиента к встрече со специалистом, на распространении информации лицам, нуждающимся в социальной помощи.

В основу проекта положено стремление удовлетворить потребность в четкой системе информирования и доступа к необходимой информации любой нуждающейся в особом внимании власти и общества группе населения [5]. Предполагаемый результат: единый ресурс, содержащий в себе всю необходимую, обновляемую информацию о возможностях социальной помощи. Ресурс предполагает два уровня доступа: для клиентов социальных учреждений и для профессионалов. Клиентский уровень ресурса предполагает включение данных об организациях и проектах, работающих с определенными проблемами. Об услугах, пособиях, льготах, бонусах и иных поощрениях, предоставляемых нуждающимся категориям населения различными учреждениями. Данная информация будет строго структурирована, и найти ее можно будет, используя широкий спектр произвольных запросов. Клиенту будут выводиться данные, включая фактические адреса, контакты организаций, оказывающих услуги и данными конкретных подразделений, в которые нужно обращаться. Профессиональный уровень предполагает расширенную возможность доступа, включающую данные не только об услугах, оказываемых смежными организациями, но и контакты конкретных специалистов, их квалификацию и рекомендации по специализации и сферам интересов.

Особенностями предлагаемого проекта являются еще несколько параметров. Два вида представления информации: бумажный и электронный. В тех местах, где недоступно и нецелесообразно размещение своего рода электронных терминалов, предполагается обновляемое размещение стендов и бумажных справочных брошюр. Потребитель информации может легко с помощью нескольких ответов на вопросы выбрать буклет, содержащий нужную ему информацию. В электронном виде (в том числе на интернет-сайте) предполагается осуществление двух сценариев поиска нужной информации: первый повторяет уже описанный ряд ответов на взаимосвязанные вопросы, с соответствующим резюме проблемной ситуации и получением итогового списка организаций, способных помочь в данном конкретном случае. Второй предполагает постановку вопроса потребителем в свободной форме, с выведением соответствующих результатов. Этот вариант представляется разумным ввиду доступной возможности работать со «ссылками и тегами». Вопросы-направляющие — это вопросы типа: «Состоите

ли вы в браке?», «Как давно вы состоите в браке?», «Сколько у вас детей?» и подобные. Все они связаны с определением той категории граждан, нуждающихся в социальной помощи, к которой относится клиент. Также предполагается деление полученных результатов на основные и дополнительные; платные для семьи и оплачиваемые из различных бюджетов и фондов. Решение этих вопросов предполагается оставить на усмотрение потребителя. То есть выбор варианта принимаемых мер человек вправе сделать самостоятельно. Клиент должен видеть все возможности, которые существуют для него на данный момент.

Вносить вопрос оплаты услуг в список первоначальных вопросов-направляющих находим обоснованным ввиду множества сложных финансовых, психологических и других особенностей клиента. Он должен видеть все возможные варианты решения проблемы для представления полной картины. Для наглядности стоит привести также поэтапный план действий по реализации проекта:

1. Сформировать основной костяк проблемных областей. Это важно для базового понимания ресурса. Безусловно, в процессе дальнейшей жизни проекта допустимо и предполагается расширение данных сфер. Эмпирическим путем выделен десяток проблемных сфер. В первую очередь это: юридическая помощь, помощь в трудоустройстве, натуральная помощь, психологическая помощь, медико-социальная помощь, помощь в оформлении льгот и пособий, помощь в организации детского и подросткового досуга, помощь в получении жилья и др.

2. Подбор списка типичных организаций, занимающихся решением подобных проблем. Это всевозможные социальные учреждения, фонды, разного рода коммерческие и некоммерческие организации, государственные органы власти и органы местного самоуправления.

3. Формирование достаточно полной базы данных, включающей все подразделений, занимающиеся помощью в решении социальных проблем.

Литература:

1. Концепция формирования и развития единого информационного пространства России и соответствующих государственных информационных ресурсов (одобрена решением Президента РФ от 23.11.1995 N Пр-1694) — М.: НТЦ «Информрегистр», 1996
2. Заяц, О.В. Организация, управление, администрирование в социальной работе. — Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2004—142 с.
3. Меновщиков, В.Ю. Психологическое консультирование и психотерапия в Интернете. М.: Спутник+, 2010. 173 с.
4. Новиков, А.М., Новиков, Д.А. Методология. — М.: СИН-ТЕГ. — 668 с.
5. Справочник некоммерческих организаций Санкт-Петербурга: [эл. ресурс] // URL: <http://www.soc-spb.ru/catalog-soc-spb> — 28.05.2013

4. Создание электронного ресурса, отражающего данные вопросы.

5. Наполнение ресурса подобранной информацией, включая связанные ссылки на сайты приводимых организаций

6. Создание электронному ресурсу простого и понятного интерфейса.

7. Создание удобного способа выведения информации из электронного варианта в бумажный. Данный пункт предусмотрен как для личного использования клиентами, так и для наиболее быстрого доступа профессионала к данным, за которыми он обратился к ресурсу, например во время беседы с потенциальным клиентом. Это очень важный аспект, и именно на него стоит уделить как можно большее внимание после завершения подготовки фактических сведений, ведь именно с выведением информации, найденной с помощью электронных ресурсов, в частности, сталкиваются все социальные службы

8. Подготовка и формирование основных «стендовых» вопросников, а также способов с минимальными затратами выдавать потребителю необходимую информацию. Стендовый вариант ресурса хоть и видится наиболее простым и доступным потребителю, может полноценно осуществиться только после плодотворной работы с электронным ресурсом, так как, по сути, является кратким содержанием последнего.

9. Размещение стендов в социальных учреждениях, в местах, где бывают потенциальные клиенты — детских садах, школах, учреждениях дополнительного образования, общественных местах. Размещение социального ресурса на сайте с общим доступом.

10. Мониторинг и корректировка действующего проекта.

Таким образом, можно говорить, что разрабатываемый в рамках организационно-управленческой технологии проект усовершенствования социального консультирования и информирования потенциально успешен и полезен в ближайшей перспективе реализации.

Туризм на сельских территориях: опыт, проблемы, перспективы

Уланов Дмитрий Андреевич, аспирант
Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики

В статье рассматривается зарубежный опыт и существующие модели агротуризма, выявляются проблемы и перспективы развития сельского туризма в России.

Ключевые слова: *сельский туризм, агротуризм, модели развития агротуристического бизнеса, развитие агротуристического сектора, культурно-исторический тематический парк*

Tourism in rural areas: experience, problems, prospects

D.A. Ulanov

The article deals with foreign experience and existing models of agro-tourism, identifies the problems and prospects of development of rural tourism in Russia.

Key words: *rural tourism, agro-tourism, agro-tourism business models, the development of agro-tourism sector, social cultural thematic park*

Сельский туризм является одним из направлений развития внутреннего и въездного туризма, это относительно новое и перспективное направление [7]. Развитие туризма на сельских территориях является социально значимым видом предпринимательской деятельности, который способствует устойчивому развитию сельских территорий: развитию инфраструктуры, улучшению качества жизни, увеличению доходов местного населения, созданию рабочих мест, поддержке и сохранению традиций и культуры, сохранению экологии.

Сегодня не существует универсального определения данного вида туристской деятельности, но общепринятое в мире определение выглядит примерно следующим образом: сельский туризм (агротуризм) — это путешествие граждан с постоянного места жительства в сельскую местность с размещением в сельских гостевых домах, сельских усадьбах и на фермах с туристскими целями и без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в месте временного пребывания.

Сельский туризм, как отдых в сельской местности, не только дань моде, но, можно сказать, и необходимость — динамичный и напряженный ритм жизни в городах, загрязнение городской среды, вызывает у городского жителя желание покоя и уединения среди чистой природной среды. Такой отдых дает человеку возможность приблизиться к природе, расслабиться отдохнуть, набраться сил, и кроме того, позволяет удовлетворить такие специфические увлечения, как изучение исторического, культурного, этнографического, а также архитектурного наследия, обычаев и ремесел, характерных для данного региона, ознакомления с местной народной одеждой, кухней, сбора фольклора, изучения местного языка или диалекта, любительская фототрафия, сбор трав и минералов [1, с. 140–143].

Следует отметить, сельский туризм может эффективно развиваться и функционировать не везде, а лишь в регионах, не охваченных деятельностью, которая загряз-

няет окружающую среду, на таких территориях как села и деревни; малые города с характерной традиционной архитектурой, бытом, культурой; сельскохозяйственные фермы; лесной фонд; природные парки и специфические охраняемые территории; зоны отдыха и дачные зоны; природные феномены; монастыри и священные места; достопримечательности народной культуры под открытым небом. [3]

Интерес к сельскому туризму в мире повсеместный. Хорошим примером развития сельского туризма могут служить такие страны как Италия, Франция, Голландия и Великобритания. В этих странах туристические поездки в сельскую местность занимают уже второе место после отдыха на море (чего пока нельзя сказать о России, где отдых на море по-прежнему наиболее предпочтителен).

Одной из причин быстрого развития сельского туризма в Европе является кризис в сельскохозяйственном секторе. В современную эпоху процесс производительности и автоматизации сельского хозяйства приводит к уменьшению рабочих мест. Фактически во многих сельских регионах в Европе сельское хозяйство перестало быть самой важной формой использования земли и самой важной деятельностью сельской общины. Доля общин, работающих в сельскохозяйственном секторе в Греции, составляет 30% от их общего количества, в Португалии — 24, в Испании и Ирландии — 17, в Италии — 12, в Бельгии, Дании, Нидерландах и Великобритании — от 2 до 7% [9]. Следовательно, необходимо было найти новые виды деятельности, которые бы заменили или дополнили сельскохозяйственную деятельность. Поиск подходов в решении этой задачи объясняет повышенную заинтересованность к сельскому туризму, что при быстром развитии может оживить много сельских регионов. Статистические исследования показывают, что 35% горожан в ЕС отдают предпочтение отпуску в сельской местности. В Голландии их доля особенно высокая — 49%. Сельский туризм создает

новые рабочие места и приносит реальный доход регионам — Италия в Европе занимает первое место по сельскому туризму, ее прибыль в среднем составляет 350 млн долл. Сельский туризм также позволяет найти средства и способы для сохранения природы. Во многих странах развитие этого вида туризма стало главным направлением охраны и воссоздания национальных сельских ландшафтов — именно таким образом удалось сберечь прекрасные альпийские луга Швейцарии, мельницы и каналы Нидерландов, старые парки и виллы Италии. Сегодня ЕС на примере Италии видит в агротуризме путь спасения сельского хозяйства стран Западной Европы. О них пишут в СМИ: «Сельский туризм сейчас top-model. Народ пользуется вовсю, причем не только на лето, но и на Рождество, Пасху и т.п. Старинные дома переделывают как раз для таких отдыхающих. Избалованные туристы готовы согласиться на любые условия».

Нарастающая популярность сельского туризма побудила многих английских фермеров организовать с целью предложения более разнообразных услуг в своих домах. Сельский туризм в Англии становится все более привлекательным еще и поэтому, что предлагает исключительно доступные цены и специальные скидки для детей. В Юго-Западной Англии реставрируют старые фермы для туристических целей, они роскошно оборудованы, с отоплением, электробытовыми приборами, телевизорами и с частично сохраненной старой мебелировкой и они пользуются большим успехом у туристов. В Ирландии сельские усадьбы проходят обязательную сертификацию и получают «звезды» как гостиницы, стены их домов украшаются соответствующим количеством зеленых листов. Найти «зеленое жилье» помогают специальные указатели, справочники, каталоги.

В Венгрии у хозяина, принимающего отдыхающих, доходы от 10 кроватей не облагаются налогом; в Румынии рассматривается вопрос об освобождении от налогов таких хозяев в течение 15 лет; в Австрии крестьяне, которые занимаются приемом гостей, имеют льготы по налогообложению уже в течение 40 лет; в Польше не облагаются налогом доходы от предоставления туристам не более 5 комнат для проживания и питания.

В Германии в начале 1980-х гг. была разработана концепция механизма туризма в периферийных регионах. Ее основная цель — предложение на туристическом рынке дешевого отдыха на природе, без использования дорогой инфраструктуры и предоставления комфортных условий проживания.

В Италии нарастает заинтересованность к пребыванию в монастырях или пустельницких обителях, возле которых возникают специальные гостиницы. Показательный пример одного монастыря возле Сиены, где гостиница обслуживается монахинями-августинками. Распорядок дня туристов связан с солнцем: туристы встают на заре, идут на утреннее богослужение, работают в монастырском огороде. Жизнь течет неторопливо, спокойно, по-сельски.

Бесспорны успехи Франции в предложении на рынке туристических услуг такого специфического продукта, как отдых в сельской местности — из 37 млн. иностранных туристов, которые ежегодно посещают страну, около 7 млн. отдадут предпочтение именно отдыху в селе [5].

Сельский туризм — это одно из важных направлений в развитии села, потому как является альтернативой его индустриализации и средством содержания населения в слабо развитых в промышленном отношении регионах. На Западе сформировались два вида сельского зеленого туризма — «смешанный» и «чистый». Первый опирается на крестьянские (фермерские) хозяйства, которые выращивают скот и овощи и дополнительно принимают туристов. Это дает приблизительно 25% прибыли фермерской семье. Причем большая часть этих средств реинвестируется в обустройство дома, обновление интерьера, создания условий для гостей. Второй — это исключительно деятельность по обслуживанию туристов, предоставлению им гостиничных услуг в домах, которые выполняют роль мини-гостиниц.

Следует также отметить, что с функциональной точки зрения сельский туризм тесно связан с другими видами туризма, в первую очередь с рекреационным, культурным, специализированными видами туризма — лыжным, охотничьим, рыбацким, культовым и т.д. Все это позволяет включать сельский туризм в комбинированные туры, что преумножает спрос на традиционный туристический продукт.

В качестве факторов успеха агротуризма в Европе необходимо назвать прежде всего политическую поддержку агротуризма со стороны национальных государств и Евросоюза, поскольку агротуризм изначально рассматривался в качестве социального амортизатора при реструктуризации аграрного сектора экономики, позволяя создавать новые рабочие места в сельской местности. В ряде стран действуют специальные законы об агротуризме, в значительной мере способствовавшие развитию этого сектора туристической индустрии, или реализуются специальные государственные программы поддержки агротуризма и организации этого вида деятельности.

В Европе на международном уровне разрабатываются общие, международно признанные, подходы к стандартам качества и специальные рекомендательные ориентиры для классификации и стандартизации средств размещения и услуг в сфере агротуризма (сельского туризма). Причем работа эта проводится не в рамках государственных или наднациональных ведомств (национальных министерств или директоратов ЕС), а в рамках международных программ ЕС при самом активном участии ассоциаций субъектов агротуристической деятельности (например, EUROGITES Европейской федерации фермерского и деревенского туризма, ESEAT — Европейского центра эко-агротуризма и др.) [8].

Другим важнейшим фактором успешного развития агротуристического сектора стало то, что агротуристический продукт отвечал запросам нового потребителя со средним достатком, который составляет крупнейший сег-

мент платежеспособного спроса. Кроме этого необходимо отметить, что микроэкономическая модель агротуризма оказалась весьма эффективной. Производство турпродукта по сравнению с другими секторами туристической индустрии выглядит крайне малозатратным, а значит, агротуризм мог конкурировать по показателю «цена-качество» с другими турпродуктами.

Что касается перспектив развития сельского туризма, по экспертным оценкам, усредненный показатель потенциала составляет 55,8%. Такой высокий показатель демонстрирует, что более половины ландшафтно-географических и климатических ресурсов страны могут быть использованы для развития самых различных туристических направлений с учетом потребностей туристов (для сравнения у Турции туристский потенциал составляет 38,4, Греции — 35, Италии — 49, Франции, Испании и Германии — несколько более 50%) [6, с. 97]. Таким образом, Россия является весьма перспективной страной для комплексного развития туризма.

Сегодня «сельский туризм» в России — это отдых горожан в сельской местности в гостевых домах («мини-гостиницах»), созданных сельской семьей на базе собственного жилого дома и приусадебного участка. Эту модель с середины 90-х годов реализовывают во многих регионах России от Калининградской области до Якутии. Сеть гостевых домов развита в Алтайском крае и на Байкале, в Краснодарском крае и Карелии, Якутии, Калининградской, Московской и Ленинградской областях. В Северной Карелии, где много лесных озер, распространены отдых по типу деревенский туризм в небольших коттеджах на одну семью от 2 до 8 человек. Домики оборудованы всем необходимым адекватно стоимости. Обычно они состоят из гостиной и нескольких спален. В коттеджах есть горячее и холодное водоснабжение, небольшая кухня, оснащенная необходимой бытовой техникой. Большинство коттеджей имеют камины, сауны. Туристам предоставляются напрокат лодки, рыболовные снасти, лыжное снаряжение. Все это позволяет в достаточно комфортных условиях, но при этом активно отдохнуть на природе. [2, с. 24.]

К сожалению, несмотря на имеющиеся в РФ реальные примеры организации агротуристической деятельности, следует констатировать практическое отсутствие нормативно-правовой базы, специально регулирующей агротуристическую деятельность как таковую:

1. В существующих федеральных нормативно-правовых актах, регулирующих деятельность в сфере туризма, и федеральных программных документах в области туризма пока отсутствует упоминание о понятии «агротуризм» (сельский туризм, «зеленый» туризм, «эко-агротуризм», «фермерский туризм» или др. терминов, применяемых в нашей стране и международной практике для обозначения рассматриваемого вида туристической деятельности);

2. Специальное федеральное законодательство, регулирующее деятельность в области агротуризма в РФ, пока отсутствует;

3. Отсутствуют стандарты и нормативы, применимые в сфере агротуризма как специфического сектора туристической индустрии и — одновременно — приносящей доход дополнительной (несельскохозяйственной, непродовольственной, альтернативной) формы деятельности сельского населения. Следует особо подчеркнуть, что стандарты и нормативы, действующие в РФ в сфере гостиничного и рекреационного бизнеса, не могут механически переноситься на сектор малого семейного гостиничного бизнеса на селе в силу специфики последнего [8];

4. Упоминание агротуризма в постановлении Правительства РФ от 2 августа 2011 г. №644 «О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» как одного из поддерживаемых видов сельскохозяйственной деятельности в сельской местности, к сожалению, пока не получило развития в виде разработанной системы понятий и норм.

Стоит отметить, что отсутствие нормативно-правовой базы, не единственная проблема в организации сельского туризма:

- недостаточно развитая инфраструктура или полное её отсутствие в ряде сельских территорий;
- недостаточная информированность сельских жителей о возможностях развития сельского туризма;
- низкая ресурсная обеспеченность селян, желающих заниматься организацией сельского туризма;
- критическое сокращение численности работоспособного сельского населения — носителей культуры или хотя бы ее отдельных сохранившихся элементов (отсутствие рабочих мест на селе, пьянство, отток молодежи);
- отсутствие гарантий безопасности туристов;
- отсутствие квалифицированных кадров для организации сельского туризма;
- отсутствие государственной некоммерческой рекламы;
- отсутствие кооперации между всеми участниками процесса развития;
- отсутствие единой общегосударственной программы и финансового обеспечения поддержки развития сельского туризма.

Для решения существующих проблем, исходя из мирового практического опыта, перспективными в условиях России, на наш взгляд, могли бы быть следующие направления (модели), относимые к эко-агротуристическим.

1. Создание региональных агротуристических сетей посредством развития малого, семейного и индивидуального бизнеса на базе существующих турресурсов сельской местности: средств размещения (малого семейного гостиничного хозяйства) и инфраструктуры (включая различные объекты и виды бизнеса, связанные с обеспечением агротуризма). Организация эффективно работающей сети частных агротуристических хозяйств на территории региона предполагает создание системы господдержки на уровне центра или, как минимум, на уровне региона.

2. Воссоздание социокультурной среды исторического поселения — «исторической деревни», «национальной деревни», дворянские и купеческие усадьбы, монастыри и т.д.

3. Создание крупных и средних специализированных агротуристических объектов, ориентированных на прием туристов и организацию их полноценного отдыха, например культурно-исторические комплексы.

4. Создание государственных и частных сельскохозяйственных парков как крупных многофункциональных туристических, выставочных, рекламно-экспозиционных, культурно-пропагандистских, научно-исследовательских и производственных и подобных комплексов, располагающих средствами размещения и соответствующей инфраструктурой.

Все вышеперечисленные модели могли бы быть реализованы и в РФ при выполнении ряда ключевых условий, специфических для каждой из них.

Систему этих условий и приоритетные модели должна обозначить национальная концепция развития агротуризма в России. Если 10–15 лет назад в упор делался на создание гостевых сетей, причем государство не оказывало системной поддержки, отсутствовали необходимые условия для нормального функционирования этого вида бизнеса, то сейчас интерес крупных инвесторов обращен на другие формы агротуризма, прежде всего крупные частные агротуристические объекты.

Таковыми объектами являются культурно-исторические тематические парки, этнокультурные комплексы и т.п. Реализация такого рода проектов имеет не только экономическую выгоду, но способна решить ряд существующих острых социальных задач. Нужно четко осознавать, что сегодняшнее поколение больше не желает ассоциировать себя с Российским государством, понятия народ и государство в нашей стране более не тождественны, понятие патриотизма теряет своё значение, молодежь отрывается от своей культуры, тянется к культуре запада, теряется интерес к собственной истории. Сегодняшнее состояние села, мягко говоря, плачевно. Часть трудоспособного населения покидает свои родные места, остальные же просто спиваются. Решение всех вышеперечисленных проблем требует политической поддержки власти — минимум на уровне региона, уже этого, как показывает опыт Запада, будет достаточно для запуска рыночного механизма в секторе агротуризма — строительство культурно-исторических комплексов может стать локомотивом в развития сельского туризма регионов.

Однако все эти проблемы, безусловно, грамотнее, легче и скорее решаются при наличии политической поддержки центра — соответствующей государственной программы (подпрограммы развития агротуризма как «точки роста» российской провинции), предполагающей соответствующее правовое и финансовое обеспечение [4]:

— государственная концепция развития сельского туризма и программа поддержки села;

— государственная система льготного кредитования или даже дотирования туристических хозяйств на стартовом этапе;

— государственные программы совершенствования макроинфраструктуры туризма, финансирование инфраструктуры сельской местности (прежде всего, дороги, электро- и водоснабжение, телефонизация, Интернет);

— создание общественной или государственной ассоциации, объединяющей субъектов сельского туризма (функции: консультирование желающих заниматься агротуризмом по всем вопросам; регистрация; организация каналов микрокредитования агротуристических объектов; организация первичного информационного обеспечения — картографическое и т.д.; организация рекламной и маркетинговой деятельности по сектору агротуризма; перевод турпродукта в информационную форму; в перспективе сертификация), финансирование программ необходимой профподготовки (переподготовки);

— продвижение туристического продукта на рынок (формирование на базе этих объединений масштабных интерактивных баз данных, собственно и создающих сколь угодно широкий рынок предложения местных турпродуктов в информационной форме), активная рекламно-пропагандистская кампания.

Развитие сельского туризма, реализация крупномасштабных культурных проектов будет иметь серьезное социальное — экономическое значение и положительный эффект.

Для государства:

- увеличение налоговых поступлений;
- улучшение благосостояния граждан предоставляющих услуги;
- улучшение здоровья граждан пользующихся услугами;
- возрождение культурных традиций;
- сохранение малых населенных пунктов;
- улучшение условий жизни сельского населения;
- повышение доходов сельских жителей;
- уменьшить миграционный поток из села в город за счет создания дополнительных рабочих мест;
- стимулирование изучения народных обычаев и обрядов;
- возрождение и пропаганда традиционных ценностей и образа жизни;
- развитие народных промыслов;
- сохранение культурного и исторического наследия территории;
- оценка эффективности с позиции хозяина, предоставляющего услуги сельского туризма

— дополнительный доход;

— расширение производства;

— развитие производства;

Для жителя сельского поселения:

— для ряда социальных групп, особенно детей, важным становится осознание историко-культурного зна-

чения собственной «малой Родины», гордости от ее известности в стане и мире;

— решение проблемы занятости местных жителей, предоставляя им рабочие места, приобщая к ценностям международной культуры, в том числе путем межличностного общения [10, с. 184–190];

— поддержка социально-незащищенных слоев населения;

— улучшение содержания жилищного фонда;

— расширение сбыта сельхозпродукции;

Для туристов:

• культурное развитие, знакомство с историей, традициями, религией, обрядами, кухней местного населения;

• приобретение навыков, умений в той или иной области деятельности;

• дополнительное место отдыха;

• разнообразие природы;

• возможность улучшения здоровья;

Исходя из сказанного выше, эта деятельность должна рассматриваться как стратегический социально-экономический и социально-политический проект поддержки российского села и российской провинции в целом, требующий политического решения на уровне правительства и межведомственной координации, а также взвешенный подход при отборе проектов. Необходимо подходить не с позиций быстро меняющейся моды и из прочих тактических соображений, а с учетом историко-культурных, социокультурных, экологических и пр. уникальных для территории аспектов, на которых в результате и строится наиболее экономически перспективная в туризме стратегическая линия. Принятие решений в угоду неграмотным инвесторам чревато разрушением исторически сложившейся социокультурной среды, таких ценных в стратегическом плане факторов формирования турпродукта, как ландшафтная, историко-архитектурная среда и пр.

Литература:

1. Агаларова Е.Г., Косинова Е.А. Особенности формирования агротуристического рынка в России // Молодой ученый. — 2012. №11.
2. Деточенко Л.С. Сельский туризм в России. Возможности и перспективы // Туризм: практика, проблемы, перспективы. 2004. №6.
3. Косинова Е.А., Агаларова Е.Г. Роль туризма в обеспечении устойчивого развития сельских территорий//Проблемы и пути развития российской провинции: монография. В 5ч. Ч1. Экономика и управление / под общ. ред. Л.Н. Семерковой. Пенза: РИО ПГСХА, 2010
4. Лашенко Н.С. Практические рекомендации по развитию эко-агротуризма в российской провинции. Выходной материал проекта. М., 2004. URL: <http://www.rustowns.ru>. (дата обращения 21.05.13)
5. Невьяновский фонд поддержки малого предпринимательства URL: http://nevfond.ru/rural_tourism/guidelines/3/. — (дата обращения 23.05.2013).
6. Организационно-методические аспекты и стратегии антикризисного управления предприятиями/ А.В. Медников и др. СПб.: Учебный центр подготовки руководителей, 1994.
7. Постановление Правительства Российской Федерации «О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации 2011–2018 годы» от 2 августа 2011 г. №644 // Официальный сайт Федерального агентства по туризму Министерства культуры Российской Федерации URL: <http://www.russiatourism.ru/gubriki/-1124140245/> (дата обращения 23.05.2013).
8. Проект «Содействие муниципальным образованиям в подъеме агро- и экотуризма как перспективного стратегического направления развития малых и средних городов России» //Ассоциация МЭР при финансовой поддержке Фонда ЕВРАЗИЯ (США) и Агентства по международному развитию США URL: <http://do.gendocs.ru/docs/index-67946.html> (дата обращения 23.05.2013).
9. Проект развития сельского туризма в Черноморском районе АРК Симферополь //Торгово-промышленная палата Крыма // Крымская ассоциация сельского зеленого туризма, 2011
10. Уланов Д.А. Культурно-исторический потенциал страны как условие развития туризма// Сборник научных статей аспирантов, докторантов, молодых ученых «Актуальные проблемы технико-технологического и социально-экономического обеспечения сферы сервиса». Под общ. ред. В.А. Черненко. Спб, 2012, №3
11. 191015, SPb., Kavalergardskaya st., 7. Lit. A, Faculty of management of entrepreneurial activity. Ph.: 8 (812) 405–74–23.

К вопросу о научно-методическом обеспечении развития кадрового потенциала автомобильного кластера

Федулова Яна Ивановна, аспирант, директор

Калужский филиал Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики

Анализ стратегий развития регионов, на территории которых успешно развиваются автомобильные кластеры, показывает, что эти документы недостаточно детально проработаны в части их кадрового обеспечения, что объяснимо, с одной стороны — длительным сроком планирования, с другой — отсутствием соответствующих научно-методических рекомендаций. Следует отметить нечеткое распределение ответственности за формирование и развитие кадрового потенциала автомобилестроительного кластера между органами власти, предпринимателями и образовательными учреждениями.

В «Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 г». Министерства промышленности и торговли проблемы кадрового обеспечения автомобильной промышленности связывается с неразвитостью социальной инфраструктуры в различных регионах и населенных пунктах, препятствующей мобильности квалифицированного персонала. Государственная поддержка подготовки научно-исследовательских, инженерных и производственных кадров под цели и задачи развития автомобильной промышленности в комплексе мероприятий по реализации стратегии сведена к разработке программы учебных курсов. Среди ответственных исполнителей программы отсутствует Министерство регионального развития, несмотря на то, что решение проблем развития региональной инфраструктуры лежит в области региональной политики и федеративных отношений. В процессе планирования социально-экономического развития Российской Федерации в территориальном разрезе на основе механизма проектно-программного управления недостаточно обеспечивается взаимная увязка федеральных целевых программ с региональными и муниципальными целевыми программами.

Исполнение долгосрочных программ развития регионов, на территории которых функционируют автомобильные кластеры, предполагает поэтапное уточнение форм, методов и условий их реализации с учетом результатов развития, достигнутых на предыдущих этапах, институциональных, технических, технологических инноваций, специфики ресурсного обеспечения автомобильного кластера, включая его кадровый потенциал. Однако методическое обеспечение исполнения данных работ в увязке с действующими стратегиями разработано недостаточно.

Работники предприятий АК должны обладать компетенциями, формируемыми учреждениями профессионального образования и соответствующими, с одной стороны, требованиям работодателей — предприятий, а с другой — половозрастными, квалификационными, национальными характеристиками, соответствующими стра-

тегии социально-экономического региона. Решение проблем формирования кадрового потенциала АК возможно в условиях согласованности действий органов регионального управления, образовательных учреждений, представителей бизнеса и развитой социальной инфраструктуры. Одним из элементов социальной инфраструктуры является образовательная система региона, обеспечивающая, в числе прочего, формирование и развитие кадрового потенциала автомобильного кластера.

Методология формирования и развития кадрового потенциала регионального инновационного кластера как объекта регионального управления требует установления взаимосвязей между такими понятиями, как социальная инфраструктура региона, образовательная система региона и образовательный региональный кластер. Социальная инфраструктура образована совокупностью предприятий и организаций здравоохранения, пассажирского транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, розничной торговли, общественного питания, культуры, образования, объектов спортивно-физкультурного назначения и т.п. Научно-образовательная система региона представляет собой совокупность общеобразовательных учреждений, учреждений среднего, высшего и дополнительного профессионального образования, научно-исследовательские институты, научные центры, проектные организации и конструкторские бюро, а также их филиалы, расположенные на территории региона и включенные в выполнение стратегических задач развития региона. Образовательный кластер является совокупностью предприятий, научных и учебных организаций, объединенных горизонтальными связями для обучения и взаимообучения.

Формирование и развитие кадрового потенциала регионального инновационного кластера предполагает решение следующих основных групп задач:

- социальных, поскольку формирование кадрового потенциала предполагает этап социальной адаптации молодых рабочих и специалистов, а также специфических задач социальной адаптации трудовых мигрантов;

- научно-образовательных, связанных с необходимостью обеспечения предприятий кластера рабочими и специалистами, которые обладают профессиональными компетенциями, адекватными потребностям предприятий в каждый период функционирования.

В настоящее время в научных источниках существует большое количество определений термина «кадровый потенциал». Целесообразно провести сравнительный анализ содержания понятия с целью выявления более подходящего определения для рассматриваемой проблематики.

С позиции системного подхода, формирование кадрового потенциала можно определить как комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых мероприятий, направленных на своевременное и полное обеспечение предприятия работниками требуемых специальностей и уровня квалификации, способными эффективно решать возложенные на них производственные задачи [1].

С другой стороны, в монографии Пицика Н.И. было дано следующее определение данного термина: «Кадровый потенциал представляет собой интегрированное, управленческое и социально-экономическое понятие, которое обозначает объединенную способность персонала к профессиональному труду, эффективному выполнению своих функциональных обязанностей...» [2]

Козлов А.В. в своей научной работе «Система управления качеством кадрового потенциала сельского хозяйства» кадровый потенциал рассматривает несколько с иных позиций: «под кадровым потенциалом необходимо понимать социально-экономическую категорию, которая характеризует совокупность профессиональных и общих знаний, умений, трудовых навыков и социальных качеств работников, занятых в определенной сфере деятельности» [3]

Но с точки зрения системного подхода, применяемого к управлению кадровым потенциалом автомобильного кластера, на наш взгляд, более точно подходит определение Долгушкина Н.К.: «Кадровый потенциал характеризует сумму общих и профессиональных знаний, умений и трудовых навыков людей, работающих в рамках взаимодействующих структур в определенном звене экономики. В понятии «кадровый потенциал» находят выражение не только функционирующие (используемые) способности работников, но и их максимальные возможности, приводимые в действие созданием определенных условий». [3]

В результате анализа существующих магистральных определений исследуемого понятия, можно выделить общие особенности кадрового потенциала промышленного кластера:

1. Под потенциалом подразумеваются степень использования возможностей, ресурсов, которые могут быть направлены на достижение определенной цели, а также трудовые возможности как отдельного человека, так и различных групп работников кластера в определенной области.

2. Потенциал кластера характеризует объем общих и специфических знаний, характерных для определенной отрасли, а также специальные трудовые навыки и умения, определяющие профессиональные качества работника, необходимые для той или иной отрасли.

3. Кадровый потенциал связан с воспроизводством трудовых ресурсов, которое влияет на социальное развитие региона и, соответственно, экономического кластера.

4. Кадровый потенциал характеризуется:

— абсолютными размерами, определяемыми исходя из достигнутой цели на определенный момент времени;

— резервами, под которыми понимаются неиспользованные, а также скрытые возможности работников, которые могут быть приведены в действие.

5. Кадровый резерв региона (кластера) определяется как разница между фактическими и прогнозными значениями кадрового потенциала.

6. Кадровый потенциал анализируется как в статике — с позиции достигнутого уровня на данный момент, так и в динамике, — с учетом его дальнейшего развития и совершенствования.

7. С помощью кадрового потенциала можно количественно и качественно оценить весь объем работы, который могут и должны произвести работники данного кластера.

Системное представление кадрового потенциала заключается в единстве кадровых ресурсов и способах их организации. При этом необходимо исследовать как существующее положение в области трудовых ресурсов, так и провести планирование их потенциального состояния в условиях экономического кластера. При решении обеих задач следует рассматривать характеристики системы трудовых ресурсов в тесной взаимосвязи с общим социально-экономическим состоянием региона, а также нормативно-правовой базой, регулирующей развитие кадрового потенциала. Кроме того, состав и структуру кадрового потенциала следует рассматривать в совокупности с исследованием механизмов его развития. Л.Д. Гармидер в своей работе «Принципы развития кадрового потенциала предприятия» предложил под механизмом развития кадрового потенциала понимать совокупность взаимосвязанных составляющих (принципов, методов, форм, нормативов и внутренних правил управления), с помощью которых реализуются функции управления, и осуществляется управленческое влияние на кадровый потенциал для достижения определенных целей его развития [3].

Правительством Калужской области в 2008 году разработана «Стратегия развития трудовых ресурсов Калужской области до 2020 года», направленную на формирование системы обеспечения региона необходимыми трудовыми ресурсами. Основным требованием к подготовке трудовых ресурсов является их способность решать задачи перспективного развития сферы своей профессиональной деятельности. Методом достижения данной цели является организация рационального планирования и прогнозирования, подготовки и распределения трудовых ресурсов, использования различных методов социальной защиты сотрудников.

Формирование и развитие кадрового потенциала Калужской области предполагает решение следующих задач:

1. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов.

2. Достижение сбалансированности профессионально-квалификационной структуры рынка рабочей силы.

3. Сохранение существующих и привлечение дополнительных трудовых ресурсов на территорию области [6].

Соответственно, субъекты автомобильного кластера при разработке своих стратегических планов должны при-

держиваться основных приоритетов, поставленных Правительством региона в сфере трудовых ресурсов. Решение данных задач предусматривает развитие системы профессионального образования в тесной взаимосвязи с образовательными учреждениями среднего и высшего уровней, развития сети профильных центров повышения квалификации и профессионального обучения, в том числе во взаимосвязи с государственными органами занятости.

Системный подход к формированию кадрового потенциала включает в себя анализ трех подсистем: «потребители трудовых ресурсов», «поставщики трудовых ресурсов», «центры переподготовки и повышения квалификации».

В качестве потребителей трудовых ресурсов выступают предприятия автомобильного кластера. По оценке Министерства труда Калужской области, в предприятиях региона ближайшие пять лет потребуется дополнительно около 40 тыс. профессионалов среднего и высшего образования; из них для реализации инвестиционных проектов регионального кластера — около 17,5 тыс. человек. При этом привлекаемые для работы на предприятиях автомобильной промышленности специалисты должны обладать необходимым уровнем профессиональной компетентности. Опосредованно, через повышение кадрового потенциала автокомпаний, увеличивается профессиональный и культурный уровень жителей региона. В дальнейшем, обладая необходимыми знаниями и умениями, многие специалисты смогут открывать собственные малые и средние предприятия в промышленной сфере и привлекать к работе с последующим профессиональным обучением новых работников.

В качестве поставщиков трудовых ресурсов для формирования трудового потенциала региона выступают три группы населения: выпускники образовательных учреждений, работники смежных и аналогичных предприятий машиностроительного сектора из других регионов и из Калужской области. Соответственно, система «поставщики трудовых ресурсов» имеет в своей структуре три подсистемы, каждая из которых состоит из множества отдельных элементов.

Вторая и третья подсистема представлены работниками, уже имеющими профессиональные знания в области машиностроения. При этом необходимо разделять специалистов производственного сектора и финансово-экономического. В каждом из этих направлений требуются сотрудники, обладающими специфическими знаниями, обусловленными особенностями организации и функционирования автомобильного бизнеса. Кроме того, знания, полученные в процессе практической деятельности на предприятиях смежных и аналогичных отраслей, должны быть также дополнены представлениями о специфике деятельности конкретного предприятия. В этой связи, обязательным условием поступления на работу на предприятия автомобильного кластера является прохождение курсов повышения квалификации в учебных центрах производственных предприятий.

Следующим элементом системы «поставщики трудовых ресурсов» являются выпускники образовательных учреждений. Подготовка специалистов, способных работать на должностях производственной и управленческой сферы, может осуществляться в средних и высших учебных заведениях.

Выпускники учреждений СПО в случае подготовки по профилю автомобилестроительных компаний могут эффективно работать в качестве техника, мастера участка, старшего мастера, а также на рабочих местах, на которых требуются специалисты высших разрядов со среднетехническим образованием. В Калужской области существует ряд учебных заведений среднего профессионального образования, в которых осуществляется подготовка по направлениям автомобильного кластера. В первую очередь, в этом направлении активно работает калужский государственный машиностроительный колледж. Однако преимущественно выпускники СПО обладают общими техническими знаниями и для получения полноценного профессионального образования, позволяющего работать на предприятиях автомобильного кластера, им необходимо закончить краткосрочные курсы повышения квалификации.

В сфере подготовки специалистов с высшим образованием в Калужской области довольно активно действует несколько высших учебных заведений: Калужский филиал Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана (КФ МГТУ), Франко-Российский институт делового администрирования (ФРИДАС), Социально-экономический факультет Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Калужский университет управления, бизнеса и технологий. КФ МГТУ и ФРИДАС заключили договоры на прохождение производственной и преддипломной практики на предприятиях автомобильного кластера региона. Выпускники ФРИДАС успешно работают на должностях менеджеров и экономистов. Кроме того, на базе ФРИДАС организованы курсы повышения квалификации для управленческого звена, обучение на которых позволяет повысить уровень профессиональной подготовки специалистам, имеющим опыт практической деятельности в смежных отраслях.

Калужский филиал Московского государственного технического университета осуществляет подготовку специалистов на двух технических факультетах: «Машиностроительные технологии» и «Конструкторско-механический». Обучение на этих факультетах проводится по следующим направлениям:

— «Энергетическое машиностроение», профили: «Газотурбинные, паротурбинные установки и двигатели», «Гидравлические машины, гидроприводы, гидропневмоавтоматика»;

— «Наземные транспортно-технологические средства», профили: «Подъемно-транспортные, строительные, дорожные средства и оборудование», «Автомобиле- и тракторостроение»;

– «Машиностроение», профили: «Технология, оборудование и автоматизация машиностроительных машин и комплексов», «Оборудование и технология сварочного производства» и «Проектирование технологических машин и комплексов»;

– «Мехатроника и робототехника» с профилем подготовки «Промышленная робототехника и робототехнические комплексы» [7].

Подготовка специалистов по специальности «Мехатроника и робототехника» была организована в результате совместных действий руководства Калужского филиала Университета и представителей компании «Фольксваген». В настоящее время завод «Фольксваген» доплачивает к обычной студенческой стипендии около 4 тысяч рублей. [8]. Предприятия автомобильного кластера разрабатывают совместно с руководством вузов образовательные программы, в которых находят отражения необходимые для предприятий знания и умения. Таким образом, выпускники КФ Московского государственного технического университета и института ФРИДАС имеют возможность работать на предприятиях автомобильного кластера без прохождения дополнительных учебных курсов. Подобный способ развития кадрового потенциала отражает принципы системного подхода к решению данной проблемы. Выпускникам других образовательных учреждений ВПО после окончания учебного заведения необходимо обучаться на курсах повышения квалификации, организуемых на базе предприятий автомобильного кластера.

Система профессионального обучения предприятий автомобильного бизнеса включает в себя:

– учебные центры, создаваемые на базе самих коммерческих предприятий, и предназначенные для обучения профессиональным знаниям в сфере организации производственного процесса;

– учебные образовательные центры, создаваемые на базе учреждений среднего и высшего образования, и предназначенные для получения более общих инженерных, технических и организационных знаний в области автомобилестроения;

– «включенное» образование, подразумевающее обучение непосредственно на рабочем месте, направленное на получение знаний по организации деятельности конвейера и других несложных форм организации производственного процесса.

Реализация второго вида профессионального обучения требует активного участия органов государственной власти, так как предполагает обучение временно незанятых работников, состоящих на учете в службе занятости, а также специалистов, имеющих техническое образование, но не обладающих знаниями в области автомобилестроения.

Таким образом, для решения проблемы формирования кадрового потенциала автомобильного кластера Калужской области необходимо использовать системный подход, позволяющий рассматривать отдельно каждый из элементов системы в их взаимосвязи друг с другом. Это позволяет более детально прорабатывать стратегические и тактические планы развития трудовых ресурсов на всех этапах реализации идеи инновационного экономического кластера всеми его участниками.

Литература:

1. Берглезова Т.В. Понятие кадрового потенциала и его влияние на эффективность деятельности промышленного предприятия. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cfin.ru/about/>
2. Пицик Н.И. Проблемы формирования и развития кадрового потенциала органов власти и управления. – М.: Наука, 2002.
3. Козлов А.В. Система управления качеством кадрового потенциала сельского хозяйства. – М.: Изд-во ФГОУ РосАКО АПК. – 2004.
4. Долгушкин Н.К. Формирование кадрового потенциала сельского хозяйства (Вопросы теории и практики). – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2000.
5. Гармидер Л.Д. Принципы развития кадрового потенциала предприятия // Экономическая наука и практика: материалы международной заочной научной конференции (г. Чита, февраль 2012 г.). – Чита: Издательство «Молодой ученый», 2012
6. <http://www.admoblkaluga.ru/sub/econom/invest/gospod/> портал Правительства Калужской области.
7. <http://www.bmstu-kaluga.ru/facults/>
8. <http://www.sdelanounas.ru/blogs/5053>

Сравнение вариантов осуществления аудит эффективности бизнес-процессов организации

Харитончик Анатолий Игоревич, студент 3-го курса
Полесский государственный университет (Республика Беларусь, г. Пинск)

Современные условия хозяйствования требуют от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса. Одним из способов решения данной проблемы является разработка и внедрение бизнес-процессов на предприятиях отрасли с учетом влияния отраслевых и организационно-технологических особенностей. Бизнес-процессы позволяют добиваться высокой эффективности деятельности предприятия, фокусируя внимание на запросах потребителей. Поэтому важно максимально повысить значимость бизнес-процесса и увязать с ним многочисленные функции [1].

Бизнес-процесс можно определить как процесс из последовательности операций на предприятии, которые направлены на преобразование неких входных информационно-материальных потоков с целью получения результатов, представляющих ценность для клиента.

Основными характеристиками бизнес-процесса являются:

- стоимость — она стремится к минимальной величине;
- длительность — она стремится к максимальной скорости реализации бизнес-процесса;
- степень удовлетворённости клиента (качество продукта) [2].

В настоящее время условия хозяйствования требуют от компаний повышения эффективности и прозрачности бизнес-процессов с целью повышения рентабельности деятельности и привлечения дополнительных инвестиций. Для этого организации прибегают как к услугам внешних аудиторов, так и развивают систему внутреннего аудита, частью которого является аудит эффективности. Однако на данный момент практически не предпринимается попыток касательно создания собственной службы по аудиту эффективности бизнес-процессов. По данной причине неразрешенным остается вопрос: экономически эффективно ли создавать собственную службу аудита эффективности бизнес-процессов, и каким образом, в таком случае, она должна быть организована или же содержание подобного структурного подразделения не является целесообразным мероприятием. Таким образом, в статье рассматриваются различные варианты проведения аудита бизнес-процессов в организациях с теоретической точки зрения [3].

Аудит бизнес-процессов позволяет оценить бизнес-процессы с точки зрения эффективности, управляемости, функциональности, степени удовлетворенности клиентов, а также получить полное представление о текущем состо-

янии бизнес-процессов. Периодичность проведения аудита бизнес-процессов в каждой организации может быть разной, но важно, чтобы эти мероприятия носили систематический характер, а в качестве аудитора привлекались профессионалы [1].

Аудит бизнес-процессов в организации может осуществляться в следующих формах:

- создание собственной службы по аудиту эффективности бизнес-процессов;
- аутсорсинг;
- ко-сорсинг.

Внутренний аудит представляет собой современную форму независимого финансово-хозяйственного контроля, которая обеспечивает комплексную оценку результатов деятельности экономического субъекта и предполагает формирование мнения относительно результатов его деятельности как в целом, так по структурным подразделениям (центрам ответственности, видам деятельности) [4].

Внутренний аудит выполняет функцию оценки надежности и эффективности деятельности организации в процессе управления рисками, с которыми сталкивается компания в процессе корпоративного управления. Внутренний аудит — это постоянный, нацеленный на будущее процесс, задача которого — содействовать руководству компании в достижении поставленных целей наиболее эффективным образом. Его стратегическая направленность должна быть адекватной целевым установкам этой системы [4].

Потребность во внутреннем аудите возникает в связи с тем, что высшее руководство не занимается повседневным контролем за деятельностью организации и низших управленческих структур. Внутренний аудит дает информацию об этой деятельности руководству и подтверждает достоверность отчетов. Он обеспечивает защиту от ошибок и злоупотреблений, определяет «зоны риска», возможности устранения будущих недостатков или отклонений, помогает идентифицировать и «усилить» слабые стороны в системах управления [5].

Внутренний аудит необходим главным образом для предотвращения потери ресурсов, оптимизации бухгалтерского учета, а также для осуществления необходимых изменений внутри организации. Особенность внутреннего аудита в том, что он осуществляется в момент совершения и документального оформления хозяйственных операций, что позволяет своевременно обнаруживать недостатки в работе, а также принимать соответствующие меры к их предупреждению [5].

Собственный отдел по аудиту эффективности бизнес-процессов эффективная, но в то же время самая до-

рогая форма аудита. Для функционирования в полную силу в составе данного отдела необходимо иметь как минимум трех специалистов, имеющих опыт работы в различной области деятельности (экономист, финансист, юрист, технолог, специалист в области информационных технологий и т.д.). Если в организации имеется служба внутреннего аудита, то специалисты, осуществляющие аудит эффективности бизнес-процессов могут сосредоточиться непосредственно в рамках данной службы. Нецелесообразно создавать функцию аудита эффективности бизнес-процессов как составную часть отдела экономического анализа, ревизионного или финансового отдела [3].

Аудиторский аутсорсинг представляет собой передачу сторонней организации функций внутреннего аудита бизнес-процессов [5].

Сегодня услуги по аутсорсингу бизнес-процессов становятся все более востребованными на рынке аудиторских услуг. Все большее число компаний стремится передать непрофильные функции профессионалам и сосредоточить свое внимание на ведение основного бизнеса. Аутсорсинг бизнес-процессов может затрагивать любые непрофильные функции Клиента: ведение бухгалтерского учета в соответствии с МСФО (US GAAP) и российскими стандартами бухгалтерского учета, подготовка финансовой отчетности в соответствии с принципами МСФО (US GAAP), подготовка бухгалтерской и налоговой отчетности в соответствии с требованиями российского законодательства, кадровое администрирование, бюджетирование, финансовое планирование и другие непрофильные функции [6].

Можно обозначить следующие преимущества аудиторского аутсорсинга бизнес-процессов:

- сосредоточение ресурсов и внимания организации на ведении основного бизнеса;
- сокращение затраты на аудит бизнес-процессов, включая расходы на персонал, содержание рабочего места, расходы на консультационные услуги;
- получение доступа к лучшим ресурсам и стандартам ведения бизнеса для качественного выполнения непрофильных функций;

Литература:

1. Методика аудита бизнес-процессов в консалтинговых организациях на примере ООО «Навигатор права» [Электронный ресурс] / Студенческий научный форум. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/21/4352>. – Дата доступа: 25.05.2013.
2. Бизнес-процесс [Электронный ресурс] / Интернет-портал «ПитерСофт». – Режим доступа: <http://piter-soft.ru/automation/more/glossary/process/biznes-protsess>. – Дата доступа: 26.05.2013.
3. Формирование функции аудита эффективности бизнес-процессов коммерческой организации [Электронный ресурс] / Межрегиональный открытый социальный институт. – Режим доступа: <http://mosi.ru/ru/conf/articles/formirovanie-funkcii-audita-effektivnosti-biznes-processov-kommercheskoy-organizacii>. – Дата доступа: 26.05.2013.
4. Внутренний аудит в современной системе управления организацией [Электронный ресурс] / Интернет-портал «Теория и практика управленческого учета». – Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/Vnutrenniy-audit-v-sovremennoi-sisteme-upravleniya>. – Дата доступа: 27.05.2013.

– перенесение рисков и ответственности на профессиональную компанию, оказывающую услуги по аутсорсингу [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что проведение аудиторского аутсорсинга бизнес-процессов является менее затратной формой аудиторского контроля для организации по сравнению с организацией собственной службы аудита бизнес-процессов.

Суть ко-сорсинга заключается в том, что органы внутреннего аудита создаются в рамках компании, но в некоторых случаях привлекаются эксперты специализированной компании или внешние консультанты [4]. Исходя из данного определения, можно констатировать, что ко-сорсинг является симбиозом двух вышеперечисленных форм аудита бизнес-процессов, так как предполагает как создание службы внутреннего аудита в организации, так и привлечение сторонних auditors. Основным преимуществом ко-сорсинга является гибкость в вопросе привлечения аудиторских ресурсов тогда, когда это необходимо, кроме того он предполагает повышения качества аудита бизнес-процессов. Косорсинг позволяет обеспечить качественное решение задачи при рациональных затратах.

Таким образом, рассмотрев три возможные формы проведения аудита бизнес-процессов в организации, можно сделать вывод, что наиболее эффективной с точки зрения получения экономических выгод при наименьших затратах выглядит аудиторский аутсорсинг. Он гарантирует, посредством заключения договора с аудиторской компанией, качество и достоверность результатов внутренних аудитов с существенно сокращает затраты организации на оплату труда услуг внутреннего аудита. Однако для крупных организаций наиболее рациональной формой выглядит именно создание службы внутреннего аудита бизнес-процессов, так как помимо экономического эффекта, собственная служба по проведению аудита эффективности бизнес-процессов максимально предотвращает утечку конфиденциальной информации, в случае которой убытки компании могут существенно возрасти.

5. Аудиторский аутсорсинг [Электронный ресурс] / Аудиторская компания «Авега». — Режим доступа: <http://www.avegagroup.ru/audit-outsourcing.html>. — Дата доступа: 27.05.2013.
6. Аутсорсинг бизнес-процессов [Электронный ресурс] / Аудиторская компания «Дельта Аудит и Консалтинг». — Режим доступа: <http://delta-ac.ru/ru/uslugi-i-reshenija/outsorsing-biznes-protsessov>. — Дата доступа: 27.05.2013.

Анализ способов формирования саморегулируемых организаций арбитражных управляющих

Хоружая Ольга Сергеевна, аспирант
Ростовский государственный экономический университет

Защита публичных интересов в сфере экономической деятельности является ключевым элементом сферы государственного регулирования. Публичный интерес в сфере экономики проявляется в общественной потребности по устранению неэффективных хозяйствующих субъектов из общей схемы хозяйственного оборота страны для предотвращения негативных экономических факторов и восстановления эффективности всей системы [1 с. 148,].

Арбитражный управляющий — ключевой субъект в сфере регулирования несостоятельных предприятий.

Саморегулируемая организация арбитражных управляющих (далее СРО) — некоммерческая организация, которая основана на членстве, сведения о которой включены в единый государственный реестр и целями деятельности которых являются регулирование и обеспечение деятельности арбитражных управляющих.

Способы формирования саморегулируемых организаций арбитражных управляющих зависят, прежде всего, от характера их взаимодействия с арбитражными управляющими.

Способы формирования СРО можно разделить по нескольким признакам:

— Территориальность

Формирование СРО может происходить из арбитражных управляющих, постоянно или преимущественно проживающих на территории одного субъекта РФ, нескольких субъектов РФ и на территории всей РФ. Большинство СРО сформированы на территории нескольких субъектов РФ, поскольку уже сейчас в многих субъектах РФ существуют группы арбитражных управляющих, численностью от 10 до 50 человек, достаточно давно работающих друг с другом. Численности каждой из таких групп недостаточно для формирования СРО, однако объективно существуют тенденции к объединению таких групп из нескольких рядом расположенных субъектов РФ. Подобные СРО пользуются поддержкой региональных властей, поскольку региональные власти имеют возможность серьезным образом влиять на такие СРО, в отличие от практически полной невозможности влияния на общефедеральные СРО. Достоинства и не-

достатки многосубъектных СРО АУ представлены в таблице 1.

В среднесрочной и долгосрочной перспективе СРО на территории одного субъекта РФ из арбитражных управляющих, постоянно или преимущественно проживающих на территории одного субъекта РФ, будут достаточно редки, поскольку количество «интересных» дел о банкротстве на территории каждого из субъектов РФ невелико. Соответственно такое СРО не сможет обеспечить доступ всем или значительному числу своих членов к процедурам банкротства, что приведет к росту издержек СРО в расчете на одного назначенного арбитражного управляющего — участника такой СРО. В силу этого формирование «односубъектного» СРО возможно исключительно в крупнейших деловых центрах страны. Достоинства и недостатки формирования односубъектного СРО АУ представлены в таблице 2.

Общедеральных СРО немного, поскольку в такие СРО будут объединяются либо небольшие группы управляющих, численностью до 5 человек, либо управляющие — «одиночки». Формирование из больших групп приведет либо к существенному возрастанию рисков и снижению управляемости в силу превышения оптимальной численности СРО либо к сужению деятельности СРО в несколько регионов. Потенциально для создания общедеральной СРО необходима известная личность, доверие к которой или известность которой будут определяющими факторами для вступления управляющего в такую СРО. Преимущества и недостатки общедеральных СРО АУ представлены в таблице 3.

Безусловно, даже общедеральная СРО не будет иметь участников на территории всех субъектов РФ, однако построение в перспективе СРО при которой хотя бы один управляющий проживает на территории соседнего субъекта РФ и, тем самым, снижает издержки на арбитражное управление, возможно.

— Управляемость

Под признаком управляемости СРО мы понимается характер отношений между СРО и назначенным арбитражным управляющим, а именно, являются ли указания

Таблица 1. Достоинства и недостатки многосубъектных СРО АУ

Достоинства:	Недостатки:
<ul style="list-style-type: none"> – достаточная степень взаимодействия управляющих; – возможность установления достаточно жесткого контроля за управляющими; – невысокие затраты на осуществление контрольных функций; – минимальные затраты управляющих на арбитражное управление 	<ul style="list-style-type: none"> – высокая зависимость от региональных властей; – высокие затраты при выходе на рынок услуг по арбитражному управлению в других регионах; – высокие риски при конфликте с региональными властями или при сотрудничестве с региональными властями в ущерб интересам кредиторов

Таблица 2. Достоинства и недостатки односубъектного СРО АУ

Достоинства:	Недостатки:
<ul style="list-style-type: none"> – максимальная степень взаимодействия управляющих; – возможность установления достаточно жесткого контроля за управляющими; – минимальные затраты на осуществление контрольных функций; – минимальные затраты управляющих на арбитражное управление 	<ul style="list-style-type: none"> – крайне высокая зависимость от региональных властей; – высокие затраты при выходе на рынок услуг по арбитражному управлению в других регионах; – максимально высокие риски при конфликте с региональными властями или при сотрудничестве с региональными властями в ущерб интересам кредиторов

Таблица 3. Достоинства и недостатки общефедеральных СРО

Достоинства:	Недостатки:
<ul style="list-style-type: none"> – низкая зависимость от региональных властей; – высокий охват региональных рынков; – высокая степень возможности защиты прав и законных интересов участников СРО; – возможность обеспечения достаточной степени независимости управляющего от должника и его кредиторов. 	<ul style="list-style-type: none"> – невысокая степень взаимодействия управляющих; – сложность установления достаточного контроля за управляющими; – высокие затраты на осуществление контрольных функций; – высокие издержки на арбитражное управление.

Таблица 4. Достоинства и недостатки 1 варианта по признаку управляемости

Достоинства:	Недостатки:
<ul style="list-style-type: none"> – высокая степень самостоятельности управляющих; – ответственность управляющего за свои действия 	<ul style="list-style-type: none"> – сложность в осуществлении контрольных функций; – высокие риски ответственности СРО (обращения взыскания на компенсационный фонд СРО)

СРО обязательными для назначенных арбитражных управляющих.

Вариант 1. При данном варианте указания СРО не могут носить для управляющего обязательного характера. Очевидно, что неисполнение указаний СРО само по себе также не может являться основанием для привлечения управляющего к какой-либо ответственности. Меры ответственности, в таком случае, могут применяться к управляющему только в случае, если в его действиях обнаружены признаки незаконных действий, которые повлекли ущерб для должника или его кредиторов (таблица 4).

Вариант 2 (таблица 5). При данном варианте указания СРО носят обязательный для управляющего характер. Представляется, что роль управляющего, в крайнем варианте такой концепции, адекватна роли подставного лица. Скорее всего, при выборе данной концепции, необходимо определиться с кругом вопросов или с основаниями, при которых СРО вправе выдавать управляющему обязательные предписания. При данном варианте неисполнение предписаний может являться основанием для применения к управляющему мер ответственности внутри СРО.

Вариант 3. Скорее всего, данный вариант не является самостоятельным, поскольку являет собой производное

Таблица 5. Достоинства и недостатки 2 варианта по признаку управляемости

Достоинства:	Недостатки:
<ul style="list-style-type: none"> – меньшие риски по сравнению с иными вариантами; – сравнительно более простая организация контроля 	<ul style="list-style-type: none"> – зависимость управляющего от органов управления СРО; – возможность возложения на управляющего ответственности за решения, принятые СРО; – сравнительно большие издержки на содержание аппарата СРО

Таблица 6. Достоинства и недостатки 1 варианта по признаку сопровождения

Достоинства:	Недостатки:
<ul style="list-style-type: none"> – сосредоточенность СРО именно на контрольных функциях; – гибкость в привлечении услуг третьих лиц 	<ul style="list-style-type: none"> – существенные риски возникновения конфликта интересов; – достаточно высокие риски получения некачественных услуг; – сложность в получении информации для оперативного вмешательства СРО при потенциальной возможности совершения управляющим незаконных действий; – возможность сговора управляющего с лицами, оказывающими услуги (например, оценщиками), что может привести к неправомерным действиям; – издержки СРО покрываются только из взносов управляющих и, как следствие, потенциально более низкие доходы аппарата СРО, зависимость от своевременности перечисления управляющими своих взносов, отсутствие «свободы маневра»

Таблица 7. Достоинства и недостатки 2 варианта по признаку сопровождения

Достоинства:	Недостатки:
<ul style="list-style-type: none"> – существенные риски возможности возникновения конфликта интересов; – риски некачественных услуг лежат исключительно на СРО; – простота получения информации о деятельности управляющего; – издержки аппарата СРО можно переложить на должников, а не на управляющих; – сложность сговора управляющего с «третьими лицами» 	<ul style="list-style-type: none"> – субъективизм (вероятность наличия «достоинств» существенно зависят от «первых лиц» СРО); – необходимость выстраивания «китайской стены» между лицами, оказывающими услуги конкретному управляющему, и лицами, проверяющими деятельность этого же управляющего; – высока вероятность эффекта «защиты чести мундира»; – необходимость большого административного штата, что при отсутствии или малом числе назначений приводит к высоким издержкам

от варианта 2. В данном варианте СРО вправе давать как обязательные для исполнения управляющим предписания, так и рекомендации. Очевидно, при принятии данной концепции во внутренних документах СРО должно быть четко определены случаи, когда предписания СРО являются обязательными.

Достоинства и недостатки данной модели зависят от того, к какой модели тяготеет данный вариант. Однако один из недостатков — сложность в формализации разграничения оснований для вынесения предписания или рекомендации.

Общим для второго и третьего вариантов является необходимость разграничения ответственности управляю-

щего и СРО за действия, совершенные управляющим при выполнении обязательных указаний СРО, т.е. обращение взыскания на имущество управляющего должно происходить только после выплаты страховых сумм, выплаты из компенсационного фонда и обращения взыскания на имущество СРО, если ущерб причинен исполнением указания, данного СРО.

— Сопровождение

В данном случае разграничение вариантов СРО проводится по признаку «Оказывает ли СРО услуги по сопровождению процедур банкротства управляющим — участникам СРО?». Как и в предыдущем случае, возможны несколько вариантов.

Вариант 1 (таблица 6). СРО не оказывает услуг по сопровождению деятельности арбитражных управляющих ни одному из арбитражных управляющих. В данном варианте деятельность СРО будет носить в основном надзорный характер (реагирование на уже совершенное действие), в ряде случаев – контрольный (реагирование на возможные будущие действия). С учетом возможных способов получения информации о действиях, совершаемых арбитражным управляющим, становится очевидно, что контрольные функции будут осуществляться только по получении СРО информации о предполагаемых действиях от самого управляющего или от иных заинтересованных лиц.

С учетом того, что большинство управляющих не могут полностью осуществлять все полномочия арбитражного управляющего и руководителя должника, вопрос о сопровождении их деятельности все равно стоит. Видимо в большинстве случаев такие услуги будут оказываться сторонними лицами, персональный состав которых будет определяться самим управляющим или СРО (в форме непосредственного обязывания управляющего заключить договор на оказание услуг или в форме аккредитации лиц, оказывающих услуги по сопровождению, с одновременным запретом на привлечение неаккредитованных лиц).

Вариант 2 (таблица 7). Сопровождаются все процедуры банкротства. В данном варианте СРО сопровождает все процедуры банкротства, в которых назначены управляющим члены СРО. При этом, как указывалось выше, СРО может оказывать управляющему все услуги по сопровождению процедур банкротства, кроме тех, которые оказываются специализированными организациями (ведение реестра требований кредиторов, страхование ответственности и т.д.). Безусловно, аппарат СРО может оказаться не в состоянии должным образом оказывать управляющему услуги по сопровождению, однако в этом случае СРО имеет потенциальную возможность привлечь третьих лиц, за качество работы которых отвечает сама СРО. Управляющий же не является клиентом этих «третьих лиц», соответственно не имеет возможности и влиять на оказываемые ими услуги.

Вариант 3. Возможность сопровождения существует, однако определяется индивидуальным контрактом.

Достоинства и недостатки данного варианта в существенной степени зависят от того, какова частота сопровождения процедур СРО по отношению к общему числу процедур банкротства, проводимых управляющими – членами данной СРО.

В случае, если СРО сопровождает незначительное количество процедур – достоинства и недостатки во многом схожи с вариантом 1, однако к «достоинствам» можно добавить появление дополнительных источников доходов и меньшую зависимость от своевременности перечисления взносов, к «недостаткам» – существенное возрастание риска конфликта интересов и появление риска возникновения конфликта внутри СРО. Также

возможно появление эффекта «защиты чести мундира» при котором жалобы на управляющих в процедурах, которые сопровождало СРО, будут отклоняться под любыми предложениями.

Если СРО сопровождает большое число процедур, достоинства и недостатки во многом сходны с вариантом 2.

Оказание услуг третьим лицам.

Вариант 1: СРО не оказывает услуг третьим лицам.

В данном варианте СРО занимается только своими непосредственными функциями, такими как контроль за деятельностью управляющих – членов СРО, обеспечение информационной открытости процедур банкротства и др. При этом услуги сторонним организациям (должника, кредиторам) по участию от их имени в процедурах банкротства или их консультированию по вопросам, связанным с процедурами банкротства, а также оказание иных услуг (экспертные исследования, проведение процедур предупреждения банкротства и др.) не оказываются.

При этом как СРО, так и отдельные сотрудники СРО могут осуществлять научную или иную творческую деятельность, а арбитражные управляющие – участники СРО могут оказывать и иные услуги, в том числе и по сопровождению процедур банкротства в интересах третьих лиц.

Достоинства:

- низкие риски возможности возникновения конфликта интересов;
- сосредоточенность СРО на собственных функциях и, возможно, сопровождении собственных управляющих.

Недостатки:

- издержки СРО покрываются только из взносов управляющих и, возможно, за счет средств должников по сопровождаемым СРО процедурам.

Вариант 2: СРО оказывает услуги третьим лицам.

В данном варианте СРО может оказывать услуги третьим лицам по любым вопросам, в том числе представлять интересы кредиторов и должника в деле о банкротстве, консультировать заинтересованных лиц по вопросам антикризисного управления и др.

Оказание третьим лицам указанных выше услуг позволяет СРО получать дополнительные доходы для содержания аппарата СРО, поддерживать квалификацию как сотрудников аппарата, так и арбитражных управляющих при небольшом количестве назначенных управляющими членов СРО. Обратной стороной является риск появления конфликта интересов и, при определенных обстоятельствах, например в случае, когда сторонний заказ является интересным и высокооплачиваемым, более низкое качество сопровождения арбитражных управляющих – членов СРО.

Конечно, концепция создания саморегулируемых организаций основана на оказании помощи арбитражным управляющим. И арбитражные управляющие, в свою очередь, не могут обойтись без саморегулируемых организаций, так как ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» обязал их вступить в данные организации.

Законом о банкротстве установлено, что минимально допустимая численность арбитражных управляющих участников СРО составляет 100 человек. Максимальная численность участников СРО Законом не ограничивается. На стадии формирования СРО практическое значение приобретает вопрос о том, какова оптимальная численность его участников.

Одной из основных функций СРО является осуществление контроля за профессиональной деятельностью арбитражных управляющих — ее участников. Поэтому, прежде чем ответить на поставленный вопрос, организатору СРО необходимо определиться, каким способом будет осуществляться этот контроль: сплошным или выборочным (с определением критериев выборки), а следовательно, каковы будут трудозатраты аппарата СРО и требования к уровню квалификации его работников. В конечном итоге, определенность по этим вопросам даст возможность оценить такую часть расходов СРО, как фонд оплаты труда, начисления на фонд оплаты труда, командировочные расходы и т.п. «Полагаем, что если организатором СРО будет принят вариант сопровождения (а не выборочного мониторинга) профессиональной деятельности участников СРО, то, исходя из критерия управляемости, оптимальной ее численностью будет 130–150 человек» [2, с. 23–27.]. С данным подходом согласны также многие арбитражные управляющие. Это связано с тем, что, с одной стороны, Закон предусматривает минимальное количество управляющих — 100 человек, а с другой стороны, с тем, что большим количеством человек станет управлять намного сложнее и потребуются большее количество управленцев, что в свою очередь, повлечет увеличение расходной части. Минимальный предел в 100 человек обусловлен сложностью для приобретения саморегулируемых организаций криминальными структурами и контролем с их стороны.

Конечно, сложно добиться вступления в ту или иную саморегулируемую организацию только профессиональных арбитражных управляющих, обладающих большим опытом работы. Необходимо также привлекать и начинающих управляющих, не имеющих опыта или имеющих опыт только в работе с отсутствующими должниками. Тогда возникает вопрос, кто будет заниматься обучением таких начинающих управляющих. Конечно, профессиональные арбитражные управляющие. Но необходимо найти оптимальную пропорцию между профессионалами и «новичками» таким образом, чтобы, с одной стороны была возможность зарабатывать необходимые средства для функционирования организации, с другой стороны, обеспечить возможность текучести кадров, не теряя при этом в профессионализме.

Среди инициативных групп, создающих саморегулируемые организации на настоящий момент, существуют различные мнения. «В среднесрочной перспективе соотношение опытных и начинающих управляющих в СРО не имеет принципиального значения (поскольку Концепцией предусматривается возможность полного сопрово-

ждения). Однако на период становления СРО необходимо учитывать отсутствие достаточного финансирования для содержания аппарата СРО в связи с допущением порядка назначения управляющих минуя СРО, а также отсутствие достаточного количества высококвалифицированных специалистов для полного сопровождения большого количества процедур банкротства, управляющими в которых назначены члены СРО. Учитывая, что в ближайшем будущем количество специалистов аппарата СРО вряд ли превысит 10 человек, а также необходимость отвлечения как минимум половины из них для осуществления контрольно-надзорных функций СРО, можно констатировать, что СРО будет способна сопровождать силами своих специалистов не более 10 процедур одновременно. Таким образом, количество начинающих арбитражных управляющих, к которым мы относим управляющих, завершивших или ведущих одну процедуру банкротства или не имевших практического опыта деятельности в качестве арбитражного управляющего, не должно превышать 20–25 % от общего количества членов СРО (при условии назначения управляющими в основном опытных управляющих)» [3, с. 18–21.].

«Соотношение между арбитражными управляющими имеющими значительный опыт в проведении процедур банкротства и начинающими АУ должен составлять 50/50» [4, с. 12–18].

«Арбитражные управляющие, имеющие значительный опыт / начинающие арбитражные управляющие — 10/3» [5, с. 20–24].

В любом случае, при планировании соотношения начинающих управляющих к профессионалам, нужно учитывать многочисленные факторы, к числу которых относятся регион деятельности, потенциальное количество дел о банкротстве реально существующих должников, деловые связи участников и финансовая основа деятельности саморегулируемой организации.

Но в любом случае, в саморегулируемой организации должны быть как профессиональные управляющие, так и новички. А пропорции будут все время варьироваться в зависимости от наличия возможности в привлечении профессиональных управляющих.

Степень влияния саморегулируемой организации на деятельность арбитражных управляющих зависит от многих факторов, и, прежде всего, от степени обязательности выполнения указаний саморегулируемой организации арбитражным управляющим. Если указания СРО не носят для управляющего обязательного характера, то неисполнение указаний СРО само по себе также не может являться основанием для привлечения управляющего к какой-либо ответственности. Меры ответственности, в таком случае, могут применяться к управляющему только в случае, если в его действиях обнаружены признаки незаконных действий, которые повлекли ущерб для должника или его кредиторов. В данном случае управляющие достаточно самостоятельны и сами отвечают за свои действия. Но риски несет также и саморегулируемая организация

при обращении взыскания на ее компенсационный фонд.

Если указания СРО носят обязательный для управляющего характер, то роль управляющего, в крайнем варианте такой концепции, адекватна роли подставного лица. Скорее всего, при выборе данной концепции, необходимо определиться с кругом вопросов или с основаниями, при которых СРО вправе выдавать управляющему обязательные предписания. При данном варианте неисполнение предписаний может являться основанием для применения к управляющему мер ответственности внутри СРО. С одной стороны для саморегулируемой организации данный вариант обеспечивает более простую организацию контроля, с другой стороны, возрастает зависимость управляющего от органов саморегулируемой организации и увеличиваются издержки на содержание саморегулируемой организации.

Наиболее логичным был бы вариант, по которому СРО вправе давать как обязательные для исполнения управляющим предписания, так и рекомендации. Очевидно, при принятии данной концепции во внутренних документах

СРО должно быть четко определены случаи, когда предписания СРО являются обязательными. Достоинства и недостатки данной модели зависят от того, к какой модели тяготеет данный вариант. Однако один из недостатков — сложность в формализации разграничения оснований для вынесения предписания или рекомендации.

В любом случае, если управляющий обязан выполнять хоть какие-то указания саморегулируемой организации, «необходимо разграничивать ответственность управляющего и саморегулируемых организаций. Т.е. обращение взыскания на имущество управляющего должно происходить только после выплаты страховых сумм, выплаты из компенсационного фонда и обращения взыскания на имущество СРО, если ущерб причинен исполнением указания, данного СРО» [3, с. 8–13].

Таким образом, анализ способов формирования саморегулируемых организаций арбитражных управляющих показывает широту их формирования и способов взаимодействия с арбитражными управляющими, а также раскрывает все риски этого взаимодействия.

Литература:

1. Брусско Б.С. Категория защиты в российском конкурсном праве. -М.: Волтерс Клувер, 2006. — С. 148.
2. А.Юхнин. Краткий анализ правовых норм и возможных способов формирования саморегулируемых организаций арбитражных управляющих//Антикризисное Управление. — 2002. — №8 — с. 23–27.
3. А.Юхнин. Краткий анализ правовых норм и возможных способов формирования саморегулируемых организаций арбитражных управляющих//Антикризисное Управление. — 2002. — №9 — с. 18–21.
4. Ткачев В.Н. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) в России// Антикризисное Управление. — 2002. — №7–8 — с. 12–18
5. В.В. Голубев. О некоторых проблемах, касающихся организации и деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих//Антикризисное управление. — 2002. — №9–10 — с. 20–24

Развитие и анализ потенциала народных промыслов финно-угорского пространства (на примере Республики Мордовия)

Челмакина Лариса Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Иванова Яна Владимировна, студент;

Мустафина Наталья Рашидовна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва (г. Саранск)

В последние годы наблюдается тенденция обращения населения к своим истокам, народному творчеству, промыслам. Всплеск интереса к народной культуре обоснован не только объективным отношением к жизненно важным эстетическим и этическим ценностям, но и стремлением народа к духовному возрождению, к творчеству, желанием людей создать условия для преемственности поколений.

На протяжении нескольких десятилетий в Мордовии было много сделано для сохранения традиций. Народные промыслы являются национальным достоянием и предметом гордости, способствуют сохранению и развитию

традиций. В республике создаются все условия для раскрытия творческого потенциала человека.

Необходимость сохранения и развития современной народной культуры осознается людьми практически во всем мире. Данная проблема является актуальной, так как лежит в плоскости стратегических интересов государства. В Республике Мордовия изучением народных промыслов мордвы занимается А.С. Лузгин. Также можно назвать имена таких исследователей как Ю.А. Мишанин, С.С. Маркова, Л.Н. Названова и другие.

Образцы изделий материальной культуры народа, проживающего на разных территориях, отличающиеся

не только собственными чертами, но и несущие символы бытовой культуры его окружения, могут рассказать человеку много больше, чем некоторые объемные тексты. Произведения прикладного искусства отражают традиции нации, миропонимание, мировосприятие и художественный опыт народа, сохраняют историческую память.

Самобытность каждого народа в его творческом потенциале, отраженном в материальной и духовной культуре. Особое место в ней занимают народные промыслы. Народные промыслы — неотъемлемая часть культуры. В них воплощен многовековой опыт эстетического восприятия мира, обращенный в будущее, сохранены глубокие традиции. Промыслы являются не только особой областью духовной жизни, но и своеобразной отраслью материального производства.

В соответствии с Федеральным законом «О народных художественных промыслах» промыслы представляют собой неотъемлемое достояние и одну из форм творчества народов Российской Федерации. Сохранение, возрождение и развитие народных художественных промыслов является важной государственной задачей [1].

Есть немало и таких промыслов, которые продолжают жить и развиваться, переходя из поколения в поколение, из эпохи в эпоху.

Долгое время изделия народных промыслов производили руки мастера, а теперь большинство художественных промыслов входит в состав художественной промышленности. Человеческие руки, вместе с возможностями современной техники и технологий, в состоянии произвести не только изделия для бытового назначения, но и произведения искусств. В последние годы организуются различные школы народных мастеров, дающие «путевку в жизнь» молодым, умелым и талантливым людям. Участие в различных выставках молодых и совсем юных мастеров позволяет выразить уверенность в обеспечении преемственности поколений, сохранении многообразия многовековых традиций народного творчества. Этому способствует также и расширение интереса населения к истории своего края, живущим здесь людям, различным сторонам хозяйственной деятельности [2].

Для возрождения народных промыслов и ремесел в Республике Мордовия есть самое основное: сырье, традиции, мастера, способные возродить традиционные и дать жизнь новым видам ремесел. В Республике Мордовия в поддержку народных умельцев и мастеров более 10 лет действует закон «О народных художественных промыслах и народных ремеслах», в Институте национальной культуры Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарёва студенты изучают народные промыслы, продолжая дело мастеров.

Во многих республиках Российской Федерации уже действуют программы «Развития народных художественных промыслов». В ближайшее время, после утверждения, в Республике Мордовия будет реализовываться грантовая программа для народных мастеров.

В рамках этой системы умельцы смогут развивать свое дело, будут проводить мастер-классы для учеников, передавать свое ремесло молодому поколению [2].

В Республике Мордовия на данный момент функционируют несколько организаций, занимающихся производством товаров народного промысла. Наиболее крупными являются ЗАО «Мордовские узоры», АНО «Дом народных ремесел», музейно-этнографический комплекс в селе Подлесная Тавла Кочкуровского района и др.

В сентябре 2010 года на основании Федерального закона РФ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» в Институте национальной культуры Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарёва было открыто малое инновационное предприятие «Сюлма» (руководитель Т.В. Ключкина) по производству изделий художественного творчества и народных промыслов. Главная задача предприятия — сохранение национальных традиций, возрождение народных промыслов и ремесел. Основным видом деятельности является производство изделий народного декоративно-прикладного и художественного творчества, а также развитие направлений современного искусства.

В ООО «Сюлма» работает 55 человек, 49 из которых являются совместителями. Средний возраст штатных сотрудников составляет 40 лет.

В рамках проведения празднования «Тысячелетие единения мордовского народа с народами Российского государства», в области интерьерного проектирования создан и выполнен дизайн-проект интерьерной среды уникального Музейно-этнографического комплекса «Мордовское подворье». Наполнение проекта составили элементы декоративно-прикладного творчества финно-угорских народов, этно-арт-объекты (художественная роспись по ткани, резьба по дереву, ткачество, вышивка, керамика и пр.), исполнением которых занимались студенты, аспиранты, сотрудники Института национальной культуры по договорам оказания услуг с ООО «Сюлма».

Оценим производственную деятельность предприятия начиная с анализа выполнения договорных обязательств.

По результатам анализа в 2011–2012 гг. выполнения договорных обязательств по поставке продукции, можно сказать, что ООО «Сюлма» работает на основании только заказов и их выполнение 100%, потому что продукция является уникальной, инновационной, дорогостоящей и не имеет аналогов.

За 2 года существования ООО «Сюлма» заключено 22 договора. С такими организациями как: Общество с ограниченной ответственностью «Чудо света», Государственное бюджетное учреждение Республики Мордовия дополнительного образования детей «Специализированная

Таблица 1. Анализ выполнения договорных обязательств по поставке продукции

Наименование продукции	Заказчик продукции	2011 г., тыс. руб.	2012 г., тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.
Тарелка керамическая	Администрация Главы Республики Мордовия	36 750	95 550	58 800
	Государственное бюджетное учреждение Республики Мордовия дополнительного образования детей «Специализированная детско-юношеская спортивная школа Олимпийского резерва по велоспорту – ВМХ»	19 110	–	19 110
	ООО «Мордовэкспоцентр»	–	2 940	2 940
	ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»	–	1 470	1 470
Панно большое – диптих керамический	Администрация Главы Республики Мордовия	25060	–	25060
	ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»	–	8 360	8 360
Кукла – подвеска	ООО «Мордовэкспоцентр»	–	18 000	18 000
	ООО «М-Фото»	–	3 600	3 600
	ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»	–	360	360
Панно – диптих керамический	ООО «М-Фото»	–	8 360	8 360
	ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»	–	8 360	8 360
Кукла сувенирная	ООО «М-Фото»	–	9 600	9 600
	ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»	–	4 800	4 800
Диптих – батих	ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»	–	15 000	15 000
Диптих-батик (малый)	ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»	–	6 360	6 360
Панно керамическое	ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»	–	8 400	8 400
Панно-живопись	Общероссийская Общественная Организация «Федерация велосипедного спорта России»	–	8 400	8 400
Эрзянский женский костюм	ОАО «Гостиница Саранск»	–	23 460	23 460
Мокшанский женский костюм	ОАО «Гостиница Саранск»	–	20 700	20 700
Итого		80 920	256 250	–

детско-юношеская спортивная школа Олимпийского резерва по велоспорту – ВМХ», ОАО «МОРДОВГАЗ», ООО «Ичалковская ДСПМК», ООО «Мордовэкспоцентр», ООО «М-Фото», Общероссийская Общественная Организация «Федерация велосипедного спорта России», ОАО «Гостиница Саранск», ООО строительная компания «АИСТ», Общество с ограниченной ответственностью «ТД Тандем», ОАО «Газстрой» и другие. ООО «Сюлма» сотрудничает, не только с предприятиями Республики Мордовия, но также с организациями города Москвы.

Общая сумма договора составила: 12.035 тыс. рублей. В настоящее время профинансировано 8.561 тыс. рублей.

За 2011 год было продано продукции на 735 тыс. рублей, в 2012 году объемы реализации продукции выросли и составили 12.014 тыс. рублей.

В области создания национальной сувенирной продукции в 2012 году была выполнена по заказам Министров и ведомств Республики Мордовия, на общую сумму 420 тыс. руб.

Проведем анализ ассортимента выпускаемой продукции и составим таблицу 2.

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод, что наиболее популярной продукцией являются тарелка кера-

мическая и кукла подвеска, потому что их объемы продаж относительно высокие.

Говоря о перспективах развития деятельности ООО «Сюлма» планируется принятие участия в создании и выполнении дизайн-проектов интерьерной среды, строящихся в Республике Мордовия музейных, гостиничных, спортивных и прочих комплексов, а также развитие производства в области сувенирной продукции, создания и пошива коллекций одежды и аксессуаров, рекламной полиграфической деятельности. Предприятие также ставит перед собой цель выйти на российский рынок, и начало этому положено. В этом году она заключила договор с предприятием города Москвы. ООО «Сюлма» будет работать в этом направлении и дальше.

В последние годы народные промыслы развиваются. Этому способствует и выросший спрос на них.

Художественная фантазия народных мастеров, самобытная эстетика местных ремесленников всё больше привлекают внимание гостей Мордовии.

И очень радует, что в Мордовии есть настоящие мастера дела, которые возрождают традиции и передают свои навыки ученикам. Пока живы такие самородки, народные промыслы и ремесла навсегда останутся народным достоянием!

Таблица 2. Анализ ассортимента выпускаемой продукции

Вид продукции	2011 г.	2012 г.	Абсолютное отклонение	Показатель на единицу продукции			
				цена за единицу, руб.		выручка, руб.	
				2011 г.	2012 г.	2011 г.	2012 г.
Панно – триптих керамический, шт.	–	1	1	–	12 530	–	12 530
Тарелка керамическая, шт.	25	87	62	1 470	1 470	36750	127890
Кукла подвеска, шт.	–	61	61	–	360	–	21960
Панно – диптих керамический, шт.	–	2	2	–	8 360	–	16720
Кукла сувенирная, шт.	–	3	3	–	4 800	–	14400
Диптих – батик, шт.	–	1	1	–	15 000	–	15 000
Диптих – батик (малый), шт.	–	1	1	–	6 360	–	6 360
Панно керамическое, шт.	–	1	1	–	8 400	–	8 400
Панно – живопись, шт.	–	1	1	–	8 400	–	8 400
Эрзянский женский костюм, шт.	–	1	1	–	23 460	–	23 460
Мокшанский женский костюм, шт.	–	1	1	–	20 700	–	20 700
Панно большое-диптих керамический, шт.	2	–	2	8 360	–	16720	–

Сегодня, в условиях глобализационных процессов, охвативших многие страны, промыслы и ремесла остаются важным связующим звеном между прошлым и будущим.

Народные промыслы – это прекрасная возможность ощутить себя частью целой нации, попробовать своими руками и освоить старинное ремесло своих предков, окунуться в древнюю историю и привнести ее частичку в наши дни.

Литература:

1. Федеральный закон «О народных художественных промыслах» от 9 января 1999 г. №7-ФЗ [Электронный ресурс]: (с изм. и доп. от: 22 авг. 2004 г., 5 дек. 2005 г., 18 дек. 2006 г., 26 июня 2007 г., 23 июля 2008 г., 25 дек. 2012 г.)// Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2008]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/179957/>
2. Народные промыслы на инновационный лад // Известия Мордовии. – 2011. – №145. – С. 3–4.

Модели управления прибылью

Чешко Светлана Олеговна, студент
 Научный руководитель доцент Трунина Валентина Федоровна
 Волгоградский государственный технический университет

При использовании банковского кредита или эмиссии долговых ценных бумаг процентные ставки и сумма долга остаются постоянными в течение срока действия кредитного договора или срока обращения ценных бумаг. Затраты, связанные с обслуживанием долга, не зависят от объема производства и реализации продукции, но непосредственно влияют на величину прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Так как проценты по банковским кредитам и долговым ценным бумагам относят на затраты предприятий (операционные расходы), то использование долга в качестве источника финансирования обходится предприятию дешевле, чем другие источники, выплаты по которым производятся из чистой прибыли (например, дивиденды по акциям). Однако увеличение доли заемных средств в структуре капитала повышает степень риска неплатежеспособности предприятия. Это должно быть учтено при выборе источников финансирования. Необходимо определить рациональное сочетание между собственными и заемными средствами и степень его влияния на прибыль предприятия. Одним из основных механизмов реализации этой цели является финансовый рычаг.

Эффект финансового рычага (ЭФР) показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия и рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - H_{\text{п}}) \cdot (P_a - C_{3\text{К}}) \cdot 3\text{К}/\text{СК}, \quad (1)$$

где H_{II} — ставка налога на прибыль, в долях ед.;

P_a — рентабельность активов (отношение суммы прибыли до уплаты процентов и налогов к среднегодовой сумме активов), в долях ед.;

$\Pi_{ЗК}$ — средневзвешанная цена заемного капитала, в доля ед.;

$ЗК$ — среднегодовая стоимость заемного капитала;

$СК$ — среднегодовая стоимость собственного капитала.

В приведенной формуле расчета эффекта финансового рычага три составляющие:

- налоговый корректор финансового рычага $(1 - H_{II})$, который показывает, в какой степени проявляется эффект финансового рычага в связи с различным уровнем налогообложения прибыли;
- дифференциал финансового рычага $(P_a - \Pi_{ЗК})$, характеризующий разницу между рентабельностью активов предприятия и средневзвешенной расчетной ставкой процента по ссудам и займам;
- плечо финансового рычага $ЗК/СК$ — величина заемного капитала в расчете на рубль собственного капитала предприятия.

В условиях инфляции формирование эффекта финансового рычага предлагается рассматривать в зависимости от темпов инфляции. Если сумма задолженности предприятия и процентов по ссудам и займам не индексируются, эффект финансового рычага увеличивается, поскольку обслуживание долга и сам долг оплачиваются уже обесцененными деньгами:

$$\text{ЭФР} = (1 - H_{II}) \cdot \left(P_a - \frac{\Pi_{ЗК}}{1-i} \right) \cdot ЗК / СК, \quad (2)$$

где i — характеристика инфляции (инфляционный темп прироста цен), в долях ед.

В процессе управления финансовым рычагом налоговый корректор может быть использован в случаях:

- если по различным видам деятельности предприятия установлены дифференцированные ставки налогообложения;
- если по отдельным видам деятельности предприятие использует льготы по налогу на прибыль;
- если отдельные дочерние фирмы предприятия осуществляют свою деятельность в свободных экономических зонах своей страны, где действует льготный режим налогообложения прибыли, а также в зарубежных странах.

В этих случаях, воздействуя на отраслевую или региональную структуру производства и, соответственно, на состав прибыли по уровню ее налогообложения, можно, снизив среднюю ставку налогообложения прибыли, уменьшить воздействие налогового корректора финансового рычага на его эффект (при прочих равных условиях).

Дифференциал финансового рычага является условием возникновения эффекта финансового рычага. Положительный ЭФР возникает в тех случаях, если рентабельность совокупного капитала (P_a) превышает средневзвешенную цену заемных ресурсов ($\Pi_{ЗК}$), т.е.:

$$P_a > \Pi_{ЗК}. \quad (3)$$

Разность между доходностью совокупного капитала и стоимостью заемных средств позволит увеличить рентабельность собственного капитала. При таких условиях выгодно увеличивать плечо финансового рычага, т.е. долю заемных средств в структуре капитала предприятия. Если $P_a < \Pi_{ЗК}$, создается отрицательный ЭФР, в результате чего происходит уменьшение рентабельности собственного капитала, что в конечном итоге может стать причиной банкротства предприятия.

Чем выше положительное значение дифференциала финансового рычага, тем выше при прочих равных условиях его эффект.

В связи с высокой динамичностью этого показателя он требует постоянного мониторинга в процессе управления прибылью. Этот динамизм обусловлен действием ряда факторов:

в период ухудшения конъюнктуры финансового рынка (падения объема предложения ссудного капитала) стоимость привлечения заемных средств может резко возрасти, превысив уровень бухгалтерской прибыли, генерируемой активами предприятия;

снижение финансовой устойчивости в процессе интенсивного привлечения заемного капитала приводит к увеличению риска его банкротства, что вынуждает заимодавцев повышать процентные ставки за кредит с учетом включения в них премии за дополнительный финансовый риск. В результате дифференциал финансового рычага может быть сведен к нулю или даже к отрицательному значению. В результате рентабельность собственного капитала снизится, так как часть генерируемой им прибыли будет направляться на обслуживание долга по высоким процентным ставкам;

кроме того, в период ухудшения ситуации на товарном рынке и сокращения объема продаж падает и величина бухгалтерской прибыли. В таких условиях отрицательное значение дифференциала может формироваться даже при стабильных процентных ставках за счет снижения рентабельности активов.

Идея финансового рычага по американской концепции заключается в оценке уровня риска по колебаниям чистой прибыли, вызванным постоянной величиной затрат предприятия по обслуживанию долга. Его действие проявляется в

том, что любое изменение операционной прибыли (прибыли до уплаты процентов и налогов) порождает более существенное изменение чистой прибыли. Количественно эта зависимость характеризуется показателем силы воздействия финансового рычага (СВФР):

$$СВФР = \frac{ТП_ч}{ТП_{пр}}, \quad (4)$$

где $ТП_ч$ – темп изменения чистой прибыли;

$ТП_{пр}$ – темп изменения прибыли до выплаты процентов и налогов.

Темпы изменения показателей прибыли за период определяются согласно формулам:

$$ТП_ч = \frac{\Delta П_ч}{П_ч^0} = \frac{П_ч^1 + П_ч^0}{П_ч^0}; \quad (5)$$

$$ТП_{пр} = \frac{\Delta П_{пр}}{П_{пр}^0} = \frac{П_{пр}^1 - П_{пр}^0}{П_{пр}^0}, \quad (6)$$

где $\Delta П_ч$ и $\Delta П_{пр}$ – абсолютные изменения соответствующих величин прибыли;

$П_ч^0$ и $П_ч^1$ – величины чистой прибыли базисного и отчетного (планового) периода;

$П_{пр}^0$ и $П_{пр}^1$ – величины прибыли до выплаты процентов и налогов базисного и отчетного (планового) периода.

Величины показателей прибыли соотносятся следующим образом:

$$П_ч = П_{пр}(1 - H_{п}) \cdot (1 - Ц_{зк}), \quad (7)$$

где $H_{п}$ – ставка налога на прибыль, в долях ед.;

$Ц_{зк}$ – средневзвешенная расчетная ставка процента по ссудам и займам, проценты по которым относятся на затраты предприятия (отношение расходов по обслуживанию долговых обязательств к среднегодовой сумме заемных средств), в долях ед.

Поскольку изменение чистой прибыли не зависит от величины процентов по ссудам и займам, которые являются постоянными финансовыми расходами, а определяется только изменением прибыли до вычета процентов и налогов, то

$$\Delta П_ч = \Delta П_ч \cdot (1 - H_{п}). \quad (8)$$

Учитывая (5) – (6), преобразуем формулу (9):

$$СВФР = \frac{\Delta П_ч / \Delta П_{пр}}{\frac{П_ч^0}{П_{пр}^0}} = \frac{\Delta П_{пр} \cdot (1 - H_{п})}{П_{пр}^0 \cdot (1 - H_{п}) \cdot (1 - Ц_{зк})} \cdot \frac{П_{пр}^0}{\Delta П_{пр}} = \frac{П_{пр}^0}{П_{пр}^0 \cdot (1 - Ц_{зк})}. \quad (9)$$

Если известны затраты предприятия, связанные с обслуживанием долга, взаимосвязь показателей чистой и операционной прибыли может быть выражена следующим образом:

$$П_ч = (П_{пр} - И) \cdot (1 - H_{п}), \quad (10)$$

где $И$ – проценты по ссудам и займам, относимые на затраты;

Учитывая (9) – (10):

$$СВФР = \frac{\Delta П_{пр} \cdot (1 - H_{п})}{(П_{пр}^0 - И) \cdot (1 - H_{п})} \cdot \frac{П_{пр}^0}{\Delta П_{пр}} = \frac{П_{пр}^0}{П_{пр}^0 - И}. \quad (11)$$

Интерпретация коэффициента силы воздействия финансового рычага: он показывает, во сколько раз прибыль до вычета процентов и налогов превосходит чистую прибыль. Нижней границей коэффициента является единица. Чем больше относительный объем привлеченных предприятием заемных средств, тем больше выплачиваемая по ним сумма процентов, выше сила воздействия финансового рычага, более вариабельна чистая прибыль. Таким образом, повышение доли заемных финансовых ресурсов в общей сумме долгосрочных источников средств, что по определению равносильно возрастанию силы воздействия финансового рычага, при прочих равных условиях, приводит к большей финансовой нестабильности, выражающейся в меньшей предсказуемости величины чистой прибыли. Поскольку выплата процентов, в отличие, например, от выплаты дивидендов, является обязательной, то при относительно высоком уровне финансового рычага даже незначительное снижение полученной прибыли может иметь неблагоприятные последствия по сравнению с ситуацией, когда уровень финансового рычага невысок.

Чем выше сила воздействия финансового рычага, тем более нелинейный характер приобретает связь между чистой прибылью и прибылью до вычета процентов и налогов. Незначительное изменение (возрастание или убывание) прибыли до вычета процентов и налогов в условиях высокого финансового рычага может привести к значительному изменению чистой прибыли.

Возрастание финансового рычага сопровождается повышением степени финансового риска предприятия, связанного с возможным недостатком средств для выплаты процентов по ссудам и займам. Для двух предприятий, имеющих

одинаковый объем производства, но разный уровень финансового рычага, вариация чистой прибыли, обусловленная изменением объема производства, неодинакова — она больше у предприятия, имеющего более высокое значение уровня финансового рычага.

Финансовый рычаг (леверидж) характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на величину рентабельности собственного капитала. Финансовый рычаг представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Европейская концепция финансового рычага характеризуется показателем эффекта финансового рычага, отражающим уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заемных средств. Такой способ расчета широко используется в странах континентальной Европы (Франция, Германия и др.).

Можно сделать вывод, что отрицательное значение дифференциала финансового рычага по любой из вышеперечисленных причин приводит к снижению рентабельности собственного капитала, использование предприятием заемного капитала дает отрицательный эффект.

Плечо финансового рычага характеризует силу воздействия финансового рычага. Данный коэффициент мультиплицирует положительный или отрицательный эффект, получаемый за счет дифференциала. При положительном значении дифференциала любой прирост коэффициента финансового рычага вызывает еще больший прирост его эффекта и рентабельности собственного капитала, а при отрицательном значении дифференциала прирост коэффициента финансового рычага приводит к еще большему снижению его эффекта и рентабельности собственного капитала.

Таким образом, при неизменном дифференциале коэффициент финансового рычага является главным генератором как возрастания суммы и уровня прибыли на собственный капитал, так и финансового риска потери этой прибыли.

Знание механизма воздействия финансового рычага на уровень финансового риска и прибыльность собственного капитала позволяют целенаправленно управлять как стоимостью, так и структурой капитала предприятия.

Литература:

1. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учеб. пособие / С.В. Галицкая. — М.: Эксмо, 2008. — 651 с. — (Высшее экономическое образование)
2. Козенкова Т. Модели и формы организации финансового управления / Т. Козенкова, Ю. Сваталова // Ваш партнер — консультант. — 2009. — №25. — С.
3. Черемисина Т.П. Сила финансового рычага в современной России / Т.П. Черемисина // ЭКО. — 2008. — №5. — С. 27–41.
4. Финансовый менеджмент: учеб. пособие для вузов / А.Н. Гаврилова [и др.]. — 5-е изд., стер. — М.: КноРус, 2008. — 432 с.

Трудовые ресурсы региона

Шакирова Альбина Илдаровна, студент;
Мухаметлатыпов Роман Филорович, ассистент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Статья посвящена управлению трудовыми ресурсами региона с учетом развития и модели управления трудовыми ресурсами в современных условиях.

Трудовые ресурсы — это основной фактор производства. Трудовые ресурсы региона — это часть населения страны, которая обладает физическими и духовными способностями к труду и которая представляет собой действующую и потенциальную рабочую силу. В каждом регионе экономический рост зависит от трудового потенциала, а также от эффективного его использования.

Развитие экономики региона и управление также зависит и от величины применения ресурсного потенциала.

Под ресурсным потенциалом региона понимается совокупность всех видов ресурсов, формирующихся на данной территории, которые могут быть использованы в процессе общественного производства.

Послекризисные явления в экономике привели к неблагоприятной демографической ситуации в регионах. Постепенно естественный прирост населения снижается. В рыночной экономике спрос и предложение рабочей силы различных специальностей и квалификации формируются на Региональных рынках труда.

Существует трактовка понятия ресурсного потенциала региона как совокупности реализуемых и нереализуемых возможностей результативного и продуктивного использования ресурсов территории в целях удовлетворения многообразных общественных потребностей. Исходя из этого, следует учитывать не только количество, но и качество трудовых ресурсов.

Важной составной частью социального и экономического потенциалов региона является его трудовой потенциал, представляющий собой совокупную рабочую силу и совокупную общественную способность населения к труду. Как экономическая категория, трудовой потенциал отражает производственные отношения по поводу воспроизводства психофизиологических квалификационных, духовных и социальных качеств трудоспособного населения. С количественной стороны трудовой потенциал представляет собой запасы труда, которые определяются общей численностью трудовых ресурсов, их половозрастной структурой, образовательным уровнем и возможностями их использования.

Обеспечение рационального использования трудовых ресурсов во всех регионах страны составляет одну из важнейших задач социально-экономического развития хозяйственного комплекса России. Для ее решения требуется объективная оценка трудовых ресурсов, которыми располагает общество, потребностей хозяйственного комплекса в рабочей силе и путей наиболее эффективного и полного использования трудовых ресурсов в стране и регионах, исходя из интересов всего общества.

Предпосылкой развития общественного производства, главной производительной силой выступает население — та часть, которая обладает совокупностью физических и духовных способностей, позволяющих ему трудиться.

Трудоспособное население выступает как часть населения, ограниченная определенными возрастными границами. Границы трудоспособного возраста носят подвижный характер и определяются социально-экономическими условиями и физическими особенностями развития человека.

В современных условиях развития регионов Российской Федерации важнейшим инструментом модернизации экономики являются инвестиционные проекты, а также создание новых современных рабочих мест. Затрудняет этот процесс дисбаланс в трудовых ресурсах регионов. Понятие «трудовые ресурсы» появилось в 20-е гг. XX столетия.

Тогда этот термин использовался в планировании экономики. С середины 1993 г. российская статистика перешла на рекомендованную международными конференциями статистиков труда и Международной организацией труда систему классификации населения, согласно которой население делится на экономически активное и экономически неактивное.

Трудовые ресурсы представляют собой часть населения страны, обладающего физическими и интеллектуальными способностями к трудовой деятельности, необходимыми для участия в регионах

Наделение регионов относительной самостоятельностью, собственными источниками финансовых ресурсов позволяет обозначить четкую роль региона в социально-экономическом развитии страны.

Существуют факторы, оказывающие влияние на управление трудовыми ресурсами:

- демографические;
- экономические;
- социальные;
- географические.

Для управления трудовыми ресурсами имеют важное значение использование и учет в практической деятельности количественных и качественных изменений в структуре общества, таких как демографическая структура населения; поселенческая; образовательная и профессионально-квалификационная структура и др..

Накопившиеся проблемы в трудовой сфере требуют нового подхода к управлению трудовыми ресурсами, которые предусматривают реализацию иных принципов, функций, методов и инструментов.

В условиях рыночной экономики важным элементом регионального управления становится стратегия, которая позволяет на основе предвидения изменений принимать гибкие решения, связанные развитием региона.

Роль в региональном управлении трудно переоценить, поскольку в его рамках реализуется главная задача по формированию четкого образа будущего региона.

При движении к образу будущего перед субъектами ставятся конкретные цели, определяются приоритетные направления и разрабатываются пути достижения намеченных целей.

Управление трудовыми ресурсами рассматривается только на уровне предприятий, аккумулируя в себе новые методы и подходы к управлению персоналом. Особой функцией в рамках управления выступает стратегическое планирование.

В рамках такого планирования персонала уделяется особое внимание вопросам определения долгосрочных потребностей в кадрах той или иной квалификации, выбору форм финансирования образования, разработке программ обучения, с тем чтобы цели организации достигнуты в поставленные сроки. Основным направлением стратегического планирования персонала является готовность к крупным, долгосрочным и дорогостоящим мероприятиям в области подготовки и развития трудового потенциала предприятия.

Программы включают в себя кадровые мероприятия, отдельные направления работы и проекты. Данные мероприятия направлены на решение оперативных, тактических и стратегических целей.

В региональном стратегическом управлении необходимо выделить четыре основные фазы:

- 1) неструктурированное реагирование на постоянные изменения во внешней среде;
- 2) стратегическое планирование будущего развития региона с учетом сильных и слабых сторон;

3) выявление внутреннего потенциала;

4) разработка и реализация различных корректирующих программ.

Развитие экономики и привлечение иностранных инвестиций вызвали увеличение спроса на специалистов самых разных специализаций. Количество создаваемых рабочих мест в рамках инвестиционных проектов растет.

Сопоставимыми темпами создаются рабочие места за счет реализации мелких и средних проектов. Таким образом, общее число рабочих мест, которые возникнут к 2015 г. в экономике будет расти. На первом этапе темпы создания новых рабочих мест за счет крупных инвестиционных проектов планируется на максимальном уровне.

Во многих регионах РФ с середины 1990-х гг. происходит процесс устойчивого сокращения численности населения на фоне его старения. Республика Башкортостан не стала исключением.

В Республике Башкортостан, как и во многих других субъектах Российской Федерации, наблюдается отток населения в Московский регион при отсутствии серьезного миграционного притока.

Выявленный дефицит грозит стать самым серьезным препятствием на пути реализации запланированных инвестиционных проектов в Республике Башкортостан. Уже в ближайшие годы регион вступит в жесткую конкурентную борьбу за трудовые ресурсы.

Необходимо изменять подходы к управлению трудовыми ресурсами на региональном уровне, в первую оче-

редь за счет активного ввода стратегической компоненты в управленческую деятельность. Стратегическое управление представляет собой комплекс различных проектов и программ для достижения долгосрочных результатов в перспективе на 10–15 лет.

В процессе реализации Стратегии управления трудовыми ресурсами ключевым фактором должны стать достижение и сохранение в перспективе баланса между нарастающим спросом и предложением трудовых ресурсов как по количественным, так и качественным их характеристикам.

Базовым условием реализации этой цели является достижение конкурентоспособности региона на рынке труда Российской Федерации.

Конкурентоспособность региона определяется его способностью привлекать бизнес и население. В Республике Башкортостан достаточно успешно происходит привлечение бизнес-инвесторов, однако процесс привлечения населения из других регионов и стран, а главное, сохранение на территории региона проживающего населения нельзя назвать столь успешными.

Многие регионы только вступают на путь модернизационного развития. Рассмотренные проблемы в перспективе приведут к аналогичным последствиям на региональных рынках труда. Пример Республики Башкортостан с этой точки зрения является передовым. Построение именно стратегической модели управления позволит поставить долговременные цели с учетом имеющихся ресурсов и ограничений.

Литература:

1. Кибанов А.Я. Митрофанова Е.А. Управление трудовыми ресурсами: Учеб. М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Корнейчук Б.В. Экономика труда: Учеб. пособие. М.: Гардарики, 2007.
3. Экономика труда (социально-трудовые отношения): Учеб. / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. М.: Экзамен, 2009.

Мотивация трудовой деятельности персонала

Шаповал Елена Борисовна, магистрант
Белгородский государственный университет

Анализ функционирования хозяйственных субъектов показывает, что важным фактором их успешного развития является мотивация сотрудников организации к труду и профессиональному росту. Современная коммерциализация работы с персоналом подразумевает, что в новых условиях именно от кадровой службы компании требуются грамотные предложения и решения по оплате труда и стимулированию труда работников. Отсутствие приемлемого механизма мотивации труда сотрудников ведет к утечке квалифицированных кадров во многих компаниях, что является настоящей катастрофой для организаций с высоким уровнем специализации. Ма-

териальное вознаграждение за профессиональные успехи носит несистематический характер и основывается на неясных субъективных критериях. России помимо перестройки экономики, реформирования предприятий различных отраслей, ломки политических стереотипов и норм, идет перестройка психологии людей. Люди остро нуждаются в умении ладить друг с другом; компании нуждаются в людях, умеющих предлагать новые идеи, брать на себя руководство другими людьми, нести за них ответственность и вызывать в них энтузиазм и энергию. При решении этих проблем большого внимания требуют вопросы психологического обеспечения эффективной дея-

тельности компании, а главное — ее персонала, искусство же общаться с людьми, руководить ими — это результат не только просто найма и профессиональной подготовки кадров, но и тяжелый, кропотливый труд по развитию, обучению, поддержке руководителем своих сотрудников, хотя многие руководители необходимость этого труда для себя отвергают. Для них сотрудники — это ресурс, который надо максимально выжать в целях удовлетворения потребностей компании или, что еще хуже, в личных интересах и который по мере его изношенности можно заменить другим. Но в настоящее время уже уходит в прошлое распространенное мнение о том, что незаменимых людей нет — для таких руководителей рабочая сила — не ресурс, а основная, самая важная, составляющая бизнеса, высшая ценность любой организации.

Руководители отчетливо начинают понимать простую и очевидную, правда, еще, к сожалению, не для всех, истину: набрать персонал компании и создать из этого персонала единую, сплоченную, эффективную, профессиональную команду — хорошо отлаженную, надежную систему, способную успешно решать стоящие перед ней задачи, — это не одно и то же. Это задачи совершенно разного уровня и требуют от руководителей приложения собственных усилий — и материальных, и морально-психологических, и физических в работе со своими подчиненными. Это и есть одна из важнейших составляющих разницы понятий терминов руководство и управление. Руководство не имеет отношения к личности, исполнение служебных обязанностей не связано с моделированием и осуществляется в соответствии со строго разработанными правилами, стратегическое мышление не имеет никакого значения. Термин «управление», может быть, тоже не совсем корректно использовать, так как нередко управление понимается людьми как просто управление бизнесом, подразумевающим скоординированную работу компании. В первую очередь важное значение имеет разработка системы методов удовлетворения потребностей работающего сотрудника — она должна быть прозрачной и ориентироваться на индивидуальные цели сотрудника. В настоящее время уже разработано несколько систем мотивации, опирающихся на различные теоретические послышки, среди них теория стимулов — вклад, мотивационная теория А. Маслоу и двухфакторная теория удовлетворенности работой Герцберга.

Использование же отдельно взятого метода мотивации не позволит добиться желаемых целей. Вместе с тем ни одна система стимулов не приведет к желаемому росту производительности труда, если при этом не будет учтен инструментальный компонент, для успешного применения которого должна использоваться система оценочных показателей работы сотрудников, на основе которой будет осуществляться изменение уровня материального обеспечения конкретного специалиста. Следует отметить, что в России методы мотивации имеют ряд особенностей. Многие российские менеджеры строят систему мотивации только на измерении окладов сотрудников, поэ-

тому дефицит финансовых ресурсов сводит результаты их деятельности на «нет». Между тем недооцененными остаются другие стимулы, в частности, возможности индивидуального планирования рабочего времени. Другая особенность заключается в том, что ограниченное применение находит зарубежный опыт мотивации наиболее значимых сотрудников компании посредством их участия в собственности, обеспечения их социальным пакетом. Результаты проведенных анкетирований сотрудников организаций, функционирующих на рынке специализированных рекламно — информационных периодических изданий поставщиков материалов, оборудования, фурнитуры для производства мебели, показывают, что потребности сотрудников компании по теории потребностей А. Маслоу позиционируются в основном на уровнях самоактуализации, уважения, принадлежности к коллективу, в то время как удовлетворение и понимание со стороны руководства организации находят в большинстве своем только базовые потребности. Теория мотивации А. Маслоу — теория мотивации работников, согласно которой люди в своих мотивациях опираются на пять видов потребностей (по убыванию уровня иерархии): потребность в самовыражении, самореализации, личной власти; потребность в уважении; потребность в принадлежности к определенной социальной группе; потребность в безопасности; физиологические потребности.

По А. Маслоу потребность становится мотиватором только после того, как будут удовлетворены потребности низшие в иерархии потребностей.

Теория двух факторов — по Ф. Герцбергу — теория мотивации трудовой деятельности персонала, согласно которой потребности можно разделить на две части: мотивирующие потребности, определяющие удовлетворенность работой (эти факторы Ф. Герцберг назвал мотиваторами); потребности, направленные на устранение негативных условий работы (эти внешние факторы получили название факторов контекста, или гигиенических факторов). В теории двух факторов иерархия потребностей состоит из: высших потребностей: удовлетворенность работой, творчество, признание, продвижение по службе; десяти низших потребностей. На удовлетворенность работой влияют (мотивирующие факторы): достижения (квалификация) и признание успеха, работа как таковая (интерес к работе и заданию), ответственность, продвижение по службе, возможность профессионального роста, возможности личностной самореализации. При оценке степени удовлетворенности потребностей всех сотрудников в самоактуализации и принадлежности наблюдается большой разрыв между степенью важности и удовлетворенности данных потребностей у сотрудников, что говорит о единстве и комплексности проблемы предоставления возможности обучаться, получать новые знания в ходе своей работы на рабочем месте, а также об отсутствии духа единой команды, азарта и сплоченности в коллективе, необходимых для формирования корпоративной культуры, способной обеспечивать удовлетворен-

ность сотрудников своей работой, работой своих коллег и всей организации в целом. Мотивация представляет собой совокупность движущих сил, побуждающих человека к определенным типам действия. Различные мотивы, которые зачастую подталкивают человека к противоположным действиям, в совокупности являются движущей силой, вектор приложения которой может быть различен в зависимости от силы отдельных мотивов. Мотивация трудовой деятельности формируется как под воздействием внутренних факторов (потребностей), так и внешних (стимулов). Система мотивации труда персо-

нала наиболее эффективна, если она воздействует на те аспекты, которые согласуются с внутренними мотивами работника.

Задача, которую решает система управления персоналом — это использовать потенциал как каждого отдельно взятого работника, так и потенциал всего коллектива предприятия максимально эффективно, то есть реализовать цели бизнеса с оптимальным соотношением полученного результата к вложенным в сотрудников ресурсам, посредством грамотно организованной мотивационной политики.

Литература:

1. Белова Д.Н. и др. Социологические основы научной деятельности: стимулирования и мотивации персонала [Текст]/ Д.Н. Белова, В.П. Буров, В.А. Морошкин, О.К. Новиков; Ассоциация авторов и издателей «Тандем». — М.: Гном-Пресс, 2011.
2. Колос И. Основы управления персоналом. [Текст] — М.: Экономика, 2009.
3. Марыша Н.А. Менеджер по персоналу тоже нуждается в мотивации// Справочник по управлению персоналом №3, [Текст] 2011 г.

Заработная плата как социально экономическая категория

Шарифуллина Гульнара Рифовна, студент
 Научный руководитель: Л.Е. Алексеева, ассистент
 Башкирский государственный университет

Производительность труда определяется посредством системы заработной платы. Заработная плата как социально-экономическая категория, является основным доходом работников, поэтому чем больше уровень заработной платы тем больше растет уровень благосостояния населения. С другой стороны, высокая заработная плата может заинтересовать любого работника работать эффективно, что влияет на производительность продукции а, следовательно, влияет на развитие всего экономического развития страны. [2, с 155—165].

По А.Смиту заработная плата является ценой труда, с ростом богатства, доказывал он, увеличивается спрос на труд, повышается заработная плата и растёт благосостояние населения. В результате этого ускоряется прирост рабочей силы. В дальнейшем образуется избыток рабочих рук и поэтому работодатель вынужден заработную плату понижать. Затем снова при низкой величине оплаты труда количество рабочих мест сокращается, что в дальнейшем ведет снова к недостатку рабочих и работодатель снова повышает заработную плату, то есть продолжается замкнутый круг, Поэтому А.Смит считал, что необходимо повышать заработную плату тока тех видов труда, которые требуют специальной подготовки, то есть высококвалифицированных специалистов, у которых большой спрос на рынке труда. На сегодняшний день наш рынок труда так и построен что высокая заработная плата

только у тех, которые востребованы на предприятии как лучшие работники.

Знаменитый экономист У. Петти наоборот опровергал высокую заработную плату он считал, что заработную плату нужно сводить к минимуму средств существования. Так как он был сторонником низкой заработной платы, он считал, что только устанавливая низкую заработную плату работник будет трудиться с достаточным напряжением сил. Но при этом он не учитывал, что низкая заработная плата сводит к минимуму развитие человеческого капитала. Цена товара, «способность к труду» — заработная плата, должна быть разумной, т.е. удовлетворять потребности и нужды данного работника, но при этом она не может быть чрезмерной.

Экономист К. Маркс в своем труде капитал показал, что рабочий продаёт не труд, а рабочую силу, т.е. свою способность к труду. [4.с 90] Ввел такое понятие как прибавочная стоимость говоря о том что, продав свою рабочую силу, работник должен получить эквивалент, равный или, по крайней мере, приближающийся к стоимости рабочей силы. В противном случае он не сможет функционировать как полноценный работник. К. Маркс говорил о том что прибыль образуется за счёт того, что специфический товар «Рабочая сила» способен создавать новую стоимость, размер которой превышает реальный размер стоимости то есть прибавочная стоимость это и есть рабочая

сила которая может больше создавать продукции, а при этом издержки на этого работника будут меньше. Сделав такой вывод, Маркс был прав о том что благодаря прибавочной стоимости увеличивается предпринимательский доход.

Роль заработной платы, выдвинутой в начале 20 в. русским буржуазным экономистом М.И. Туган-Барановским. Согласно этой теории, уровень заработной платы в капиталистическом обществе зависит от двух факторов: производительности общественного труда, определяющего величину совокупного продукта, и социальной силы рабочего класса, от которой зависит доля общественного продукта, поступающая в распоряжение рабочего. Благодаря его методу в действительности рост производительности труда в условиях капитализма приводит не к росту заработной платы, а к снижению стоимости рабочей силы, способствуя тем самым увеличению прибавочной стоимости.

Таким образом, нужно сказать, что проблеме регулирования заработной платы уделяли большое внимание как советские так и зарубежные ученые. Среди ученых экономистов нет единого мнения по поводу определения категории заработная плата но благодаря их многочисленному учению на сегодняшний день мы накопили большой опыт по формированию и совершенствованию заработной платы.

На современном же этапе заработную плату мы определяем как вознаграждение за труд, выражаемая в виде

части доходов предприятия, идущих на потребление.

В наше время размер заработной платы в основном зависит от сложности и условий выполняемой работы, его профессиональных навыков, деловых качеств работника, результатов его труда и деятельности предприятия. [6.с 72] Заработная плата должна выполнять такие функции как: стимулирующую — установление достойной заработной платы, учитывая количества, качества и результаты проделанного труда; регулирующую как средство распределения и перераспределения кадров по регионам страны, отраслях экономики; социальную — обеспечение социальной справедливости, своевременная оплата труда, вознаграждения, премии за одинаковый труд всех работников.а также повышения занятости, сокращения безработицы. На мой взгляд выполнять все эти функции не могут те предприятия где идет постоянное занижение заработной платы из-за; инфляции, кризиса на предприятии, нет прибыли,нет спроса на продукцию,рост теневой экономики. [1. с 12–23]

В современном мире перед нами ставятся новые цели и задачи в области заработной платы и материального стимулирования в целях повышения эффективности предприятия. На наш взгляд в современном мире чтобы сохранить лучших работников необходимо постоянно переобучать их ставить в пример лучших работников увольнять всех не справляющихся с обязанностями и поощрять самых лучших за точность работы.

Литература:

1. Алексеева Л.Е. Внеэкономические факторы в структуре микроэкономических связей и взаимодействий субъектов производственных отношений // Проблемы современной экономической теории: Уфа: РИЦ БашГУ, 2007. — с. 12–23.
2. Алексеева Л.Е. Проблема формирования рыночного экономического поведения субъектов трудовых отношений в условиях трансформации российского общества // Противоречия развития современного российского общества: конфликтогенность и поиск устойчивости: Сборник научных статей. — Уфа: РИО БашГУ, 2006. — С. 155–165.
3. Булатов А.С. Экономика; учебник; М.; издательство БЕК; 97 г.
4. Ф.У. Мухаметлатыпов — Трудовая мобильность. Уфа — 1990 г. с 76–91 с.
5. Ф.У. Мухаметлатыпов — Политэкономия труда. 2001 г. 184 с.
6. Сухова О.В. Заработная плата как экономическая категория, или Реальная практика реальной экономики // Управление персоналом. 2009. N 19. С. 72

Основные проблемы и направления совершенствования формирования учетной политики организации

Шегурова Валентина Павловна, кандидат экономических наук, доцент;

Веретенникова Мария Николаевна, студент;

Живаева Марина Анатольевна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

В соответствии с действующим Положением по бухгалтерскому учету 1 / 2008 «Учетная политика организации» учетная политика представляет собой совокупность способов ведения бухгалтерского учета — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. [1].

Исследования, посвященные вопросам формирования и влияния учетной политики на составление бухгалтерской отчетности, исследуются в научных трудах как отечественных, так и зарубежных ученых:

Так, доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического университета А.И. Нечитайло под учетной политикой понимает способ реализации интересов различных «субъектов хозяйственной деятельности организации», ставящих «перед учетом определенные цели» [3, с. 166].

Я.В. Соколов считает, что «учетная политика — это набор разрешенных законом методов, позволяющих оптимизировать прибыль». [4, с. 532]

В настоящее время, изучением учетной политики занимаются исследователи не только в области экономики, но и права, в том числе и специалисты, сформировавшие, действующий в настоящее время Уголовный кодекс РФ. Последствиями при несоблюдении положений, сформированной на предприятии учетной политики является штраф, например при занижении налогооблагаемой базы. Так например, если в учетной политике обозначен линейный способ начисления амортизации для целей как бухгалтерского учета, так и налогового, а при этом в бухгалтерии рассчитывается амортизация способом уменьшаемого остатка для бухгалтерских целей и нелинейным — для налоговых, для осуществления ускоренной амортизации. Следовательно, в данной ситуации, во всяком случае, уменьшится как налог на прибыль, так и налог на имущество.

В любой функционирующей организации руководство формируя учетную политику, в первую очередь, определяет общепринятые способы, а также методы бухгалтерского учета в наибольшей степени, влияющие на оценку и принятие экономических решений пользователями финансовой отчетности.

В качестве основных факторов, влияющих на формирование учетной политики отдельной организации можно выделить:

1. изменение основных положений к составу финансовой отчетности;

2. совершенствование методики учета;

3. трансформация российских правил бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами бухгалтерской отчетности.

Однако часто возникают проблемы формирования учетной политики:

— определение наиболее приоритетных направлений развития системы учета как в целом, так и по отдельной взятой организации, которые зависят от целей, преследуемых составителями учетной политики;

— разработка новейших показателей финансовой отчетности при построении информационных процессов в организации, что позволит сориентировать организацию на перспективы;

— сближение российской системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с МСФО;

— устранение информационного разрыва между бухгалтерским учетом, который осуществляется бухгалтерией организации, объединяющая огромный объем информации об организации, и пользователями (внешними и внутренними) данных бухгалтерского учета и отчетности, которые часто имеют недостаток информации о деятельности организации, а также предъявляют множество серьезных претензий к бухгалтерии по поводу состава, содержания и качества предоставляемых им данных.

Перемены в учетной политике, могут оказать существенное влияние на финансовое состояние организации, движение денежных потоков или финансовые результаты.

Изменения в учетной политике предприятие может осуществить в случаях:

— изменения законодательно-правовых актов РФ по бухгалтерскому учету;

— необходимого изменения положений хозяйственной деятельности, которое может быть вызвано реорганизацией, сменой руководства, переменой видов деятельности, реструктуризацией производственной деятельности, ростом или спадом объемов деятельности;

— внедрением новых способов и методов ведения бухгалтерского учета. Применение нового способа организации учета предполагает более достоверное представление фактов хозяйственной деятельности в учете и бухгалтерской отчетности организации или меньшую трудоемкость учетного процесса без снижения степени достоверности информации.

Инструменты учетной политики в целом опосредованное влияние на бухгалтерскую финансовую отчет-

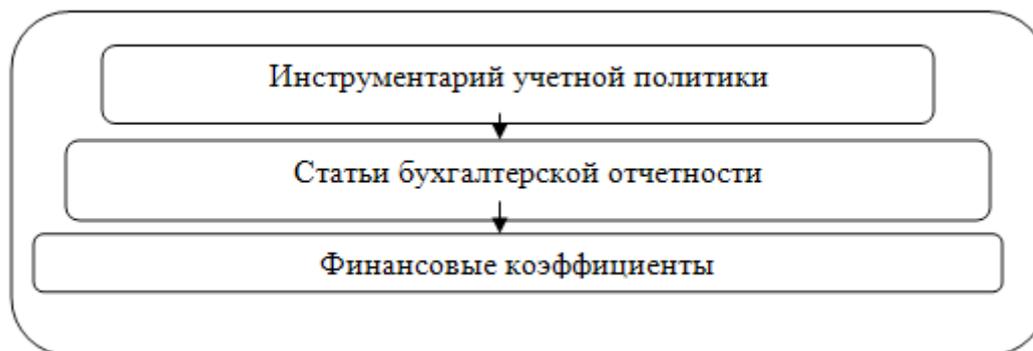


Рис. 1. Влияние учетной политики на финансовые коэффициенты [2]

ность предприятия (организации), на основе которой формируются финансовые показатели, и тем самым не приводят к переменам в составе прав и обязательств организации.

Рассмотрим порядок влияния учетной политики на финансовые показатели организации, представленный на рисунке 1.

Известно, что пользователями бухгалтерской финансовой отчетности организации являются:

- государственные органы,
- собственники организации,
- администрация компании,
- кредиторы,
- инвесторы,
- внешние аудиторы,
- контрагенты,
- вышестоящие организации.

Поэтому правильное формирование учетной политики позволит расставить приоритеты и принять такую учетную политику для целей бухгалтерского и налогового учета организации, которая позволит сформировать финансовую отчетность с точки зрения наибольшей представительности для категорий пользователей в соответствии с их рангом.

Отличительной чертой бухгалтерской отчетности — это принцип равенства взаимосвязи ее показателей, который вытекает из двойной записи данных на счетах, показатели которых составляют основу отчетности.

Полная картина изменения основных показателей прослеживается при анализе основных форм финансовой отчетности — «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о финансовых результатах» при влиянии на них положений учетной политики.

Зависимость бухгалтерского баланса организации от положений учетной политики осуществляется по следующим строкам:

— строка «Нематериальные активы». Учетная политика организации отражает следующие аспекты касательно данной статьи: способ оценки нематериальных активов, приобретенных в форме, отличной от денежной; принятые организацией сроки полезного использования

нематериальных активов (по отдельным группам); способы начисления амортизационных отчислений по отдельным группам нематериальных активов и т.д;

— строка «Основные средства». В выбранной учетной политике организации отражаются порядок оценки объектов основных средств, срок их полезного использования, способ начисления амортизации, что является важными элементами, которые формируют величину остаточной стоимости основных фондов;

— строка «Финансовые вложения» зависят от учетной политики в момент определения дохода от этих вложений и от порядка переоценки активов, определенных в организации;

— строка «Запасы». В учетной политике отражается размер данной статьи. Также раскрывается порядок оценки материально-производственных запасов (МПЗ), списания затрат и формирования себестоимости и т.д;

— строка «Дебиторская задолженность» зависит от положений учетной политики в которых, определяется дата ее реализации в организации и порядок списания просроченной задолженности оговоренных в соответствующих положениях учетной политики;

— строка «Добавочный капитал» имеет возможность достаточно изменить свою величину в зависимости от положений принятой учетной политики, отражающих порядок переоценки активов;

— строка «Резервный капитал» напрямую зависят, так как учетная политика определяют правила, и порядок его формирование;

— строка «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», имеет зависимость по следующим направлениям: как осуществляется порядок учета затрат, списания нераспределенной прибыли, которая остается в организации для свободного распоряжения;

— строка «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов» напрямую имеют зависимость, так как порядок их формирования полностью предусматривается учетной политикой.

Так например, «Отчет об изменениях капитала» имеет зависимость от учетной политики лишь в отдельных случаях:

1) В момент формирования прибыли организации, с помощью списания затрат, порядка формирования себестоимости продаж.

2) в момент формирования резервов;

В свою очередь, информация о движении денежных средств организации, из формы «Отчет о движении денежных средств» не имеет зависимости от положений учетной политики. Основной причиной является строгое регулирование движения денежных средств организации, которое не нашло отражение в учетной политике организации.

Таким образом, отдельные элементы выбранной организацией учетной политики оказывают огромное воздействие на финансовые результаты фирмы. Поэтому для того, чтобы правильно сформировать учетную политику, необходимо провести детализированный анализ методики составления бухгалтерского баланса.

Для решения вышеуказанных проблем, в качестве основных рекомендаций формирования учетной политики организации можно выделить следующее:

– ориентация учетной политики на нормы МСФО, с целью работать по строго установленным принципам, которые не позволят обойти стороной установленные основные положения;

– повышение уровня квалификации работников, занимающихся составлением учетной политики;

– обособление управленческого учета;

– разработка нового плана счетов, соответствующего МСФО;

– внедрение полного цикла автоматизации учета путем применения новейших программ для автоматизации первичных документов и сбора информации.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: суть учетной политики состоит в составлении и отражении в учете организации оптимальных финансовых результатов. Правильно составленная учетная политика — это главный элемент управления хозяйственной деятельностью организации, и возможность достичь организации поставленных целей.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/08) от 6 июля 1999 г. № 43. (с изменениями и дополнениями, в редакции от 08.11.2010 г.) [Электронный ресурс] — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
2. Макарова Н.Н «Анализ подходов к формированию учетной политики» // Аудит и финансовый анализ №3, 2009 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/2009/3/02_03/02_03%20.pdf
3. Нечитайло И. Теория бухгалтерского учета: учебник/ И.Нечитайло — М.: Проспект, 2011, — 166 с.
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет — веселая наука: учебник / Я.В. Соколов.— М.: 1С-Паблишинг, 2011. — 532 с.
5. Учетная политика организации: будет ли штраф при несоблюдении [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://aalit.com/uchetnaya-politika-budet-li-shtraf-pri-nesoblyudenii/>

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 6 (53) / 2013

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М.Н.

Иванова Ю.В.

Лактионов К.С.

Комогорцев М.Г.

Ахметова В.В.

Брезгин В.С.

Котляров А.В.

Яхина А.С.

Насимов М.О.

Ответственный редактор:

Кайнова Г.А.

Художник:

Шишков Е. А.

Верстка:

Бурьянов П.Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях,
ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать
с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

672000, г. Чита, ул. Бутина, 37, а/я 417.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Ваш полиграфический партнер»
127238, Москва, Ильменский пр-д, д. 1, стр. 6