

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «АКАДЕМИЯ ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ»

**СОВРЕМЕННЫЕ
НАУКОЕМКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ**

№ 7, 2014

Часть 1

Электронная версия
<http://www.rae.ru/snt>
12 выпусков в год
Импакт фактор РИНЦ = 0,586

Журнал основан в 2003 г.
ISSN 1812–7320

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР М.Ю. Ледванов

ЗАМ. ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА Н.Ю. Стукова

Ответственный секретарь М.Н. Бизенкова

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

д.т.н., профессор Антонов Александр Владимирович Обнинск
д.т.н., профессор Беляев Владимир Львович Санкт-Петербург
д.ф.-м.н., профессор Бичурин Мирза Имамович Великий Новгород
д.т.н., профессор Гилёв Анатолий Владимирович Красноярск
д.т.н., профессор Грызлов Владимир Сергеевич Череповец
д.т.н., профессор Захарченко Владимир Дмитриевич Волгоград
д.т.н., профессор Корячкина Светлана Яковлевна Орел
д.т.н., профессор Крупенин Виталий Львович Москва
д.т.н., профессор Литвинова Елена Викторовна Орел
д.т.н., профессор Нестеров Валерий Леонидович Екатеринбург
д.т.н., профессор Пен Роберт Зусьевич Красноярск
д.т.н., профессор Петров Михаил Николаевич Красноярск
д.т.н., профессор Попов Федор Алексеевич Бийск
д.т.н., профессор Пындак Виктор Иванович Волгоград
д.т.н., профессор Салихов Мухаммет Габдулхаевич Йошкар-Ола
д.т.н., профессор Важенин Александр Николаевич Нижний Новгород
д.т.н., профессор Арютов Борис Александрович Нижний Новгород
д.т.н., профессор Гоц Александр Николаевич Владимир
к.ф.-м.н. Капитонова Тамара Афанасьевна Якутск

В журнале представлены материалы:

*VI Международной студенческой электронной научной конференции
«Студенческий научный форум 2014»*

Секция

- Экономические науки

Учредитель – Академия Естествознания
123557, Москва,
ул. Пресненский вал, 28
Свидетельство о регистрации ПИ № 77-15597
ISSN 1812–7320

АДРЕС РЕДАКЦИИ
440026, г. Пенза,
ул. Лермонтова, 3
Тел. редакции (499) 704–13–41
Факс (8452) 47–76–77
E-mail: edition@rae.ru

Подписано в печать 17.04.2014

Формат 60x90 1/8
Типография
ИД «Академия Естествознания»
440000, г. Пенза,
ул. Лермонтова, 3

Технический редактор
Нестерова С.Г.

Усл. печ. л. 25,0
Тираж 1000 экз. Заказ СНТ 2014/7
Подписной индекс 70062

© ИД «Академия Естествознания»

СОДЕРЖАНИЕ

*VI Международная студенческая электронная научная конференция
«Студенческий научный форум 2014»*

Экономические науки

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЕЛИЧИНЫ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Абу Халак Е.В., Орлова И.В.</i>	9
СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Алпаткина И.О., Белинская Е.А., Невежин В.П.</i>	10
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ <i>Аникеева К.А.</i>	13
ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ В НОВОЙ СИСТЕМЕ ОПЛАТЫ ТРУДА <i>Анненко Н.М., Филатова Л.С.</i>	13
ПУТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В НАУЧНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ <i>Аноп М.Ф., Петрук Г.В.</i>	14
ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ <i>Байманова Л.А.</i>	16
ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НАФТА В РАМКАХ S-TIME-DISTANCE <i>Байнозаева А.А., Макаметжан З.А., Баймагамбетова А.А., Джумасеитова А.К.</i>	17
АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСХОДОВ НА ПУТЕШЕСТВИЯ В АВСТРАЛИИ С ПОМОЩЬЮ PROGNOS PLATFORM <i>Банковская Л.И., Невежин В.П.</i>	19
РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ-«ГАЗЕЛИ»: АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРИМЕНЕНИЕ RНCS-МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ <i>Белинская Е.А., Алпаткина И.О., Невежин В.П.</i>	21
АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ <i>Богатенкова Е.Н., Бухтиярова Т.И., Демьянов Д.Г.</i>	23
ПРОГНОЗЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА ГОД <i>Бостанова А.А., Узденова Ф.М.</i>	24
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ <i>Варфоломеева А.С., Капустенко И.С.</i>	25
КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТЕКЛОТАРЫ <i>Варфоломеева А.С., Коноплева Г.И.</i>	26
ИССЛЕДОВАНИЕ НА БАЗЕ PROGNOS PLATFORM ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ АЛКОГОЛЬНЫМИ НАПИТКАМИ И ПИВОМ ЗА ГОД <i>Васильченко А.А., Невежин В.П.</i>	27
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА КАК ФАКТОР ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОБОРОТА ФАЛЬСИФИЦИРОВАННЫХ И НЕДОБРОКАЧЕСТВЕННЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ <i>Габоева К.Р., Бидарова Ф.Н.</i>	29
ИНФЛЯЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ПРОГНОЗЫ, ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ <i>Дерменжи М.И., Лазарева И.И.</i>	30
РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Доценко И.В., Гришкова Н.С.</i>	33
ВЛИЯНИЕ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Игнатенко Ю.С.</i>	34
ИЗУЧЕНИЕ БЮДЖЕТА ВРЕМЕНИ СТУДЕНТОВ <i>Казакова К.И.</i>	40
СЕМЬ СТУПЕНЕЙ, КОТОРЫЕ НАДО ПРЕОДОЛЕТЬ (ОТ УПАДНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ДО АГРАРНОРАЗВИВАЮЩЕГОСЯ ГОСУДАРСТВА) <i>Каракулов Е.С.</i>	41
ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ГИПЕРТЕКСТОВОЙ СРЕДЫ «ВИКИ» В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС <i>Карпова Д.Л., Дедов К.А., Невежин В.П.</i>	44
ВЛИЯНИЕ НЕФТИ МАРКИ BRENT, ВВП И ИНВЛЯЦИИ В США НА КОТИРОВКИ ИНДЕКСА S&P 500 <i>Кузьмин К.О., Волков В.В., Мальшикина Е.П., Невежин В.П.</i>	46
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КАЧЕСТВА ЦЕННЫХ БУМАГ <i>Кукинова Е.А., Мельникова Л.Ф.</i>	47
ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ МАКРОСРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИТАНИЯ <i>Кухмистрова Н.А.</i>	49
ПРОГНОЗ СТРУКТУРЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА БЮДЖЕТАМ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА КОНЕЦ 2013 ГОДА <i>Лавриненко А.В., Орлова И.В.</i>	50

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ <i>Лазаренко Л.Е., Габрильянц А.А.</i>	56
СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА, НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ <i>Левковский И.А., Капустенко И.С.</i>	58
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ <i>Макова А.С.</i>	59
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ SAAS-БИЗНЕСА <i>Марченко А.Н.</i>	60
ПОВЫШЕНИЕ АКТИВНОСТИ И ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ РАБОТОДАТЕЛЕЙ В ОБЛАСТИ ГУМАНИЗАЦИИ УСЛОВИЙ ТРУДА <i>Мелеценко А.В.</i>	62
К ВОПРОСУ ОБ ИСТОРИИ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ VISA В СИБИРИ <i>Милевич А.А.</i>	63
ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИДЕРСКОГО ПОВЕДЕНИЯ <i>Мингазова А.И., Хайруллина Я.Ф., Хайруллина А.Д.</i>	65
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ <i>Мустафина Д.И., Бадретдинов В.З.</i>	66
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ В РОССИИ <i>Первакова А.В., Капустенко И.С.</i>	67
ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРЕССИВНОЙ ТЕХНОЛОГИИ «ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА» И ОНЛАЙН КРЕДИТОВАНИЯ <i>Первакова А.В., Коноплева Г.И.</i>	68
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Переверзева Е.С., Лапицина Я.А.</i>	71
ПРОБЛЕМЫ РЕКОНСТРУКЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ГОРОДЕ МОСКВЕ <i>Петровский Р.В., Николаева А.В.</i>	73
К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ <i>Попова А.И.</i>	74
АНАЛИЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ <i>Салимзянова Л.Р.</i>	75
ГОРОДСКИЕ АГЛОМЕРАЦИИ И СИСТЕМЫ РАССЕЛЕНИЯ: НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ <i>Сарварова Э.Р., Гусева М.С.</i>	79
ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ОЦЕНОК АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В СВЕТЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО <i>Серебрякова Т.Ю., Семенов А.А.</i>	81
ИССЛЕДОВАНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РФ НА БАЗЕ ДВУХФАКТОРНОЙ РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ И ЕГО ПРОГНОЗ НА 2014 ГОД <i>Смирнова О.С., Концевая Н.В., Саркисян Э.П., Сидельников А.П.</i>	83
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ РЕГИОНА <i>Соколова В.И., Насретдинова З.Т.</i>	88
ПРОЦЕСС ГЛОБАЛИЗАЦИИ КАК ОСНОВА УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ И КООПЕРАЦИИ ТРУДА <i>Суворова М.А.</i>	89
МОТИВАЦИЯ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА <i>Талалай М.А.</i>	90
ФИНАНСОВЫЙ РЕСУРСЫ РЕГИОНА КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ <i>Толоманенко Д.Л.</i>	90
ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Труфанова В.А., Мельникова Л.Ф.</i>	91
ЭМИССИЯ ОБЛИГАЦИЙ <i>Ульянова Е.Ю., Мельникова Л.Ф.</i>	92
АНАЛИЗ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ <i>Фомина М.С., Садковская Н.Е.</i>	93
УМЕНИЕ УПРАВЛЯТЬ СОБОЙ, КАК УСЛОВИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УСПЕХА <i>Цыбульская А.В., Голикова Ю.Б.</i>	97
ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ <i>Чичерин Ю.А., Грибова Я.Ю.</i>	99
ТИПОЛОГИЯ И ИЕРАРХИЯ ЗАДАЧ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-КРЕАТИВНЫМИ РЕСУРСАМИ В РАМКАХ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ <i>Чичерин Ю.А., Жугин А.В.</i>	101
ВЛАДЕЛЬЦЫ РИСКОВЫХ РЕШЕНИЙ <i>Шайхуллина Л.Р.</i>	104
СЕМЕЙНАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ <i>Шпицова А.В.</i>	105

ОЦЕНКА РИСКА ВЛОЖЕНИЙ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ <i>Яковлева Е.В., Мельникова Л.Ф.</i>	105
<hr/>	
Секция «Актуальные аспекты общественных, экономических и физико-математических наук», научный руководитель – Агеев А.В.	
ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД – ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА <i>Невструев С.Н., Чопорова Е.В.</i>	107
<hr/>	
Секция «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения», научный руководитель – Шумакова О.В.	
УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ <i>Авилова Д.Ю.</i>	108
ДОСТОВЕРНОСТЬ СЧЕТОВ-ФАКТУР, ПОДПИСАННЫХ НЕУПОЛНОМОЧЕННЫМИ ЛИЦАМИ <i>Гималетдинов М.М.</i>	110
ПЕРЕХОД РОССИИ НА СИСТЕМУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ БУХГАЛТЕРОВ <i>Кабулова К.И.</i>	110
<hr/>	
Секция «Актуальные вопросы государственного и муниципального управления, бизнеса», научный руководитель – Тесленко И.В.	
ФОРМИРОВАНИЕ ИМИТАЦИОННОГО МЫШЛЕНИЯ У МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ <i>Анисина А.В., Гордеева Т.Н.</i>	113
ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ РИТУАЛЬНЫХ УСЛУГ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ ПУТЕМ СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛА <i>Казиков К.П., Крюкова А.А.</i>	114
<hr/>	
Секция «Актуальные вопросы государственного регулирования экономики и развития финансовых рынков», научный руководитель – Колотай И.А.	
ПУТИ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КУЛЬТУРЫ СТРАХОВАНИЯ <i>Харин И.</i>	114
<hr/>	
Секция «Актуальные вопросы развития информационных технологий в экономике, менеджменте и бизнесе», научный руководитель – Пупков А.Н.	
АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ И КОНФИГУРАЦИЕЙ УЧЕБНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ <i>Булов И.А., Доррер М.Г.</i>	116
ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА <i>Знаменская Е.А.</i>	122
ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЗРЕЛОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА <i>Иванюк Ю.А.</i>	123
РЫНОК ТРУДА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ <i>Каплина Е.В., Телешева Н.Ф.</i>	124
<hr/>	
Секция «Актуальные вопросы страхования», научный руководитель – Бадюков В.Ф.	
ПРОБЛЕМЫ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ <i>Иванченко Л.А.</i>	126
<hr/>	
Секция «Актуальные вопросы функционирования и развития лесного сектора экономики на федеральном и региональном уровне», научный руководитель – Зиновьева И.С.	
ПРОБЛЕМЫ КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ <i>Васильева О.Ю., Зиновьева И.С.</i>	128
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ <i>Галкина Л.А., Зиновьева И.С.</i>	129
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМИ РЕСУРСАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ <i>Дружинина А.А., Зиновьева И.С.</i>	130

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ <i>Дуванова А.Е., Зиновьева И.С.</i>	131
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА В ЭКОНОМИКЕ РФ <i>Зайцева Х.И., Зиновьева И.С.</i>	132
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ СТРУКТУР В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМ СЕКТОРОМ РОССИИ <i>Зиновьева И.С., Лебедеко А.В.</i>	134
ПРОБЛЕМЫ РЕНТНОЙ ОЦЕНКИ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ <i>Зиновьева И.С., Чернышова О.А.</i>	135
ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ <i>Ижожкина Е.А., Зиновьева И.С.</i>	136
РАЗВИТИЕ ЛЕСНОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ <i>Кобзева Е.В., Зиновьева И.С.</i>	138
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЛЕСНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ <i>Комарова Ю.П., Зиновьева И.С.</i>	139
ПРОБЛЕМА НЕЗАКОННОЙ ВЫРУБКИ ЛЕСА В ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНОМ РАЙОНЕ РФ <i>Кузьмина Е.С., Зиновьева И.С.</i>	141
РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЛЕСНОМ СЕКТОРЕ РЕГИОНА <i>Лягоскина Д.Ю., Зиновьева И.С.</i>	142
ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ЛЕСНОЙ КОМПЛЕКС РФ <i>Первеева Е.С., Зиновьева И.С.</i>	143
ОЦЕНКА ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ЛЕСОУПРАВЛЕНИЯ <i>Пичугина Н.М., Зиновьева И.С.</i>	144
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА РФ <i>Погорелая Ю.Б., Зиновьева И.С.</i>	146
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ ЛЕСНЫХ ОТНОШЕНИЙ <i>Пономарева И.Г., Зиновьева И.С.</i>	147
ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ <i>Рягузова В.А., Зиновьева И.С.</i>	149
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛЕСНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ <i>Студеникина А.В., Зиновьева И.С.</i>	150

**Секция «Актуальные вопросы экономики, организации и управления в АПК»,
научный руководитель – Кузнецова Н.А.**

ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СЕКТОРА АПК (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ) <i>Александрова О.Е., Круглов В.Н.</i>	152
--	-----

**Секция «Актуальные проблемы бухгалтерского учета в сельском хозяйстве»,
научный руководитель – Слепнева Т.Н.**

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО КРЕДИТАМ И ЗАЙМАМ <i>Маслакова В.В.</i>	154
АМЕРИКАНСКИЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ABC И RCA СИСТЕМ УЧЕТА ЗАТРАТ <i>Постникова Д.Д.</i>	155
ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ <i>Постникова Д.Д.</i>	157

**Секция «Введение в управление персоналом»,
научный руководитель – Пронин А.А.**

ПОЧЕМУ Я ВЫБРАЛ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ» (ЭССЕ) <i>Черепанов В.С.</i>	158
---	-----

**Секция «Инвестиционная привлекательность
и инновационная активность регионов»,
научный руководитель – Топсалова Ф.М.-Г.**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННЫЕ ЭНЕРГООБЪЕКТЫ <i>Гуков А.М.</i>	159
---	-----

**Секция «Инновации, финансы, денежное обращение и кредит»,
научный руководитель – Никонова Я.И.**

МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ <i>Бродникова Ю.М., Савиных В.Н.</i>	160
--	-----

СИСТЕМА НОРМАТИВНОГО ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ <i>Власов В.В., Никонова Я.И.</i>	160
РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛИЗИНГА: ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ В 2014 Г. <i>Голубева О.С., Ивасенко А.Г.</i>	161
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ <i>Дорохов Е.Н., Савиных А.Н.</i>	161
ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ СИСТЕМЫ <i>Жукова А.А., Никонова Я.И.</i>	162
ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Кайгородцева О.С., Никонова Я.И.</i>	162
ПОДХОДЫ К СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА <i>Кайгородцева Е.В., Гришианова А.В.</i>	163
КОНТРОЛЛИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ <i>Костина О.П., Ивасенко А.Г.</i>	163
К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ <i>Михалькова Е.В., Барсукова М.А.</i>	163
ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ: ИННОВАЦИОННЫЙ СЕГМЕНТ ФИНАНСОВОГО РЫНКА <i>Момджян А.А., Никонова Я.И.</i>	164
КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ <i>Оплачко С.А., Ивасенко А.Г.</i>	164
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ <i>Петухова Д.В., Никонова Я.И.</i>	165
ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2013 Г. <i>Сёмкина Т.С., Ивасенко А.Г.</i>	165
ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ <i>Степанова С.А., Никонова Я.И.</i>	166
СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА <i>Тимкина Е.В., Никонова Я.И.</i>	166
МЕТОД ЦЕЛЕВЫХ ИЗДЕЖЕК КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ <i>Тяглина Т.П., Никонова Я.И.</i>	166
ФАКТОРИНГ – ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ТОРГОВЛЕ <i>Федосова Е.В., Никонова Я.И.</i>	167

**Секция «Информационно-аналитические модели и методики анализа эффективности и устойчивости развития организаций разных сфер бизнеса»,
научный руководитель – Парушина Н.В.**

ПОНЯТИЕ, ЦЕЛЬ И МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ТОРГОВОЙ ФИРМЫ <i>Иванова Е.А.</i>	167
СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Микитухо А.А.</i>	170

**Секция «Исследование конъюнктуры международных и региональных товарных рынков: методология и опыт»,
научный руководитель – Романова И.М.**

РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ. ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ИНТЕРНЕТ-РИТЕЙЛА <i>Камышанский С.В.</i>	171
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЫНКА ХАЛЯЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ <i>Костышева Я.В.</i>	174
ИССЛЕДОВАНИЕ КОНЪЮНКТУРЫ ТОВАРНОГО РЫНКА: МЕТОДОЛОГИЯ И ОПЫТ <i>Савченко Е.А., Бондаренко К.Ю.</i>	176

**Секция «Логистика: современный путь развития»,
научный руководитель – Храпцова Е.Р., д-р экон. наук, доцент**

МЕСТО И РОЛЬ РОССИИ В СТАНОВЛЕНИИ ЕДИНОГО ТРАНСПОРТНОГО ПРОСТРАНСТВА ЕВРАЗИИ <i>Лихачева Е.В., Лихачева М.В.</i>	178
---	-----

**Секция «Маркетинг в системе управления и развития инновационного рынка,
налоги и налогообложение»,
научный руководитель – Бусарина Ю.В.**

ИННОВАЦИОННАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Соколова К.С., Бутакова Е.В., Соколова О.Н., Бутакова М.М.</i>	180
--	-----

**Секция «Математические методы и компьютерное моделирование»,
научный руководитель – Рогачев А.Ф.**

МАРКОВСКИЕ ПРОЦЕССЫ С ДОХОДНОСТЬЮ В ЗАДАЧЕ ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНОЙ МЕТОДИКИ ЛЕЧЕНИЯ <i>Асмаева А.А., Николаева М.А., Нургалева Р.Ш.</i>	181
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ <i>Башлыкова С.В.</i>	182
ИТ РИСКИ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ <i>Исаев И.В.</i>	184
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ СОГЛАШЕНИЙ ОБ УРОВНЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ <i>Исаев И.В.</i>	184

**Секция «Математическое и компьютерное моделирование в экономике»,
научный руководитель – Магомедгаджиев Ш.М.**

ОЦЕНКА ВЗАИМОВЛИЯНИЯ УРОВНЯ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕГИОНОВ: МЕТОДАМИ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ <i>Магомедова С.Р.</i>	185
--	-----

<i>ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ</i>	189
<i>ИНФОРМАЦИЯ ОБ АКАДЕМИИ</i>	198

**VI Международная студенческая электронная научная конференция
«Студенческий научный форум 2014»**

Экономические науки

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ ВЕЛИЧИНЫ ВАЛОВОГО
РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА В РЕГИОНАХ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Абу Халак Е.В., Орлова И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва,
e-mail: liza_dubna@mail.ru

Поставим задачу провести количественную оценку взаимосвязей показателей с целью получения обоснованных экономических выводов о величине Валового регионального продукта в том или ином регионе.

Валовой региональный продукт (ВРП) – показатель, измеряющий валовую добавленную стоимость, исчисляемый путем исключения из суммарной валовой продукции объемов ее промежуточного потребления, определяется как сумма вновь созданных стоимостей отраслей экономики региона.

Таким образом, Валовой региональный продукт (ВРП) – обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг.

Исходными данными для анализа являлись данные о регионах за 2012 г. [3]:

1. Площадь территории тыс. км²
2. Численность населения на 1 января 2013 г., тыс. человек
3. Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.
4. Среднедушевые денежные доходы в мес. руб.
5. Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.
6. Среднемесячная номинальная начисленная з/п работников организации.

Первоначально был проведен корреляционный анализ. В результате этого анализа сразу был исключен фактор «Площадь территории тыс. км²», так как ВРП имеет очень низкую парную корреляцию с этой переменной (далее ее не будем рассматривать), что вполне объяснимо, так как площадь территории на практике не всегда сильно влияет на ВРП. При этом имеет место быть мультиколлинеарность, так как есть коэффициенты превышающие значение 0,8 [1].

Матрица коэффициентов парной корреляции

	Валовой региональный продукт млн. руб.	Площадь территории тыс. км ²	Численность населения на 1 января 2013 г. тыс. человек	Среднегодовая численность занятых в экономике тыс. чел	Среднедушевые денежные доходы в мес. руб.	Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организации
Валовой региональный продукт млн. руб.	1,000	0,089	0,845	0,897	0,587	0,732	0,451
Площадь территории тыс. км ²	0,089	1,000	0,030	-0,003	0,316	0,193	0,452
Численность населения на 1 января 2013 г. тыс. человек	0,845	-0,030	1,000	0,989	0,434	0,678	0,213
Среднегодовая численность занятых в экономике тыс. чел	0,897	-0,003	0,989	1,000	0,478	0,718	0,269
Среднедушевые денежные доходы в мес. руб.	0,587	0,316	0,434	0,478	1,000	0,841	0,916
Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.	0,732	0,193	0,678	0,718	0,841	1,000	0,671
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организации	0,451	0,452	0,213	0,269	0,916	0,671	1,000

Для выявления мультиколлинеарности факторов был выполнен тест Фаррара-Глоубера [1, с. 213] по всем факторам, кроме «Площади территории», в результате которого осталось три фактора: «Численность занятых в экономике», «Потребительские расходы», «Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организации».

Продолжая отбирать наиболее значимые факторы в модель множественной регрессии, мы решили произвести пошаговый отбор факторов методом исключения из модели статистически незначимых переменных. в результате пошагового отбора получено трехфакторное уравнение регрессии, все коэффициенты которого (кроме свободного члена) значимы при 5%-м уровне значимости, вида

$$y = -1141913 + 1142,819x_1 + 30,82x_2$$

y – ВРП; x₁ – «Среднегодовая численность занятых в экономике»; x₂ – «Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организации».

Итоговая регрессионная статистика выглядит следующим образом:

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,923323931
R-квадрат	0,852527081
Нормированный R-квадрат	0,848252504
Стандартная ошибка	498979,946
Наблюдения	72

Говоря о качестве модели, нужно обратить внимание на то что показатель коэффициента детерминации довольно высокий 0,85, коэффициент множественной корреляции показывает, что на 92% вариации зависимой переменной «ВРП» учтено в модели и обусловлено влиянием включенных факторов. Поэтому мы можем полагаться на достаточно высокую тесноту связи модели.

Для дополнительной проверки модели на значимость, мы использовали критерий Фишера. Согласно расчетам:

$$F_{расч} = 199,44;$$

$$F_{табл} = 3,14.$$

Таким образом, мы определяем уравнение регрессии как значимое, так как $F_{расч} > F_{табл}$, значит уравнение можно использовать для целей прогнозирования.

Также мы признаем коэффициенты уравнения регрессии значимыми, так как:

R-значение t-статистика Стьюдента для коэффициентов меньше чем уровень значимости 0.05

Доверительные интервалы не содержат ноль внутри себя – имеют одинаковые знаки

Учитывая, что коэффициенты регрессии невозможно использовать для непосредственной оценки влияния факторов на зависимую переменную из-за различия единиц измерения и разной колеблемости факторов, нами были проанализированы коэффициенты эластичности, бета-коэффициенты, дельта-коэффициенты [1],[2].

Коэффициенты эластичности $\varepsilon_{x1}=1,67$ и $\varepsilon_{x2}=1,23$ показывают, что изменение Y по каждому из факторов эластично, наибольшей эластичностью обладает Y по фактору x_1 .

Бета-коэффициенты показывают, что при изменении каждого из факторов на одно СКО(среднеквадратического отклонения) ВРП изменится соответственно на 0,836 (обратная связь с первым фактором), 0.226 своего СКО.

Дельта-коэффициенты показывают, что доля влияния фактора X_1 (0,88 против 0,12) в совокупном влиянии двух факторов преобладает.

Таким образом, была построена модель регрессии, в которой наибольшее влияние на величину ВРП оказывает фактор «Среднегодовая численность занятых в экономике»

$$y = -1141913 + 1142,819x_1 + 30,82x_2.$$

Экономический смысл коэффициентов уравнения: при увеличении численности занятых в экономике на 1 человека ВРП будет увеличиваться на 1142,819 рублей; при увеличении начисленной заработной платы на 1 рубль ВРП будет увеличиваться на 30,82 рублей.

Список литературы

1. Орлова И.В., Половников В.А. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2013. – 389 с.
2. Экономико-математические методы в примерах и задачах: Учеб. пос. / А.Н. Гармаш, И.В. Орлова, Н.В. Концевая и др.; Под ред. А.Н. Гармаша – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014 – 416 с.
3. www.gks.ru.

СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Алпаткина И.О., Белинская Е.А., Неветин В.П.

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве РФ», Москва,
e-mail: belinskaya.ekt@gmail.com

В настоящее время в российском бизнес-сообществе вопрос о соотношении социальной ответствен-

ности и корпоративного управления практически не обсуждается. Корпоративное управление в России сегодня находится в начальной стадии развития с точки зрения международных стандартов (ОЭСР, Всемирный банк-IFC, S&P, требования листинга LSE и NYSE). Между тем, КСО является одним из стандартов (групп показателей) развитого корпоративного управления. Практика свидетельствует, что и в России к социальной ответственности как четвертого стандарта корпоративного управления внимание собственников и менеджеров обращается в последнюю очередь. И хотя масштабы социальной ответственности многих российских предприятий велики, собственники частных компаний России, за редким исключением, относятся к КСО как атавизму советских времен и воспринимают ее как бремя. Ситуация усугубляется отсутствием стратегического подхода со стороны органов государственной власти к вопросам корпоративной социальной ответственности и созданию условий наибольшего благоприятствования и льгот тем компаниям, которые практикуют КСО, в то время как крайне необходимо создание новой социально-психологической установки. Как только российское бизнес-сообщество убедится, что социально ответственным быть выгодно, оно признает КСО полезным и утилитарным стандартом корпоративного управления. Это важно, в том числе и потому, что без корпоративного управления и социальной ответственности бизнеса уже невозможно эффективно инкорпорироваться в мировую экономику, вступая в ВТО.

Средний бизнес сегодня – это опора для развития нашей экономики, поскольку именно здесь происходят инновационные процессы. Поэтому вдвойне важно, чтобы руководители были компетентны и оказались в состоянии претворить в жизнь ту политику предприятия, которая сможет принести ему наибольшую прибыль и обеспечить быстрый и стабильный рост. Не менее важной является и корпоративная социальная ответственность, поскольку формируется более привлекательный образ предприятия, что непосредственно влияет на увеличение продаж и на позицию на рынке, привлекательность для инвесторов; увеличивается производительность труда, сплоченность коллектива и повышается лояльность к руководству; в более благополучном обществе условия для бизнеса благоприятнее.

Данная работа посвящена анализу фирм-«газелей». Задачей было выявить изюминки фирм, то есть что придало фирме такой успех, а также возможные предпосылки успеха, среди которых немаловажную роль играет так называемая «социальная ответственность предприятий».

Согласно теории, к «газелям» относятся лишь те компании, которые демонстрируют в течение не менее пяти лет темп роста более 30% в год. Причем у этих фирм быстро растет выручка, а не капитализация, что является одним из факторов отбора фирм – «газелей» [1].

В исследовании проводился анализ компаний-газелей пищевой промышленности:

- Мясокомбинат «Озерецкие колбасы»
- ООО «Птицекомбинат»
- ООО «Юговской Комбинат Молочных Продуктов»
- ООО МПЗ «Богородский»
- ЗАО «Кузбасская птицефабрика»

Основная информация, характеризующая деятельность фирм в 2011 году, представлена в табл. 1 [1].

Управление предприятиями, нацеленными на рост, подразумевает «менеджмент, ориентированный на рост» или просто «менеджмент роста». В данном

контексте слово «рост» подразумевает развитие компании, приобретение качеств, которых она не имела

до сих пор, но которые помогут ей выжить сегодня, завтра, послезавтра.

Таблица 1

Показатель	Озерские колбасы	Птицекомбанат	Юговской комбинат молочных продуктов	МПЗ «Богородский»	Кузбасская птицефабрика
Регион присутствия	Дмитровский район Московской области	Краснодарский край, Ставропольский край, республика Адыгея, Карачаево-Черкесия, Москва	Пермский край	Мурманская область, Москва	Кемеровская область
Выручка, млн. руб.	1 309	3 468	1 302	938	682
Себестоимость, млн. руб.	1 127	3 363	1 289	779	614
Прибыль, млн. руб.	8	0,087	8	32	27
Численность, чел.	От 251 до 500	От 251 до 500	От 5001 до 10000	От 251 до 500	От 101 до 250

С помощью анализа отобранных фирм можно выделить основные критерии быстрого роста. Это наличие свободной ниши на рынке, использование инноваций, правильно подобранный персонал компании [2].

Можно выделить еще одно конкурентное преимущество – предприятия принадлежат хорошим управленцам или управляются отличными менеджерами, которые знают, как запускать в игру новые форматы, бренды, продукты, как правильно строить технологические цепочки, и способны генерировать новые идеи или технологии, в том числе технологии управления.

И самое важное, то, на чем необходимо остановиться, – социальная ответственность данных предприятий. Социальная ответственность бизнеса не обязательно порождена лояльностью корпорации или альтруизмом – она также может выступать и в качестве важного элемента повышения прибыльности или эффективности компании и даже оказываться средством обеспечения ее конкурентного преимущества.

Социальная ответственность корпораций – это часть международной инициативы по увеличению прозрачности работы бизнеса, обнародованию отчетов о его деятельности, это способ осуществлять наблюдение за тем, насколько деятельность бизнеса отвечает этическим и социальным требованиям общества, а также требованиям в области защиты окружающей среды [3].

Что касается исследованных фирм, имеются примеры, когда предприятия уделяют огромное внимание социальному аспекту деятельности, что также сказывается на положении их на рынке, отношении к ним жителей регионов, в которых ведется деятельность, а также на росте фирм, поскольку социальная ответственность является неотъемлемой частью менеджмента быстрого роста (табл. 2).

Одним из таких предприятий стала компания «Окраина» (МПЗ «Богородский»). В октябре 2010 г. данному предприятию был выдан «Сертификат доверия работодателю» как предприятию «...гарантированно соблюдающему трудовые права работников в рамках проекта «Декларирование деятельности предприятий по реализации трудовых прав работников и работодателей» ...».

Регулярно индексируется фонд заработной платы. Средняя заработная плата в 2011 г. составила 29'693 руб. Средняя заработная плата по Мурманской области за 9 месяцев 2011 г. составила 19'630 руб. [3]

Непрерывно ведется разработка и внедрение в отделах, подразделениях и цехах положения финансовой мотивационной программы, стимулирующей рост производительности труда и доходов персонала. Кроме этого, разработано и введено в действие «Положение о рационализаторских и новаторских предложениях с системой поощрения за внедренные изобретения по совершенствованию механизмов, технологических процессов» и др. Стали традиционными единовременные выплаты премиальных к основным праздникам Российской Федерации. На предприятии сформирован кадровый резерв по всем структурным подразделениям предприятия, в рамках которого развивается система повышения квалификации и профессионального образования. В 2011 г. на мероприятия по профессиональному повышению квалификации было направлено 202 чел. (в 2010 г. – 58 чел., в 2009 г. – 19 чел.) [3].

Вступление России в ВТО является вызовом для компаний-«газелей», и именно от уровня КСО и корпоративного управления во многом будет зависеть, насколько они выдержат этот вызов. В соответствии с результатами проведенного исследования, не все фирмы-газели отличаются высокими стандартами КСО, а значит, возможно, они потеряют свои позиции после вступления в ВТО. Поэтому компаниям следует уже сегодня задуматься о политике социальной ответственности, поскольку в этом случае им удастся вырваться вперед и удержать свои позиции. Однако, попытка лидировать в отрасли за счет экономии на очистных сооружениях, загрязнении окружающей среды или создания некачественной продукции, может привести к тому, что компания потеряет свой рынок сбыта и окажется неконкурентоспособной после вступления России в ВТО, поскольку для зарубежных компаний, которые придут на российский рынок корпоративная социальная ответственность является неотъемлемой частью ведения бизнеса.

Таблица 2

КСО компаний-«газелей» отечественной пищевой промышленности

Сфера КСО	Озерекские колбасы	Птицекомбанат	Юговской комбинат молочных продуктов	МПЗ «Богородский»	Кузбасская птицефабрика
A	B	C	D	F	G
Качество продукции	«Докторская» колбаса этого предприятия признана лучшей в передаче «Контрольная закупка». Она изготавливается по рецептуре ГОСТ. В производстве колбас и деликатесов фирма полностью отказалась от применения генно-модифицированных добавок и сои.	При производстве охлажденной продукции, на которую нацелен комбинат, практически полностью исключен контакт птицы с человеком, что позволит избежать обработки продукции дезинфицирующими веществами, а также продлить срок хранения готового продукта. Птицеперерабатывающий комбинат Группы агропредприятий в Невинномыске успешно прошел сертификационный аудит и получил сертификат соответствия международным стандартам качества ISO 9001:2001.	Был оштрафован за фальсификацию масла сливочного растительными жирами. В Роспотребнадзор поступило 12 жалоб граждан на реализацию некачественной продукции.	Абсолютно осознанно ограничены производственные возможности «Украины» 30-ю тоннами продукции в сутки. Это позволило избежать соблазна использовать суррога-ты, как то: сухое молоко, яичный порошок, MDM, белковый стабилизатор, сою, ГМО, жидкий дым. Сырье используется только экологически чистое – от проверенных поставщиков.	Фабрика оснащена своей зооветеринарной лабораторией, проводится строгий контроль состояния птицы.
Развитие сотрудников	н.д.	Регулярные курсы повышения квалификации.	Открытие нового цеха позволит создать 70 рабочих мест. Возможность карьерного роста.	На предприятии сформирован кадровый резерв по всем структурным подразделениям предприятия, в рамках которого развивается система повышения квалификации и профессионального образования.	Курсы повышения квалификации.
Экология	Предприятие расположено в экологически чистом районе, исков по поводу загрязнения окружающей среды в областной суд не поступало.	В администрацию города неоднократно поступали жалобы от жителей кубанской части Невинномысска на неприятный запах, а также на выбросы жидких отходов переработки птицы за территорию предприятия.	Следственный отдел СУ СК РФ по Пермскому району возбудил уголовное дело по части второй статьи 247 УК РФ «Нарушение правил обращения экологически опасных веществ и отходов, повлекшее загрязнение окружающей среды, массовую гибель животных». Предприятие сливало в реки хозяйственно-бытовые стоки и отходы молочного производства. За счет этого фирма пыталась сэкономить на очистных сооружениях.	Расположен в экологически чистом районе. Постоянно ведутся очищающие работы.	Обеспечение рынка Кузбасса и прилегающих областей качественной и экологически чистой продукцией
Благотворительность	Для ветеранов, инвалидов, одиноких жителей района и многодетных семей постоянно готовятся праздничные заказы.	Устраивает детские праздники в детских садах и школах, расположенных в г. Невинномыске.	Расширение производства с целью создания рабочих мест для жителей Пермского края. Проведение детских праздников.	Компания участвовала и участвует во многих социальных проектах. В их числе: реконструкция мемориального комплекса на Абраммысе, поддержка спортивных мероприятий города, помощь детским и спортивным учреждениям. Компания принимает в магазинах социальные ветеранские карты.	Принимаются ветеранские карты, компания устраивает праздники для детей и ветеранов

Список литературы

1. Юданов, А. Вторая половинка модернизации / Андрей Юданов. «Эксперт», № 20 (754).

2. Гурова Т. Создатели будущего – газели с мозгом обезьяны / Т. Гурова, О. Рубан, А. Юданов, А. Виньков. «Эксперт», № 10 (744).

3. Досье ООО «МПЗ БОГОРОДСКИЙ» – <http://okraina.ru>.

4. Досье ЗАО «Кузбасская птицефабрика» – <http://www.kuzbasskay.ru>.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Аникеева К.А.

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, e-mail: ksenia.anikeeva@mail.ru*

Современное общество, несомненно, хочет получить всё и сразу. Зачастую так не бывает. Например, руководители различных компаний хотят выйти на первые места на рынке. Для этого необходимо наладить производство, отрегулировать до нужного состояния отдел кадров и их работу, принимать быстрые и правильные решения, следить за всеми изменениями на рынке и соответствовать им. Порой это бывает сделать очень тяжело. Чтобы отладить свою работу, компании тратили много времени на реальные эксперименты, на оценку того или иного решения (и не всегда после одно из них компания могла продолжать своё существование). Поэтому со временем люди пришли к решению подобных проблем с научной точки зрения: они научились моделировать процессы работы той или иной системы. В своей работе мне хотелось бы рассказать о плюсах и минусах имитационного моделирования в экономических исследованиях.

Моделирование – метод решения задач, при котором исследуемая система заменяется более простым объектом, который в свою очередь описывает реальную модель и называется моделью.

Бывают случаи, когда недопустимо или бессмысленно проводить эксперимент над реальной моделью в силу хрупкости, или дороговизны создания прототипа, или долгого времени проведения эксперимента. Именно в таких ситуациях применяется моделирование.

Для предоставления максимальной гибкости моделирования существует имитационное моделирование. Однако сам процесс разработки таких моделей может занять много времени, и их труднее модифицировать и использовать.

Имитационная модель – это компьютерная программа, описывающая конструкцию и воссоздающая поведение реальной системы на протяжении какого-то времени. Она даёт возможность получить детальную Имитационная модель позволяет получать подробную статистику о разных сторонах работы системы, что обусловлено различными входными данными.

Применение имитационных моделей даёт множество преимуществ:

Стоимость. Например, сокращение числа рабочих мест в некой организации может привести к снижению качества обслуживания, а затем и к потере клиентов. Чтобы принять верное решение в подобной ситуации можно применить имитационное моделирование, что позволило бы спрогнозировать результаты каких-либо действий в компании. При этом затратами будут являться только стоимости программного обеспечения и некоторых специальных услуг.

Время. В реальном времени эффективность использования какого-либо оборудования или открытие, например, каких-нибудь новых дочерних предприятий может занять очень много времени (месяцы, годы). Имитационная модель же способна вывести наиболее вероятный исход таких действий за несколько минут (возможно, часов).

Повторяемость. В настоящее время организации различных типов должны очень быстро реагировать на всяческие, даже незначительные изменения на

рынке. От этого может зависеть их дальнейшее развитие, а может даже и существование в принципе. Например, спрос на какую-либо продукцию. Организация может вложить слишком много средств в продукт, который затем никто не будет покупать. Это может привести к разорению фирмы. Имитационная модель, несомненно, может помочь избежать этого путём проведения огромного количества экспериментов с различными параметрами, чтобы выяснить, что лучше сделать, чтобы избежать неблагоприятных моментов и принять верное решение.

Точность. Имитационное моделирование даёт возможность изобразить конструкцию системы и её процессы в непосредственном виде, избегая применения формул и математических зависимостей.

Наглядность. Она способна визуализировать процессы работы системы, схематично изобразить её структуру и преподнести в графическом виде результаты. С помощью таких возможностей гораздо проще показать полученный вариант решения какой-нибудь задачи и разъяснить его клиенту или коллегам.

Универсальность. С помощью имитационного моделирования можно справиться задачами их разных сфер производства, финансов, здравоохранения и прочих. В каждой ситуации модель имитирует, воссоздает реальную жизнь и даёт возможность осуществлять неограниченно много экспериментов без воздействия на реальные объекты.

Как и всё на земле, имитационное моделирование имеет ряд недостатков:

Даже если не обращать внимания на то, что на создание имитационной модели может потребоваться много времени и сил, никто не может гарантировать, что полученная модель даст ответы на все вопросы.

Не существует никакого метода для доказательства того, что модель работает точно так же как и реальная модель. Моделирование, можно сказать, основано на многократных повторениях последовательностей, которые в свою очередь основаны на генерации случайных чисел, воссоздающих наступление разных ситуаций. Стабильно работающая система при соединении неудачных событий может выйти из-под контроля.

Создание моделей может занять от часа до нескольких лет: всё зависит от того, какую систему мы хотим промоделировать.

Моделирование не может с такой точностью как математический анализ воссоздать систему, так как оно основано на генерации случайных чисел. Если есть возможность представить систему с помощью математической модели, то лучше сделать так.

Сложная модель может потребовать много компьютерного времени для проведения «прогнозов».

Недостатком имитационного моделирования до сих пор является то, что нет каких-то определённых стандартов. Поэтому может получиться так, что если одну и ту же реальную модель воссоздадут разные аналитики, то результатом могут оказаться абсолютно разные модели.

ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ В НОВОЙ СИСТЕМЕ ОПЛАТЫ ТРУДА

Анненко Н.М., Филатова Л.С.

*Южный федеральный университет, Таганрог,
e-mail: nina.annenko@mail.ru*

На сегодняшний день новая система оплаты труда распространяется почти на всех работников бюджетной сферы. НСОТ полностью заменяет существовавшую ранее единую тарифную сетку. Согласно статье 144 ТК РФ, Правительство РФ может устанавливать

базовые оклады (базовые должностные оклады), базовые ставки заработной платы по профессиональным квалификационным группам. При этом заработная плата работников государственных и муниципальных учреждений не может быть ниже установленных Правительством РФ базовых окладов (базовых должностных окладов), базовых ставок заработной платы соответствующих профессиональных квалификационных групп. Внедрение и совершенствование новой системы оплаты труда в отдельные отрасли и муниципальные образования может производиться с помощью дорожных карт. На сегодняшний день проблема дорожного картоирования особо актуальна в связи с утверждением приказа Минтруда России от 29 декабря 2012 г. № 650, согласно которому «Дорожная карта» отражает стратегическое развитие сферы социального обслуживания населения на период с 2013 по 2018 годы.

Основная цель создания дорожных карт по данному направлению – совершенствование социальной и экономической сфер деятельности, оценка эффективности НСОТ в отдельные субъекты экономики.

Причины использования дорожного продуктово-технологического картоирования:

1. Создание дорожной карты – это, прежде всего, эффективное планирование всех областей и факторов, которые задействованы в данной отрасли.

2. Создание дорожных карт помогает руководителям организации управлять происходящими процессами.

3. С помощью дорожных карт обнаруживаются недочёты.

4. Удаётся эффективно использовать время и ресурсы.

5. Дорожная карта позволяет идентифицировать промежуточные результаты и корректировать направления деятельности.

6. Процесс дорожного картоирования формирует внутри группы общее понимание объекта и владение планом его развития.

Наиболее часто метод дорожного картоирования используется в сфере образования. Для оценки эффективности НСОТ в общеобразовательных учреждениях используются дорожные карты, в состав которых входят следующие мероприятия:

1. Проведение собеседований, совещаний по вопросам эффективности новой системы оплаты труда работников образования.

2. Проведение мониторинговых по качеству и результативности труда педагогических кадров.

3. Сравнение ЕТС и НСОТ

4. Сопоставление и анализ статистических показателей до и после введения НСОТ.

Таким образом, дорожное картоирование увязывает между собой видение, стратегию и план развития организации или учреждения и выстраивает во времени основные шаги этого процесса по принципу «прошлое – настоящее – будущее».

На основе проведенного нами исследования можно сделать вывод, что дорожная карта помогает выявить преимущества и недостатки новой системы оплаты труда. Этот метод позволяет просматривать не только вероятные сценарии, но и эффективность нововведений, а также выбирать оптимальные пути регулирования и совершенствования с точки зрения ресурсной затратности и экономической эффективности.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации (ТК РФ) от 30.12.2001 № 197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001) (действующая редакция от 01.01.2014).

2. Что такое дорожная карта. Наука и технологии России [Электронный ресурс]. – Режим обращения: http://www.stgr.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=20108#.UoppJNLxrig (дата обращения 15.11.2013).

ПУТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖИ В НАУЧНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Аноп М.Ф., Петрук Г.В.

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток, e-mail: maryanop@mail.ru

Происходящие в стране социально-экономические преобразования, вступление на путь инновационного развития, увеличивающийся объём информации, наметившаяся тенденция к расширению управленческих функций в профессиональной деятельности обусловили изменение требований, предъявляемых обществом к системе высшего профессионального образования в вопросах подготовки будущих специалистов. Научно-технический прогресс, быстрое внедрение науки во все сферы жизни и производства требуют от молодого специалиста не только широкого теоретического кругозора, но и творческого подхода к решению различного рода задач. Поэтому сегодня, как никогда, приобретают практическую значимость умения выпускника адекватно воспринимать возникающие проблемы в профессиональной области, правильно их оценивать, быстро адаптироваться к новым познавательным ситуациям, целенаправленно перерабатывать имеющуюся информацию, искать и дополнять её недостающей, знать закономерности её оптимального использования, прогнозировать результаты деятельности, используя свой интеллектуальный и творческий потенциал.

В связи с этим современный специалист должен владеть не только необходимой суммой фундаментальных и специальных знаний, но и определёнными навыками творческого решения практических задач, постоянно повышать свою квалификацию, быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. Научно-исследовательская деятельность студентов позволяет наиболее полно проявить индивидуальность, творческие способности, готовность к самореализации личности.

Для того чтобы рассмотреть возможности вовлечения студентов в научную деятельность, необходимо провести исследование мнения молодежи о науке и найти пути привлечения молодежи в научные исследования.

Исследование мнения молодежи о науке и научных исследованиях

Для объективного изучения проблемы вовлечения молодежи в науку, исследования мотивации студентов и аспирантов к научной работе на возможности развития научной карьеры было проведено небольшое исследование с использованием социологического опроса.

Исследование проходило в несколько последовательных этапов:

– на первом этапе – была составлена анкета, содержащая ряд вопросов позволяющих оценить отношение студентов к научной деятельности;

– на втором этапе, как и для любого исследования, было определено необходимое количество респондентов при использовании статистических методов расчета. На основании формулы для расчета численности выборки и значений функции Лапласа было определено достаточное количество респондентов [1]. Таким образом, для проведения исследования достаточно произвести опрос 244 студентов;

– на третьем этапе был проведен анализ проведенного опроса.

Исследование проводилось на базе двух крупнейших высших учебных заведений Дальнего Востока: Владивостокского государственного университета экономики и сервиса и Дальневосточного федерального университета.

Результаты исследования показали следующее.

На вопрос о желании заниматься научной деятельностью в университете из 250 опрошенных респондентов только 5% ответили, что любят заниматься научной деятельностью и делают это по собственной инициативе. Были выявлены личностная мотивация научно-исследовательской деятельности студентов. Причинами, по которым студенты занимаются НИР, являются получение более глубоких и качественных знаний, умений и навыков по избранной специальности; желание развивать свои интеллектуальные и творческие способности; наличие собственного интереса к разработке какой-либо научной проблемы; апробация результатов исследований, проводимых при подготовке курсовых и дипломных проектов, на студенческих научных конференциях. Такая причина как возможность решать научные проблемы, делать открытия, стремление сделать карьеру в науке возможность получать дополнительный доход студентами не названа. В результате проведенного анализа были выявлены представления студентов, не занимающихся научными исследованиями, о причинах их неучастия в данном виде деятельности. Основными причинами названы: отсутствие информации о НИР (22%), неинтересная организация НИР в ВУЗе (24%), отсутствие интереса (16%), желания, материального стимула (13%) и времени (25%).

Основной мотивацией студентов, тех, кто занимается наукой по принуждению преподавателя, является получение хорошей оценки у преподавателей кафедры.

– Большинство студентов, около 80% считает, что в их учебном заведении достаточная техническая база для проведения научных исследований. Это, скорее всего, связано с тем, что многие не углубляются в изучение или разработки настолько, чтобы ощутить нехватку оборудования и материалов. Лишь 2% опрошенных сказали, что хотелось бы усовершенствовать лаборатории для проведения исследований.

– После окончания учебы лишь 1% планируют остаться в учебном заведении и заниматься наукой, еще 3% готовы заниматься наукой в случае достойной оплаты труда.

– Всего 6% респондентов считают, что молодежь может реализовать себя в научной сфере. Студенты считают, что в науке тяжело и долго добиваться результатов. На любые исследования уходит немало времени, а сейчас многие хотят осуществлять свои желания, быстро и без усилий.

– В результате ответов на вопрос: «Престижно ли заниматься научной деятельностью?» практически 90% респондентов не считают занятие наукой престижным родом деятельности. Основной причиной, по мнению 78% студентов, является отсутствие достойной заработной платы труда.

– При ответе на вопрос: «Учитывается ли мнение молодого исследователя (студента, аспиранта) при принятии решений руководителем в научном исследовании?» мнения разделились. Половина опрошенных (51%) считает, что к научной молодежи прислушиваются и учитывают их мнение лишь частично. Оставшиеся голоса разделились примерно поровну, 21% опрошенных считает, что мнение молодого исследователя, а 28% респондентов считает, что не учитывается.

Итак, вывод по результатам исследования очевиден – молодежь не считает науку перспективным и достойным занятием.

Пути привлечения молодежи к научным исследованиям

Нам наш взгляд, мероприятия по привлечению молодежи к науке должны проводиться на двух уровнях: на уровне учебного заведения и на уровне государства.

Рассмотрим возможные мероприятия и систему мотивации по вовлечению молодежи в науку на уровне учебных заведений.

Одним из факторов активизации научно-исследовательской работы студентов является характер организации НИРС в вузе. Особое внимание уделяется координации действий, направленных на поддержку НИР студентов и молодых ученых.

Суть всего научно-исследовательского процесса должна заключаться в том, чтобы сделать процесс не «кабалой», к которой обязывают преподаватели, родители и общество, а интересным процессом социализации, которым студент будет увлечен.

Сейчас существует множество программ, позволяющих молодежи раскрыть свой потенциал, но награды за огромнейшую проделанную работу столь незначительны, что у студента или молодого ученого отпадает всякое желание заниматься этим видом деятельности и тратить на это свое время. Поэтому необходимо разработать систему материальной оценки реализованных и реализуемых проектов и изобретений студентов и молодых ученых. Одним из вариантов материальной поддержки научно-исследовательской деятельности среди молодежи это учреждение в каждом вузе фонда научно-исследовательской работы студентов и молодых ученых [4]. Средства данного фонда должны использоваться для развития творческого и интеллектуального потенциала студентов, стимулирования участников и организаторов научной деятельности молодежи вуза.

Важным фактором активизации и развития НИРС считается эффективная организация индивидуальной научно-исследовательской работы студента. Осуществление индивидуального подхода предполагает реализацию положений:

- привлечение студентов к НИР еще с 1-го курса и непрерывное наблюдение за их профессиональным и научным ростом на протяжении всего периода их обучения в вузе;
- наличие постоянной темы в течение нескольких лет обучения;
- практическая направленность научно-исследовательской работы, возможность реализации научных разработок на практике;
- наличие в качестве научного руководителя компетентного специалиста;
- программа индивидуального обучения, направленная на то, чтобы выявлять талантливых студентов и стимулировать их научно-исследовательскую деятельность.

На уровне учебных заведений также должна проводиться работа по стимулированию преподавателей, занимающихся научно-исследовательской деятельностью со студентами. Ведь не секрет, что многие преподаватели заставляют студентов формально выполнять проекты, которые потом можно будет использовать для отчета по НИР со студентами и не прилагают к эффективной их реализации никаких усилий. Работа, которая могла быть для студентов интересна и полезна, становится формальной, скучной и ненужной.

Одним из мероприятий, прививающих науку молодежи, может стать включение обучения за границей, например в течение года, студентам 3-4 курсов всех специальностей с целью дать студентам возмож-

ность поработать в лабораториях, изучить особенности научной работы в другой стране. Сейчас в вузах существуют программы по обмену студентами с зарубежными учебными заведениями, на основе выигранных студентами грантов. Однако, число таких грантов ограничено, но все же это позволит выявить наиболее целеустремленных к науке студентов.

В Российских учебных заведениях необходимо создать технические условия для проведения испытаний и исследований, укомплектовать лаборатории современным оборудованием, дать студентам возможность пользоваться этим оборудованием.

Приведем возможные мероприятия по дополнению процесса обучения студентов для улучшения качества образования и повышения заинтересованности студентов в проведении исследований:

– проведение практических занятий непосредственно в условиях, близких к реальным;

– проведение специальных курсов, тренингов и дисциплин по инновационной тематике для стимулирования студентов к собственным разработкам и исследованиям;

– привлечение студентов к участию в различных научных конференциях, дебатах, круглых столах, конкурсах, разработке бизнес-планов, исследований, через создание в ВУЗе базы данных – портала, всех мероприятий в России и за рубежом. Причем необходим продуманный механизм мотивации участия студентов в научно-исследовательских разработках. Известно, что временной ресурс студента ограничен, и он не всегда будет готов посвятить свое время научной работе, тем более, что существует альтернатива научной работы – подработать в свободное от учебы время.

Остается без сомнения тот факт, что основная часть мероприятий по созданию условий заинтересованности занятием наукой молодежью лежит на государстве. Поскольку именно оно составляет основные стратегические программы по развитию образования в стране, выделяет финансирование на развитие учебных заведений. В силах государства привлечь молодежь к науке, для этого необходимо лишь создать достойные условия для ученых, причем как молодых, так и уже состоявшихся.

Заниматься наукой, должно быть интересно, престижно, и выгодно как с материальной точки зрения, так и с точки зрения престижа в обществе.

Предложим часть мероприятий, направленных на вовлечение молодежи в науку:

– Поддержка молодых ученых: поддерживать ученых на всех этапах их научной деятельности, начиная от мотивации в учебном заведении путем предоставления государственных наград за достижения в области объекта изучения и заканчивая вознаграждениями за каждый успешный проект. А так же обязать все организации ставить во главе команды реализующей проект, именно ученого, создавшего его.

– Оснащение оборудованием лабораторий учебных заведений: большая часть учебных заведений не может существовать на самофинансировании, необходимо разработать программу по оснащению лабораторий учебных заведений современным и высокотехнологичным оборудованием.

– Социальные гарантии: ученым необходимо дать гарантии того, что они не будут работать за «киденю», необходимо увеличить размер заработной платы ученых.

– Государственная ипотека: это может быть предоставление непосредственно денежных средств за выслугу лет на приобретение квартиры в любой точке страны или же в начале карьеры предоставить

ипотеку на приобретение жилья, оплачиваемой государством.

Таким образом, проведение всех вышеперечисленных мероприятий позволит повысить престижность научно-исследовательской деятельности, вовлечь в науку молодежь с ее современным видением и направить ее энергию на благо общества.

Заключение

Как показали результаты исследования лишь малой части молодежи (5%) интересно заниматься наукой. К сожалению, сами студенты, в большинстве своем, не заинтересованы в научно-исследовательской деятельности, в продвижении науки в России и считают это не перспективным и малооплачиваемым занятием. Активность студентов в научно-исследовательской деятельности во многом зависит от того, как организована научная работа студентов, какие формы и методы стимулирования ее активных участников практикуются.

Сейчас у молодежи другие ценности и времени на занятия научной деятельностью они не находят. Необходимо изменять мнения молодежи о науке, популяризировать и пропагандировать ее.

Список литературы

1. Баум С.М. Шесть сигм в России [Электронный ресурс]. – Сбор данных. – Режим доступа: <http://www.six-sigma.ru/index.php?id=266>

2. Парамонов А.Г. Инновационная деятельность по привлечению студентов к научной работе // Молодежь и наука: реальность и будущее: Материалы II Международной научно-практической конференции (г. Невинномысск, 3 марта 2009): в 9 томах / Том 1: Педагогика. – Невинномысск: НИЭУП, 2009.

3. Мионов В.А., Майкова Э.Ю. Социальные аспекты активизации научно-исследовательской деятельности студентов вузов: Монография. Тверь: ТГТУ, 2004. 100 с.

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Байманова Л.А.

Казанский федеральный университет, Казань,
e-mail: luttsiya@gmail.com

Устойчивость развития региона находится в прямой зависимости от качества и эффективности корпоративного управления различных организаций, так как корпоративное управление включает в себя решение вопросов стратегического развития определенной компании. Поэтому чем выше качество системы корпоративного управления в компании, тем выше эффективность функционирования организации и, следовательно, экономическое благосостояние региона.

Корпоративное управление в широком смысле включает в себя решение вопросов по взаимодействию таких участников корпоративных взаимоотношений, как собственники, топ-менеджеры, государство, персонал организации, профсоюзы, различные контрагенты. Основная цель корпоративного управления, определяемая исходя из реалий бизнеса – это защита интересов определенного круга участников корпоративных отношений (инвесторов, собственников) от неэффективной деятельности менеджеров. Но, учитывая тот факт, что в современном обществе достаточно сильное влияние на развитие и функционирование компании оказывают и другие группы (стейкхолдеры), то для достижения эффективности системы корпоративного управления необходимо учитывать интересы и других участников корпоративных взаимоотношений.

Качество корпоративного управления довольно легко оценить в денежном выражении. Проведенное недавно компанией McKinsey исследование, в ходе которого было опрошено более 200 инвестиционных компаний в 31 стране мира, включая Россию, показало, что инве-

сторы готовы платить больше за акции компаний, прозрачных в управленческом плане и ведущих отчетность в соответствии с мировыми стандартами. Размер дополнительной премии сильно колеблется в зависимости от страны: от 10-15% в США и Западной Европе до 40% в России [3]. Следовательно, эффективное корпоративное управление является необходимым для привлечения дополнительных инвесторов.

Обеспечение высокой эффективности корпоративного управления в компании является достаточно сложной и многомерной задачей. Безусловно, качество корпоративного управления в каждой компании связано с её особенностями, но можно выделить универсальные принципы, обуславливающие возможность построения эффективных корпоративных взаимоотношений с потенциальными инвесторами.

К универсальным принципам эффективного корпоративного управления можно отнести:

- 1) прозрачность – своевременное раскрытие информации, а так же доступ к ней всех заинтересованных сторон;
- 2) подотчетность – совет директоров подотчетен всем акционерам корпорации;
- 3) справедливость – гарантия равного отношения ко всем акционерам компании;
- 4) ответственность – учет интересов всех заинтересованных сторон корпоративных отношений.

В корпорации должны существовать соответствующие структурные органы управления, претворяющие в жизнь все перечисленные принципы. К таким подразделениям можно отнести Совет Директоров, различные комитеты, Наблюдательный Совет, служба Внутреннего контроля.

Многие ученые в области корпоративного управления отмечают, что наличие специально разработанного для определённой корпорации кодекс корпоративного управления является своего рода внешним признаком качественной системы корпоративного управления. К данному кодексу должны прилагаться различные положения, дополняющие и раскрывающие его суть.

Также основополагающими элементами формирования качественной системы корпоративного управления являются вопросы, касающиеся определения системы вознаграждения Генерального директора, членов правления и обеспечения своевременного раскрытия полной и достоверной информации об обществе собственникам.

Система вознаграждения Генерального директора должна быть «привязана» к росту стоимости корпорации (если это является целью собственников), либо к достижению поставленных стратегических целей функционирования компании.

Своевременное раскрытие полной и достоверной информации об обществе находится в прямой зависимости от качества работы корпоративного директора. Поэтому деятельность комитетов по подбору управленческого персонала должна быть налажена.

Таким образом, можно прийти к выводу, что реальное выполнение всех принципов эффективности корпоративного управления невозможно без применения системного подхода, то есть каждый элемент системы корпоративного управления должен функционировать и эффективно взаимодействовать с другими элементами исходя из целей корпорации.

Список литературы

1. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Уоррен Баффетт; сост., авт. введ. Лоренс А. Каннингем; пер. с англ. Ю. Гальцева [и др.] – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 266 с. – Пер. изд.: The essays of Warren Buffett: lessons for corporate America / Warren E. Buffett.
2. Корпоративное управление / пер. с англ. А. Куницын. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 221 с. – (Классика Harvard Business Review).

3. Инвесторы готовы доплачивать прозрачным компаниям от 10 до 40% от стоимости их акций // Коммерсантъ, № 148 (2517). – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/337373>.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НАФТА В РАМКАХ S-TIME-DISTANCE

Байногаева А.А., Макаметжан З.А., Баймагамбетова А.А., Джумасейтова А.К.

*Казахстанско-Британский технический университет,
Алматы, e-mail: arai_25.11@mail.ru*

Понятие экономической интеграции – сложное понятие и местами противоречивое, потому как довольно трудно понять с точки зрения какой экономической проблемы следует ее рассматривать. На рубеже XXI века интеграция стала сильным и мощным инструментом быстрого развития региональных группировок. При рассмотрении стран постсоветского пространства, первым успешным примером региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве является Таможенный союз России, Казахстана и Белоруссии. В ближайшем будущем, как мы знаем, планирует завершить вступление в Таможенный Союз и Армения. Примеров интеграции по всему миру очень много; вопрос: приводит ли опыт интеграционных процессов, к поставленным целям страны мира, которые только набирают обороты в плане экономического развития, и пока не входят в число лидирующих стран мира в этом плане. Ведь целью каждой экономики является улучшение благосостояния народа, проживающего в нем, а так же стабильный рост различных сфер и секторов экономики. Интеграция стран имеющих одинаковый потенциал может привести к идеалу благополучия и сотрудничества, но интеграции менее равномерно развитых регионов, их не эффективный метод использования ресурсов может являться фактором, тормозящим процесс достижения того самого идеала.

Это хорошо можно заметить на примере НАФТА, так как Мексика представляет собой страну с менее развитой экономикой, нежели ее соседи США и Канада. Еще в 1994 году Америка интегрировала в рамках НАФТА – Североамериканской зоны свободной торговли. Соглашение вступило в силу 1 января 1994 г между Канадой, США и Мексикой. На момент подписания договора (1992 г.) среднегодовой ВВП на душу населения составлял в США – 23,2 тыс. долл., в Канаде – 20,7 тыс. долл., а в Мексике – 3,5 тыс. долл. (или в 6,6 раза ниже, чем в США). Отличительными особенностями НАФТА является то, что оно распространяется на огромную территорию с населением 370 млн. человек и очень мощным, особенно благодаря США экономическим потенциалом. Торгово-экономические отношения между Мексикой, США и Канадой, как показывает исторический опыт, являются главным фактором развития североамериканского хозяйственного комплекса. Для каждой страны НАФТА имеет ряд преимуществ.

Интеграционные процессы в рамках НАФТА оказали существенное влияние на экономики США, Канады и Мексики. Интеграционное объединение НАФТА, которое в настоящее время является одной из крупнейших зон свободной торговли в мире, демонстрирует явные преимущества от либерализации торговли. Соглашение внесло значительный вклад в экономический рост и повышение уровня жизни населения во всех трех странах. В ходе углубления интеграции страны учредили совместные предприятия по производству товаров и услуг, что позволило канадским, мексиканским и американским фирмам упростить доступ к технологиям, снизить издержки производства, а также активизировать сотрудниче-

ство во взаимных рамках с целью укрепления позиций этих стран на международных рынках.

Однако благотворное влияние интеграции в рамках НАФТА на экономики стран-партнеров неравномерно, больший экономический эффект получают США, имеющие самый емкий внутренний рынок в объединении. США являются экономическим и политическим лидером в группировке, и как следствие, наиболее интенсивные торгово-экономические связи установились между США-Канадой и США-Мексикой, и более слабые связи между Канадой и Мексикой. Канада и Мексика являются скорее конкурентами на американском рынке товаров, услуг, рабочей силы и соперниками по привлечению инвестиций и технологий из США. Но в последнее время, благодаря позитивному влиянию североамериканской интеграции, между Канадой и Мексикой также растет уровень экономической взаимозависимости и интенсивность взаимовыгодного сотрудничества.

Если же говорить о Соединенных Штатах Америки то НАФТА улучшает не только экономические, но и геополитические мощи США. НАФТА является частью ее стратегической политики, которая имеет ряд широкомасштабных целей: рост конкурентоспособности, свободный доступ для американских инвестиций, свободное движение американских товаров и услуг, защита прав интеллектуальной собственности, использование новых региональных сравнительных преимуществ за счет объединения капитала США и с дешевой рабочей силой Мексики и дешевыми, изобильными ресурсами обеих стран соседей. «НАФТА – хорошая стратегическая возможность обеспечить, усилить и развивать континентальную базу в экономическом и политическом отношении, с тем, чтобы укрепить экономическую мощь, лидерство и всемирное влияние Америки» – сказал бывший советник США по экономическим вопросам Роберт Золик.

Интерес Канады в НАФТА связан с возможностью обеспечения свободного доступа своих товаров в Мексику, в более долгосрочной перспективе к странам Латинской Америки.

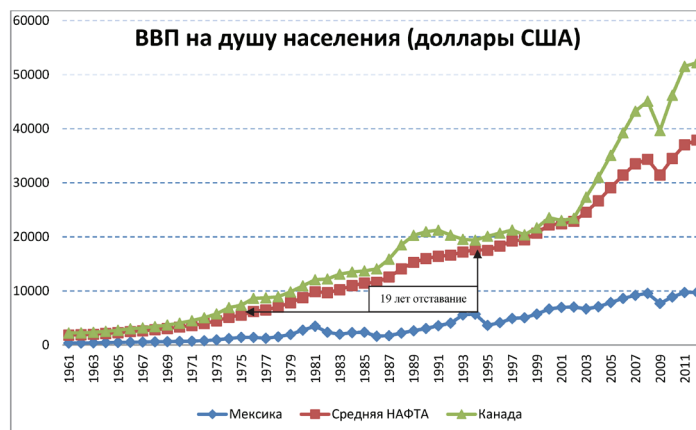
Что же касается Мексики? В этом плане Мексика связывает с НАФТА большие надежды. Она рассчитывает резко ускорить темпы своего развития, провести реформы и уже через 10–15 лет приблизиться по уровню своего развития к промышленно развитым странам.

Изучив, некоторые мнения аналитиков, можно сделать вывод, что НАФТА имеет и ряд отрицательных характеристик для стран. К примеру, в Мексике канадские и американские ТНК, проникнув на рынок, сметают все отечественные мексиканские малые и средние промышленные предприятия. Согласно

данным, 28000 малых предприятий было уничтожено в рамках НАФТА, которые просто не выдержали конкуренции со стороны зарубежных компаний. Также 200 тыс. крестьянских хозяйств находятся на грани разорения. Из этого следует, что положение Мексики наименее привлекательное в сравнении с такими развитыми странами как США и Канада, для которых этот альянс несет больше преимуществ, нежели для Мексики, которая в свою очередь представляет собой не только так называемый рынок сбыта, но и ключ к экономикам стран Латинской Америки. В связи с этим мы решили провести анализ динамики развития стран НАФТА и оценить влияние членства в этой интеграции для Мексики.

Для сравнительного анализа стран – участниц НАФТА и оценки влияния членства на развитие экономики не существует показателя, такого как ВВП для сравнения экономического роста страны, поэтому для этого применим статистический метод расчета. Альтернативным вариантом является метод, созданный в 1993 году словенским профессором Павлом Сетчерловым из Люблянского университета Словении, так называемый S-time-distance метод или временной анализ. Данный статистический показатель был создан в дополнение к существующим мерам в сравнениях временного ряда. Перспектива времени, которая, несомненно, существует в человеческом восприятии при сравнении различных ситуаций, систематически вводится в сравнительный анализ и как концепция, и как количественно измеряемая данная. Существующие методы сравнительного анализа не принимают во внимание то, что в дополнение к неравенству (различию, расстоянию) в индикаторе на данный момент времени, в принципе существует теоретически одинаковое общее неравенство (различие, расстояние) в момент, когда определенный уровень индикатора достигается двумя сравненными величинами. Статистический показатель S-time-distance измеряет расстояние (близость) во времени между точками в момент, когда два сравниваемых ряда достигают определенного уровня индикатора X. В нашем конкретном случае, в случае с НАФТА, данный метод позволяет более наглядно продемонстрировать пробел между странами участниками на временном отрезке.

Для начала рассмотрим график главного, наверное, показателя – ВВП на душу населения. В этом показателе в НАФТА лидирующую позицию занимает – США. На графике отображена динамика показателя во времени для каждой из стран участниц организаций. Используем S-time-distance для исследования графиков для стран Северной Америки. Следует разделить НАФТА на 2 этапа: до 1994 года и после 1994 года.



Рассмотрим первый этап. На момент своего вступления в организацию из представленных стран США и Канада превышали средний уровень, Мексика же, напротив, находилась ниже уровня средней. Заметим, что в ситуации на 2004 год для этих стран мы видим ту же картину и в течение всего периода наблюдалось увеличение преимущества этих стран: разница между ними и усредненным показателем увеличилась. Что касается «отстающей» страны, то ее отставание также увеличилось, как и преимущество впереди идущих.

Второй этап начинается с 1994 года. Что же мы видим по истечении 6 лет? Ту же самую ситуацию. Так называемое преимущество впереди идущих стран увеличилось, как и увеличилось отставание не поспевших за средним уровнем. Так, например, отставание среднего уровня НАФТА от показателя Канады на начальном этапе (1994 год) составляло чуть меньше 3 лет. Далее из года в год опережение Канады составляло в среднем 1 год. Переломным стал 2003 год, начиная с которого, отставание среднего НАФТА ускоренными темпами набирает обороты. Так, например, в 2004-1 и в 2005-2 года соответственно. Сегодня оно уже более 7 лет. Отставание Мексики на момент вступления в НАФТА составляло 19 лет, к 2006 году эта цифра увеличилась до 26, а по данным на 2012 год, составила и вовсе 28 лет. Это означает, что нынешний уровень экономического развития усредненного значения НАФТА может быть достигнут Мексикой только через 28 лет.

Заключение

И учитывая тот факт, что усредненный показатель растет вместе с ростом Мексики, она всегда будет находиться ниже уровня средней, так как США и Канада постоянно будут «вытягивать» эту среднюю так, что показатели Мексики скорее всего не достигнут определенного значения развития одновременно с усредненным значением до тех пор, пока к НАФТА не присоединятся более отстающие страны, по сравнению с Мексикой. Из этого можно сделать вывод о том, что интеграция «сделала богатых богаче, а бедных – еще беднее».

В НАФТА ВВП на душу населения и экспорт у «передовиков» отрывается от среднего уровня, а у Мексики отстает еще больше. Производительность труда, что интересно, сближается со средним уровнем у всех стран интеграции. Очевидно, что в этом союзе торговля играет более важную роль для каждой страны, причем имеет обоюдно-взаимный характер.

Таким образом, главной положительной особенностью США и Канады от создания НАФТА, в первую очередь является возможность расширения экспорта и создания новых рабочих мест, со снижением издержек производства от вывоза трудоёмких и капиталоемких производств в Мексику. Мексика же, наименее развитая из стран-членов НАФТА, уже получила масштабные прямые иностранные инвестиции, способствующие реконструкции её экономики и экономическому росту. В результате ввоза в Мексику многих сборочных производств из США и Канады, страна получила также новые рабочие места, ноухау, передовой управленческий опыт. Мексика стала заметно опережать по росту товарного экспорта другие страны Латинской Америки.

В будущих политических планах, предполагается создание «сообщества демократий западного полушария». С точки зрения торгово-экономических отношений НАФТА должна стать ядром интеграционного объединения, охватывающего весь американский континент.

АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСХОДОВ НА ПУТЕШЕСТВИЯ В АВСТРАЛИИ С ПОМОЩЬЮ PROGNOZ PLATFORM

Банковская Л.И., Невежин В.П.

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при правительстве Российской Федерации», Москва, e-mail: milliardik1108@mail.ru

Цель исследования:

- 1) составить спецификацию модели «Ежегодные расходы на путешествие. Австралия», используя Prognoz Platform.
- 2) проанализировать эконометрическую модель, оценить качество параметров модели
- 3) проанализировать динамику ежегодных расходов на туризм в Австралии, рассчитать прогноз на 2013, 2014 и 2015 годах
- 4) показать возможности программы и на примере объяснить возможные области ее применения

Работа в программе Prognoz Platform начинается с ввода переменных и построения исходной модели. Одним из достоинств программы является то, что данные можно загружать непосредственно с Prognoz Data Portal, где собраны все основные статистические данные. Для построения указанной выше модели выбираются 4 объясняющие переменные (см. рис. 1).



Рис. 1. Данные предоставлены за период с 1995 г. по 2011 г. из World Bank Data (<http://data.worldbank.org>)

x_1 – ВНД на душу населения, ППС (международные доллары по текущему курсу); x_2 – официальный валютный курс (единиц местной валюты за доллар США, средний за период показатель); x_3 – международный туризм, расходы на транспортировку пассажиров (доллар США в текущих ценах); x_4 – международный туризм, количество отъездов (единиц).

В результате проведенных расчетов с применением названной программы получены оценки параметров исследуемой модели и построена следующая множественная регрессия:

$$Y = 2457324858.57 - 283431.52 \cdot x_1 - 2878205639.0 \cdot x_2 + 1.10 \cdot x_3 + 4671.68 \cdot x_4$$

Из полученного соотношения видно, что у Y наблюдается обратная зависимость от ВНД на душу населения и официального валютного курса, прямая от расходов на транспорт и количества отъездов.

Программа также были рассчитаны все необходимые статистические характеристики, некоторые из них приведены ниже:

1. Критерии качества:

Скорректированный коэффициент детерминации (R^2) равен 0,986671 – модель хорошо аппроксимирует исходные данные;

Фактическое значение F-статистики равно 297,103, что значительно больше критического, что свидетельствует о значимости и надежности модели.

2. Диагностические критерии

Значение критерия Дарбина-Уотсона составляет 1,71 и попадает в интервал между dL и dU , определить наличие или отсутствие автокорреляции в этом случае невозможно.

3. Анализ остатков

Среднее значение остатков равно 0,000004 – свидетельствует, что фактическое значение объясняемой переменной практически не отклоняется от оценочного.

Значение статистики Жака-Бэра равна 0,76, что значительно меньше табличного при любом уровне

значимости, а значит, выборка признается нормально распределенной.

В процессе расчетов программа также формирует матрицу корреляции, позволяющей определить степень корреляции между объясняемой и объясняющими, а также между самими объясняющими переменными (рис. 2).

	Y	X1	X2	X3	X4
Y	1,0000	0,9043	-0,7675	0,9327	0,9826
X1	0,9043	1,0000	-0,5332	0,8848	0,9457
X2	-0,7675	-0,5332	1,0000	-0,7516	-0,6771
X3	0,9327	0,8848	-0,7516	1,0000	0,9021
X4	0,9826	0,9457	-0,6771	0,9021	1,0000

■ Умеренная взаимосвязь
■ Сильная взаимосвязь

Рис. 2

Из анализа полученной матрицы видно, что у Y сильная взаимосвязь со всеми переменными. При этом положительным фактором является умеренная взаимосвязь между объясняющими переменными x_1 и x_2 , x_2 и x_4 .

Проводится тест Бреуша-Годфри (LM-тест), по результатам которого принимается гипотеза об отсутствии автокорреляции остатков, а также тест Уайта, показывающий на наличие гомоскедастичности остатков.

Программа Prognoz Platform позволяет также рассчитать прогнозные значения. Если не задавать собственные «сценарии» моделирования прогнозов, то будущие значения рассчитываются по факту. Был проведен расчет прогнозных значений для выбранной модели (рис. 3), опираясь на данные Trading Economics. [3]

	2013A1	2014A1	2015A1
Международный туризм, расходы (доллар США в текущих ценах)	34 250 460 708,49	35 570 975 502,25	36 941 283 430,26
ВНД на душу населения, ППС (международные доллары по текущему ку...	44 274,25	45 226,15	46 130,67
Официальный валютный курс (единиц местной валюты за доллар США...	0,95	0,90	0,85
Международный туризм, расходы на транспортировку пассажиров (до...	6 997 696 400,00	7 207 627 292,00	7 423 856 111,00
Международный туризм, количество отъездов (единиц)	8 269 715,50	8 517 806,97	8 773 341,17

Рис. 3

Результаты показывают, что прогнозируется рост расходов на туризм.

Выводы:

1. Составлена спецификация модели «Ежегодные расходы на путешествие. Австралия», используя программный продукт Prognoz Platform.

2. Проведен анализ эконометрической модели, оценка ее параметров и их качества. Оценки являются эффективными по тесту Уайта. Автокорреляция остатков отсутствует.

3. Проанализирована динамика ежегодных расходов на туризм в Австралии и выполнен его прогноз на 2013, 2014 и 2015 годы. При расчете прогноза динамики роста расходов учтено снижение темпов роста ВВП Австралии, а также стабильный, но медленный рост числа уезжающих за рубеж.

Из проведенного исследования, можно утверждать, что наибольшее влияние на международные расходы на туризм Австралии оказывает количество отъездов, которое в среднем оценивает число выехавших туристов, являющихся источником этих расходов.

Использование программного продукта Prognoz Platform позволяет проводить расчет достаточно большого количества показателей, необходимых для исследования предметной области, при наличии статистических данных, и принимать на их основе управленческие решения.

Список литературы

1. Prognoz Platform: Prognoz BI University. Программный продукт: инструмент моделирования и прогнозирования Prognoz Platform. URL: <http://university.prognoz.ru/biu/go/main/main>.
2. Сайт Всемирного банка. Статистика. URL: <http://www.worldbank.org>.

3. Trading Economics. Forecast. URL: <http://www.tradingeconomics.com>.

4. Васильченко А.А., Некежин В.П. Анализ оборота розничной торговли алкогольными напитками и пивом за год с применением Prognos Platform // Экономика, управление и юриспруденция в современном мире: проблемы и поиски решений. – Ижевск, 2013.

5. Антонив Ф.И., Ширинская М.С., Некежин В.П. Исследование факторов, влияющих на кассовые сборы фильма // Экономика, управление и юриспруденция в современном мире: проблемы и поиски решений. – Ижевск, 2013.

**РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ-«ГАЗЕЛИ»:
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРИМЕНЕНИЕ
PHICS-МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Белинская Е.А., Алпаткина И.О., Некежин В.П.

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», Москва,
e-mail: belinskaya.ekt@gmail.com*

Изучение эффективности быстрорастущих компаний-газелей¹ и использование их опыта в контексте развития российского сектора малого и среднего предпринимательства (МиСП) способно дать результаты, имеющие принципиальное значение при поиске путей диверсификации российской экономики и ее защиты от изменений на рынке экспортимруемых ресурсов. На данный момент ситуация такова, что при положительной динамике развития МиСП в России, темпы остаются весьма скромными. Однако, несмотря на то, что существует ряд факторов, негативно влияющих на положение российских бизнесменов, ряду компаний удается не только успешно развиваться, но и выводить свою продукцию на иностранные рынки, в том числе и европейские. В данном случае речь идет о «газелях» мира бизнеса, наиболее быстрых и стабильных компаниях, способных оказывать значительное влияние на экономику страны.

Согласно теории Дэвида Берча «газелями» принято считать небольшую часть представителей малого и среднего бизнеса, которые в течение, как минимум, четырех лет демонстрируют темпы прироста выручки не менее 20%. Берч определил, что основной уникальной чертой этих компаний является не столько их рост, сколько то, что на них приходится от 75% до 80% новых рабочих мест в стране. Этот факт еще раз был подтвержден в 2008 году группой европейских экспертов в рамках проекта «Инновационная панель газелей»². Тем самым, подобные компании, фактически, определяют судьбу и развитие всей экономики. Доля «газелей» среди общего числа представителей МиСП для отдельной экономики варьируется от 3% до 10%, кроме того, тенденция развития «газелей» примерно одинакова для всех стран с развитым или развивающимся сектором МиСП. Помимо экономического, газели имеют огромное социальное значение, а так же являются двигателем инновационного развития страны. И здесь стоит отметить причины появления и успешного функционирования газелей, так как для резкого ускоряющегося роста в течение 4-5 лет не достаточно только наличия денежных средств, нужна идея, стратегия, грамотность в управлении, новейшие технологии или все вместе.

Благодаря ежегодным исследованиям, проводимым в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации, удалось выделить несколько причин возникновения и успешного развития газелей. К ним отнесены:

- наличие свободной от конкурентов предпринимательской ниши, обеспечивающей постоянный (и зачастую увеличивающийся) спрос на предлагаемые товары или услуги;

- доступ к финансовым ресурсам;
- активное внедрение инновационных технологий в производство и управление;

- проведение регулярного контроля качества продукции, организация работ, направленных на его повышение;

- создание полного цикла производства, не требующего дополнительного участия сторонних компаний;

- создание и развитие системы обучения сотрудников, повышение их мотивации и личной заинтересованности в производственном процессе;

- организация мест досуга и отдыха для сотрудников компании, активная социальная политика, что сильно влияет на мотивацию и производительность труда.

Перечисленные факторы развития характерны для газели из любой отрасли, будь то легкая, пищевая промышленность или IT-технологии. Разумеется, для каждой отрасли характерна своя специфика, но, тем не менее, существуют и общие черты. Одна из них – активное использование инновационных технологий, позволяющая ускорить и упростить процесс производства, а так же улучшить качество продукции.

Успех «газелей» можно объяснить с различных точек зрения, но нельзя отрицать, что резкий устойчивый рост без каких либо колебаний может быть обеспечен компании только в том случае, «если она находит рыночную нишу с острейшей неудовлетворенной потребностью. Ограничения на спрос продукции в этой ситуации резко ослабевают, а значит, пропадают и причины колебания объемов производства, обусловленные то сокращениями, то увеличениями спроса. Не сдерживаемая спросом, фирма развивается тем предельно высоким темпом, которым сама способна наращивать бизнес-активность»³. Однако не стоит понимать наличие рыночной ниши как единственную причину быстрого развития фирмы. Скорее, это лишь возможность, реализация которой полностью зависит от стратегии «газели» и ее внутренней структуры, в том числе и корпоративного управления.

Корпоративное управление – одна из важнейших составляющих успешного развития компании. Поэтому анализ управления способен выявить ключевые факторы успеха, которые в дальнейшем, при соответствующем изменении, могут быть применены при развитии компаний не только различного уровня, но и разных отраслей.

PhICS-модель – модель корпоративного управления (КУ) позволяет оценить предприятие с точки зрения эффективности его системы управления, а также более четко оформить содержательный аспект, благодаря чему возможна разработка определенных методик развития компании [1].

Суть PhICS-модели заключается в анализе четырех основных составляющих КУ: фазы развития компании (Phase), инвестиций (Investments), уровня контроля и роли в управлении основных собственников компании (Control), стратегии развития компании (Strategy). Составление модели функционирования компании с учетом доли каждого из обозначенных компонентов позволяет наглядно отобразить про-

¹Термин, впервые использованный американским экономистом Дэвидом Берчем в 70-х годах XX века.

²Addressing Challenges for High-Growth Companies – Summary and Conclusions of the Europe INNOVA Gazelles Innovation Panel № 6 (2008).

³Юданов А.Ю. Гении национального бизнеса // Эксперт. 2007. 23 апр. (№ 16) URL: http://expert.ru/expert/2007/16/genii_nacionalnogo_biznesa/ (дата обращения: 6.11.2013).

цессы, происходящие в ней в тот или иной момент ее жизненного цикла. Таким образом, модель корпоративного управления представляет собой следующую формулу:

$$M = a_1Ph + a_2I + a_3C + a_4S,$$

где a_1, a_2, a_3, a_4 – коэффициенты, исчисленные исходя из количества учтенных рекомендаций CGBP (Corporate Governance Best Practices); Ph, I, C, S – составляющие системы корпоративного управления (Phase, Investments, Control, Strategy) [2].

Синтез PhICS-модели быстрорастущих компаний позволит выделить и обосновать факторы, влияющие на их успешное функционирование, использовать полученные данные для разработки методик улучшения КУ менее успешных компаний и тем самым способствовать развитию российского сектора МиСП.

В качестве наглядного примера, иллюстрирующего полезность практики составления PhICS-модели «газели», рассмотрим подобную модель организации КУ ООО «СПЛАТ» – российского производителя средств гигиены полости рта. В 2007 году компания вошла в список «газелей»¹, а к 2010 заняла прочное 1 место на рынке. Сейчас продукция «СПЛАТ» экспортируется более чем в 18 стран мира, что является ярким примером безусловного успеха отечественного производителя. Так как «газелью» считается компания, демонстрирующая значительные темпы роста уже в течение 5 лет, логично сделать вывод, что ООО «СПЛАТ» наиболее активно начала развиваться с 2002 года. Таким образом, для проведения более детального анализа, необходимо составить модель корпоративного управления для каждого года успешного развития, а затем сделать выводы на основании полученных результатов.

¹На данный момент единственным, кто занимается серьезным исследованием феномена газелей в России является команда специалистов журнала «Эксперт», ежегодно составляющая рейтинги и списки самых динамично развивающихся компаний.

В основу исследования легли статистические данные компании ООО «СПЛАТ», представленные в системе профессионального анализ рынков и компаний СПАРК [3] и на главном сайте компании², а также список из 82 критериев CGBP, на основании анализа которых определяются значения коэффициентов, а именно, доля компонентов в общей формуле модели корпоративного управления.

В результате проведенного исследования получена следующая модель корпоративного управления:

$$M = 0,1Ph + 0,2I + 0,5C + 0,2S.$$

Данная модель составлена с учетом особенностей той фазы развития, в которой находится компания на данный момент (согласно графическому представлению на кривой Адизеса), а также анализа структуры активов и пассивов в динамике за прошедшие 5 лет³. Стоит отметить, что в момент начала активного роста (на 2007 год) модель КУ ООО «СПЛАТ» выглядит следующим образом:

$$M = 0,06Ph + 0,34I + 0,35C + 0,25S.$$

Принципиально важным является тот факт, что в момент начала своего развития компания привлекла огромное количество заемных средств, что позволило осуществить первый «скачок» и уже в следующем году сократить количество заемных средств в 4 раза, доведя их до незначительного уровня, который не изменится в течение 6 лет (что говорит о стабильности компании).

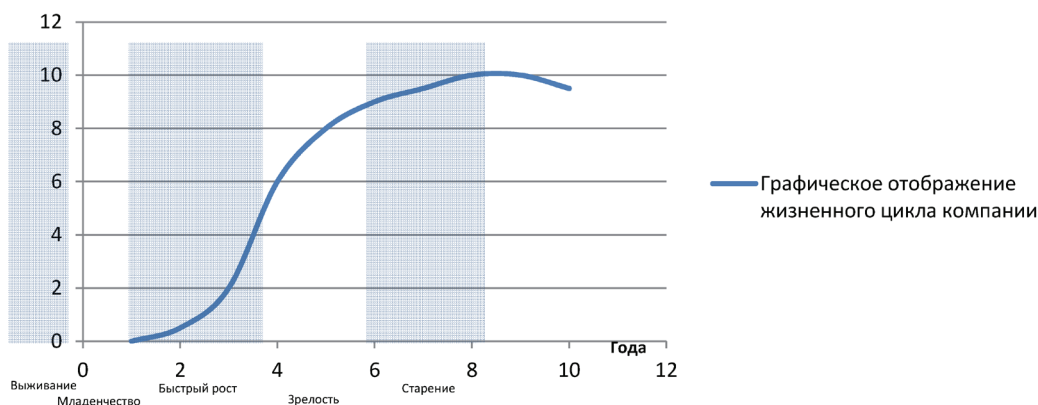
На данный момент компания ООО «СПЛАТ» находится в стадии «Зрелость» (рисунок), на что указывают различные статистические показатели. Это играет значительную роль, так как соотношение основных компонентов КУ различно в зависимости от фазы развития.

²http://www.splat.ru/index.php?lang_id=1&id=212 (дата обращения: 6.11.2013); главный сайт компании «СПЛАТ» // О компании.

³<http://www.spark-interfax.ru/CompanyInformation.aspx?> – СПАРК, Информация о компании. (дата обращения 8.11.2013).

Отображение фаз жизненного цикла компании на кривой Адизеса

Условный масштаб



В ходе исследования установлено, что у многих компаний, не обязательно самых успешных, в стадиях развития «Выживание» и «Младенчество» наблюдается значительная доля заемного капитала. Но что

отличает именно газели, так это присутствие значительно большей доли таких параметров как Control и Strategy. Кроме того, стоит принять о внимание, что большая часть компаний-«газелей» смогла найти сво-

бодную от конкурентов нишу, что и обуславливает их стремительное развитие на ранних стадиях функционирования.

Синтез и анализ PhICS-моделей корпоративного управления позволяет как наглядно оценить уровень развития компании, так и определить необходимые, но отсутствующие компоненты (недостаточность раскрытия информации, отпугивающую инвесторов; низкий уровень участия владельцев и др.). Многие из параметров на первый взгляд могут показаться несущественными, но зачастую именно они определяют, сможет ли компания вырваться в лидеры, или будет вынуждена покинуть рынок через несколько лет.

Список литературы

1. Беликов И., Вербицкий В. Аудит корпоративного управления компании // Управление компанией, № 3, 2006 г.;
2. Вербицкий В.К. PhICS-модели реальной практики корпоративного управления компаний: как их синтезировать // Корпоративное управление, № 9 (100) Сентябрь 2012.
3. Система профессионального анализа рынков и компаний СПАРК (электронный источник) URL: <http://www.spark-interfax.ru/Front/Index.aspx>.

**АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ**

Богатенкова Е.Н., Бухтиярова Т.И., Демьянов Д.Г.

*Россия Челябинский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, Челябинск,
e-mail: bgtn_174@mail.ru*

Для Российской Федерации характерным является рост предприятий малого и среднего предпринимательства, занимающихся оптовой торговлей оборудованием. Так, в Российской Федерации в 2012 г. число организаций оптовой торговли, осуществляющих продажу оборудования составило 75,4 тысяч единиц, в 2011 г. – 70,6 тысяч единиц [7].

По результатам расчетов было выявлено, что выручка от продаж ООО «ДизельКомплект» в 2011 г. по сравнению с 2010 г. увеличилась на 46,39%, а в 2012 по сравнению с 2011г увеличилась на 12,20% [4]. Темп роста валовой прибыли ООО «ДизельКомплект» в 2011 г. опережает темп роста выручки в 2011 г., что говорит об эффективном использовании ресурсов, а в

2012 г. темпы роста валовой прибыли и выручки от продаж по сравнению с 2011 г. соответствуют общепринятым экономическим тенденциям и законам.

В 2012 г. в ООО «ДизельКомплект» наблюдается снижение прибыли от продаж по сравнению с 2011 г. на 26,35%, но при этом, показатель выручки увеличился на 12,20%, себестоимость увеличилась на 12,35%, а коммерческие расходы – на 24,24% [5].

Рентабельность собственного капитала в ООО «ДизельКомплект» составила в 2010 г. – 14%, в 2011 г. – 32%, в 2012 г. – 30%.

В ООО «ДизельКомплект» маржинальный доход в 2010 г. составил 25373 тыс.руб., в 2011 г. – 36318 тыс.руб., в 2012 г. – 41428 тыс.руб.

Оптимальный объем продаж (Vopt), обеспечивающий покрытие затрат и получение прибыли в ООО «ДизельКомплект» по проведенным расчетам составил в 2012г 42187 тыс. руб.

Проведенный факторный анализ определяет, что в ООО «ДизельКомплект» в 2011 г. на выручку повлияло увеличение затрат на 10956,93 тыс.руб., а также увеличение ресурсоотдачи на 861,41 тыс.руб. В 2012 г. на выручку повлияло увеличение затрат на 16330 тыс.руб. и увеличение ресурсоотдачи на 408 тыс.руб.

В динамике финансовых результатов можно отметить медленный рост чистой прибыли по сравнению с прибылью от продаж (увеличилась на 1026 тыс.руб. в 2011 г. и на 654 тыс.руб. в 2012 г.) и бухгалтерской прибылью (увеличилась на 160 тыс.руб. в 2011 г. и на 251 тыс.руб. в 2012 г.). Это свидетельствует о рациональном использовании организацией механизма налогообложения.

В современной экономике любое серьезное решение, в особенности связанное с вложением денежных средств, требует прогноза, предвидения экономической ситуации.

Исходные данные (таблица), составленные по данным бухгалтерской отчетности ООО «ДизельКомплект», относятся к категории временных рядов, отражают поквартальную информацию о прибыли организации за период с 2010 по 2012 гг.

Данные о чистой прибыли ООО «ДизельКомплект»

	2010				2011				2012			
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв
Чистая прибыль, тыс.руб.	41	30	20	76	62	89	161	217	38	114	192	290

Для анализа и прогнозирования рассматриваемого показателя нами применяется программный продукт VSTAT, представляющий программу анализа и прогнозирования данных, работающий в среде Windows под управлением электронной таблицы Excel с широким набором средств визуализации данных.

Визуальный анализ графика показателя «Прибыль» позволяет сделать предположение о наличии нелинейного тренда.

Обязательной процедурой этапа предварительного анализа данных является выявление аномальных наблюдений, приводящих к искажению результатов моделирования. Отчет VSTAT о диагностике аномальных наблюдений ООО «ДизельКомплект» свидетельствует об отсутствии данных наблюдений, аномальных наблюдений не обнаружено.

На основании полученных предварительных данных перейдем к следующему этапу – анализу и выбору экономико-математической модели, наиболее адекватно соответствующей реальному изменению исследуемого показателя. В автоматическом режиме

VSTAT осуществляет расчет и сравнение характеристик качества лучшей «кривой роста».

Из приведенных результатов расчета эконометрических моделей изучаемого показателя предпочтение отдано трендовой модели в виде полинома 2-й степени, как имеющей лучшие характеристики качества.

$$\hat{y} = 1,393t^2 + 35,395 \cdot \quad (1)$$

Расчетные данные свидетельствуют, что для выбранной трендовой модели (1) интегрированные показатели составляют: адекватность – 95,14%, точность – 60,67%, качество – 69,29%. Общее качество модели подтверждается коэффициентом детерминации $R^2 = 0,61$, означающим, что фактором времени можно объяснить 61% вариации изучаемого показателя.

Статистическая значимость модели оценивается по критерию Фишера. Поскольку расчетное значение критерия Фишера равно 15,43 (рисунке) превосходит табличное значение ($F_T = 5,32$), следова-

тельно, трендовая модель признается статистически значимой.

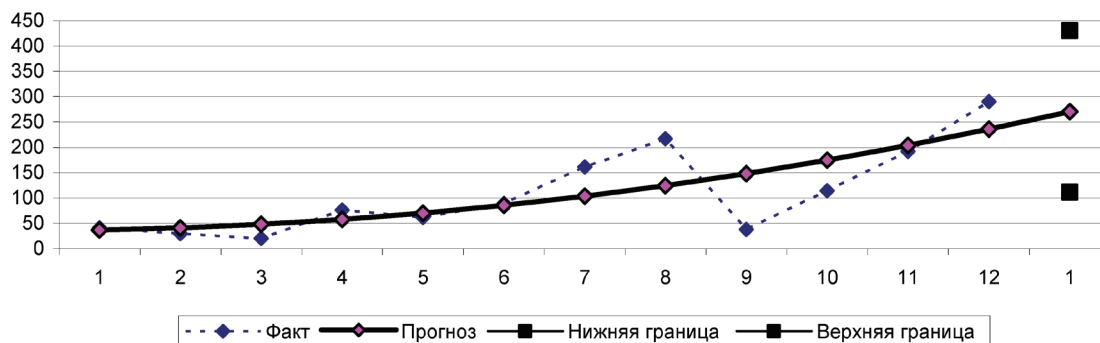
Полученные результаты позволяют считать, что трендовая модель (1) имеет высокий уровень качества и с доверительной вероятностью 0,85 может использоваться для получения прогноза показателя «Чистая прибыль».

На основе построенной модели в автоматическом режиме VSTAT рассчитывает точечный и интервальный прогнозы. Прогноз-

ный горизонт показателя «Чистая прибыль» определяется с заданной доверительной вероятностью 0,95.

Табличные данные свидетельствуют, что среднее прогнозируемое значение показателя «Чистая прибыль» в прогнозном горизонте составляет 270,76 тыс. руб.

На рисунке приведен график сглаженных исходных данных показателя «Чистая прибыль» эконометрической моделью (1) с верхней и нижней границами прогноза.



Результаты моделирования и прогнозирования

Список литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 года // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант-Плюс».
2. Положение по бухгалтерскому учету № 9/99 «Доходы организации». (Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.99 г. № 32н) // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант-Плюс».
3. Положение по бухгалтерскому учету № 10/99 «Расходы организации». (Утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.99 г. № 33н) // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант-Плюс».
4. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. – М.: Вузский учебник, 2007, 367 с.
5. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Под ред. д. э. н., проф. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузский учебник, 2008, 463 с.
6. Электронный ресурс Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>.
7. Audit-it [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.audit-it.ru>.

ПРОГНОЗЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА ГОД

Бостанова А.А., Узденова Ф.М.

Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия, Черкесск, e-mail: albina0330209@list.ru

Россия – большая страна, это подтверждается тем, что она занимает 1/9 часть суши нашей планеты. Не секрет также, что в России огромный запас полезных ископаемых. В настоящее время Россия активно занимается добычей всех известных полезных ископаемых на своей территории. Переход к рыночной экономике позволил выйти стране на новый уровень экономики. Но как же обстоят дела сейчас? Этот вопрос не дает покоя? Экономисты России, просчитывая прогнозы на 2014 год, пришли к неоднозначным выводам [1, 2, 3, 4]. Одни экономисты считают, что экономика страны должна замедлиться, если она не перейдет к новой модели развития. Некоторые предполагают, что все зависит от цен на нефть. Кто-то – что замедление неизбежно и при дорогом сырье: достаточно замедлиться внутреннему потребительскому спросу, и экономика встанет.

Есть люди, которые считают, что знают, когда произойдет остановка.

Рост в России драматически замедлится в 2014 году, утверждают экономисты Ренессанс Капитала Иван Чакаров и Наталья Сусеева. Она, как и многие другие до нее, попадет в «ловушку для стран со средним уровнем дохода» (middle-income trap). Темпы роста замедлятся до уровня развитых стран Запада, тогда как по уровню развития и доходам населения Россия все еще будет отставать от них на целую вечность [3].

Подтвердятся ли эти прогнозы и выберется ли Россия из нее? Известно, что лучше всего из «ловушки» выбираются страны, в которых внутреннее потребление превышает 64% ВВП. В России этот показатель (учитывая государственное потребление) выше 70%. Потребительский рынок занимает более 50% ВВП. Это говорит о том, что у нашей страны по показателю ВВП, большие шансы выбраться из ловушки.

Также важна доля инвестиций в экономике. Чем она больше, тем легче стране пережить «остановку» на пути к высокому благосостоянию.

С одной стороны у России много шансов угодить в этот капкан всерьез и надолго:

- В последние 10 лет рост поддерживался в основном увеличением факторной производительности, которое, очевидно, начало буксовать.

- Доля экспорта нефти в ВВП по-прежнему достаточно высока, что увеличивает возможность попасть в ловушку.

- Население страны быстро стареет.

А с другой стороны, Россия неплохо подготовилась:

- В отличие от многих своих соседей, Россия (после кризиса 2008 года) фактически отпустила свою валюту в свободное плавание и как того требует рынок, позволяет ей слабеть или укрепляться.

- В России, как уже было сказано ранее, высокая доля потребления в ВВП.

- Наконец, пишет Чакаров из Ренессанс Капитал, существуют вполне очевидные меры экономической политики, которые могут сгладить последствия попадания России в ловушку [3].

Рост ВВП РФ, по прогнозу, в следующем году составит 1,4%, промышленность покажет нулевой рост, инвестиции – 0,9%, ритейл – 2,1%. Инфляция замедлится до 5,5%, а средняя цена на нефть марки Urals снизится до 105 долларов за баррель [4].

Минэкономразвития окрестило 2013-й «годом упущенных возможностей». Аналитики не исключают, что и в 2014 году возможностями воспользоваться не удастся, хотя они есть, и многое будет зависеть от действий властей. Один из экспертов напоминает притчу о двух лягушках, попавших в молоко: одна, не сопротивляясь, пошла на дно, а другая изо всех сил взбивала лапками масло.

Но есть и другие прогнозы, которые предсказывают России к 2014 году ускорение экономики. Эксперты Минэкономразвития считают, что после семи лет с момента кризиса Россия вырастет на треть меньше мировой экономики.

Прогноз исходит из того, что темпы роста экономики России выше мирового темпа роста, и выше также, чем у развитых стран, что будет способствовать притоку капитала.

Министерство страны тоже не сидит сложа руки. Они придумали три сценария развития событий:

– оптимистический, который обуславливается тем, что будет более дорогая нефть (до \$113 за баррель к 2014 г.) и более высокие темпы ВВП (например, в 2012 г. они не снижаются до 3,7%, а ускоряются до 4,5%);

– консервативный – резкое замедление экономики (до 2,8-3% в 2012 г., 3% в 2013 г. и 4% в 2014 г.) при снижении цены на нефть до \$80 за баррель в 2012-2013 гг. Это не шоковый сценарий, он основан на более сильном торможении роста мировой экономики и не предполагает второй волны мирового кризиса. В нем также учитываются не только внешние, но и внутренние риски, связанные с более жесткой бюджетной политикой и более низкими инвестициями компаний.

– базовый – цена нефти также постепенно снижается, но в ближайшие три года останется на уровне около \$100 за баррель – даже с учетом всех мировых рисков вряд ли она будет ниже [1].

И все же большинство экономистов прогнозируют кризис в 2014 году. Они утверждают, что без кардинальных изменений в России не обойтись. По сложившимся предпосылкам можно подвести преждевременный итог, который покажет нам, что состояние российской экономики в данную минуту надежд не внушает. Бесспорно, подвижки к развитию и улучшению уровня жизни позволили россиянам вздохнуть и смелее посмотреть вперед, но как и десять лет назад Россия остаётся сырьевой базой ведущих стран Запада, в руках которых нить управления страной: стоит лишь случиться искусственному демпингу в сфере энергоносителей, как от нынешней стабильности не останется и следа.

Итог неоднозначен. С одной стороны налицо перечень факторов, достаточных для подрыва экономики, с другой – оптимистические настроения чиновников. Если совокупность негативных моментов совпадёт во времени, то тяжелые времена не заставят себя ждать. Когда это будет пока сказать нельзя, и 2014 год – это только одно из предположений. Чтобы предотвратить кажущуюся неминуемую катастрофу, нужна инновационная экономическая политика и безупречная работа всех механизмов системы, а главное – нужно признать, что нынешняя модель должна быть изменена [2].

Окончательные выводы делать преждевременно, ведь незначительные изменения могут привести как

к краху, так и к процветанию. В конце хотелось бы сказать, что наша страна только что отметила Новый 2014 год, и что он с собой принесет мы увидим очень скоро. И надеемся, что эти изменения принесут с собой стабильность и процветание в нашу страну!

Список литературы

1. <http://www.rb.ru/article/ekonomika-fossii-objivet-tolko-v-2014-godu/6764837.html>.
2. http://finansiko.ru/budet_li_krizis_v_rossii_v_2014_godu.
3. <http://finance.rambler.ru/news/economics/103733076.html>.
4. <http://ria.ru/economy/20131227/986865780.html>.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ

Варфоломеева А.С., Капустенко И.С.

*Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет, Комсомольск-на-Амуре,
e-mail: irina_kapustenko@mail.ru*

Малый бизнес становится серьезным фактором социальной и политической стабильности в обществе и в значительной степени является экономической основой становления местного самоуправления. Его развитие позволяет обеспечить решение как экономических, так и социальных задач, в том числе способствует формированию конкурентной среды, насыщению рынка товарами и услугами, снижению уровня безработицы, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Развитие малого бизнеса в социальном аспекте означает, прежде всего, рост жизненного уровня населения, занятого предпринимательской деятельностью, создание рабочих мест, распространение вторичной занятости, предоставляющей дополнительные источники доходов для населения. Малый бизнес охватывает практически все основные виды экономической деятельности и в его сферу прямо или косвенно вовлечены все социальные группы жителей края. На доходы от малого бизнеса живет более трети населения. Кроме того, малый бизнес способствует формированию среднего класса и смягчает социальную нагрузку на бюджет.

Экономический эффект от результатов деятельности малого бизнеса оценивается с точки зрения увеличения его вклада в объем выпускаемой продукции (услуг), повышения качества и конкурентоспособности производимых товаров и услуг, увеличения вклада в доходы бюджета.

В силу указанных причин поддержка малого бизнеса рассматривается в качестве одного из приоритетов политики Правительства края, решающая как социальные, так и экономические задачи.

Несмотря на положительные результаты деятельности малого предпринимательства в крае, все же потенциал его используется пока не в полной мере. Ключевыми факторами, негативно влияющими на развитие, по-прежнему являются как недостаток собственных финансовых средств, производственных и офисных помещений, несовершенство налогового законодательства, так и административные барьеры, препятствующие работе предпринимателей. Наличие данных проблем характерно для большинства регионов, поскольку мы живем в едином правовом и экономическом пространстве.

Государственная поддержка малого предпринимательства на краевом (муниципальном) уровне по своим направлениям, в основном, соответствует федеральной политике. В то же время наиболее существенные проблемы малого предпринимательства и недостатки государственной системы его поддержки проявляются как на федеральном, так и соответ-

ственно на региональном (муниципальном) уровнях. Поэтому требуется принятие мер по формированию более эффективных форм поддержки малого бизнеса для улучшения делового предпринимательского климата.

Основным инструментом реализации политики органов власти края в отношении малого предпринимательства на ближайший период являются «Основные направления развития и поддержки малого предпринимательства в Хабаровском крае на 2007-2009 годы». В 2009 году главной задачей администрации города Комсомольска-на-Амуре становится разработка городской программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства на 2010-2012 годы»

В контексте влияния государственной экономической политики на развитие частного предпринимательства в целом, можно выделить общие и специальные цели хозяйственно-политической деятельности государства в данной области. К общим целям относятся:

- поддержание и развитие конкурентных задач в экономике;
- выравнивание шансов для успешного предпринимательского старта;
- содействие решению проблемы занятости;
- поддержка инноваций;
- создание благоприятных общих условий для экономической деятельности малых предприятий.

Среднесрочный план по улучшению условий для развития малого предпринимательства может быть осуществлен только при том условии, что ему будет дан скорый и энергичный старт.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТЕКЛОТАРЫ

Варфоломеева А.С., Коноплева Г.И.

*Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет, Комсомольск-на-Амуре,
e-mail: topp@knastu.ru*

Актуальность выбранной тематики состоит в том, что проблема переработки стеклобоя становится одной из острых в г. Комсомольске-на-Амуре.

Этому есть ряд объяснений:

Во-первых стеклобой очень сложно утилизировать (он разрушается десятки лет, как и металл), что в значительной мере наносит ущерб экологии.

Во-вторых: требуются огромные энергозатраты на производство стеклянной продукции.

В общем объеме твердых бытовых отходов доля стеклобоя по некоторым оценкам достигает до 20%. Известно, что по данным МГУП (Московский государственный университет природообустройства) «Промотходы», скапливается около 160 000 тонн стеклобоя в год. В стеклобое содержатся щелочные оксиды, Al_2O_3 , CaO и кремнезём, поэтому приоритетным направлением применения стеклобоя будет получение вяжущих безавтоклавного и автоклавного твердения, получаемых с применением боя искусственных щелочных стекол. На сегодняшний день наиболее перспективное направление- это производство пеностекла (высокопористого теплоизоляционный материала). Данный материал образуется путем спекания газообразователя и тонкоизмельченного стекла. Для его производства сырьем может служить стекломасса, полученная из соды, известняка, сульфата натрия и кварцевого песка, и стеклобой. На российском рынке себестоимость стеклобоя низкая,

приблизительно 18% , от стоимости стеклянной бутылки это значительно удешевляет его производства. Область применения стеклобоя широка- это атомная промышленность, гражданское и промышленное строительство. На сегодняшний день мировым лидером по производству пеностекла является корпорация Pittsburg Corning (США) Китай (Lanzhou Pengfei Heat Preservation Co, Ltd.), Белоруссия (ОАО « Гомель-стекло»). В России это ООО « Экспресс- Стройиндустрия», Penostek, ЗАО «Пеноситал». Маркетинговые исследования на территории Дальнего Востока, выявили, что данное направление считается наибольшим перспективным.

В табл. 1 представлены цены по стоимости закупки вторичного сырья и стекла.

Таблица 1

Предприятия	Цены в(т)
1) Стеклобой, вторичная бутылка, битое стекло г. Челябинск	от 1000руб/т до 2000руб/т
2) Компания «Экосортировка» г. Химки стеклобой зеленый тарный	1000руб/т.
коричневый тарный	1400руб/т.
белый тарный	1400руб/т.
В виде смешанного стекла	1200руб/т.
3) Компания «Сталкер» г. Комсомольск- на-Амуре. Стекло	300руб/т.
4) В Австралии Стекло	42.90 руб./т.

Как видно из табл. 1, средняя цена колеблется от 300 до 1400 рублей.

Основные поставщики и потребители представлены в табл. 2.

Таблица 2

Поставщики и потребители данного сырья

Поставщики	Потребители
Население г. Комсомольска-на-Амуре	г. Челябинск, компания «Уралстек»
Население комсомольского района	г. Химки, компания «Экосортировка»
Население Амурск, солнечный	г. Гомель ОАО « Гомель-стекло»
Предприятие всех форм собственности	С выходом на международный рынок Китайский завод (Lanzhou Pengfei Heat Preservation Co, Ltd.)

Для переработки стекла необходимо следующее оборудование: дробилка DTS 42 производство (Чехия). Технические характеристики представлены в табл. 3.

Таблица 3

Технические данные дробилки

Производительность	200 кг/час
Размеры	650 x 800 x 1500 мм
Номинальная мощность	3 кВт
Напряжение питания	380 V, 50/60 гц, (или 230 V, 50/60 гц)
Масса	90 кг
Толщина стеклянных изделий	от 3 до 20 мм
Максимальные размеры стекла	500 мм
Размер материала на выходе	приблизительно 5 мм
Шумоизоляция	76 dB

Технология переработки предусматривает применение двух транспортеров стоимостью 34 тыс. руб. каждый и мощностью 0,75 Вт. Стоимость транспортеров 68 тыс.руб. Затраты на электроэнергию 420 руб. в месяц.

Таблица 4

Затраты на оборудование

Оборудование	Стоимость	Стоимость электроэнергии в месяц.
Цена приобретенные оборудование	290 тыс.руб.	16 800 руб.
Транспортеры	68 тыс.руб.	420 руб.
Итого	358,00	17220 руб.

Таблица 5

Срок окупаемости проекта

Закупка сырья для 100% загрузки оборудования по цене 400 руб.	153600 руб.
Затраты на оборудования	35800 руб.
Затраты на электро энергию.	206640 руб.
Затраты на зарплату и налоги	1230114 руб./год.
Прочие затраты	186645 руб./год
Итого	2134999 руб.
При рентабельности проекта от 30 до 40% себестоимость продукции составит.	2487799 руб./год
Срок окупаемости проекта составит	1,165245979

Один год два месяца.

В случаи краевой и государственной поддержки срок окупаемости проекта может быть уменьшена от 6 до 8 месяцев.

Минимальная партия колеблется от 1 тонны до 4 тонн.

Затраты связанные с организацией пунктов приемов составит от 50 до 70 000 рублей.

ИССЛЕДОВАНИЕ НА БАЗЕ PROGNOZ

ПЛАТФОРМ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ АЛКОГОЛЬНЫМИ НАПИТКАМИ И ПИВОМ ЗА ГОД

Васильченко А. А., Нежежин В.П.

Финансовый университет при правительстве РФ, Москва, e-mail: alexandra.vasilchenk@yandex.ru

Целью работы было:

1) составить спецификацию модели «Оборота розничной торговли алкогольными напитками и пивом за год» с применением Prognoz Platform.

2) рассчитать основные статистические показатели, оценить их значение для параметров модели.

3) проанализировать оборот розничной торговли алкогольными напитками и пивом за год в динамике, рассчитать оптимистический, нейтральный и пессимистический сценарий оборота розничной торговли алкогольными напитками и пивом за год в 2013, 2014, 2015 и 2016 годах.

4) продемонстрировать возможности Prognoz Platform.

Последние годы со стороны государства много внимания уделяется проблеме связанной с ростом потребления населением алкогольной продукции и пива.

Одним из шагов по регулированию алкогольного рынка со стороны государства являлось принятие 21 июля 2005 года Федерального закона № 102-ФЗ. Законом определены меры, принимаемые органами государственной власти по снижению потребления алкоголя и ослаблению последствий пьянства и алкоголизма.

Во исполнение 26 статьи Закона принято постановление Правительства Российской Федерации от

30 декабря 2005 года № 845. В постановлении определена обязанность всех юридических лиц, осуществляющих розничную продажу алкогольных напитков, ежегодно предоставлять в территориальные органы государственной статистики сведения о количестве проданного алкоголя по форме № 1-учет «Учет объема розничной продажи алкогольной продукции».

Данный факт благотворно влияет на возможность эконометрического анализа оборота розничной торговли алкогольной продукции и пива за год, т.к. дает большой материал для выявления объясняющих переменных.

На оборот продаж алкогольной продукции и пива существенно влияет не только уровень доходов населения, но и цена тех продуктов, которые занимают наибольшую долю в структуре продаж. Поэтому для начала выявим, какая же алкогольная продукция пользуется наибольшим спросом у россиян.

В середине девяностых существенно изменилась структура продажи алкогольных напитков в пересчете на чистый алкоголь: второе место по объему продаж вместо вина заняло пиво (рис. 1, 2). По объемам производства и продаж, в денежном выражении, пиво на первом месте (рис. 3). Но безусловным лидером были и остаются водка и ликероводочные изделия.

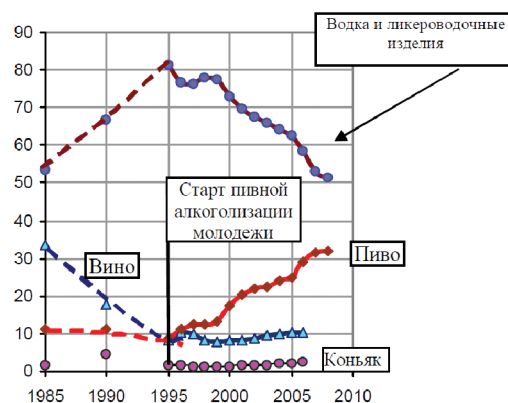


Рис. 1. Доля алкогольных напитков и пива в общем объеме продаж алкогольной продукции, проценты. В пересчете на 100% спирт

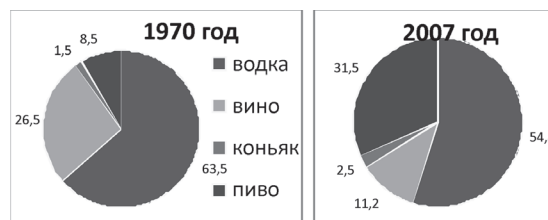


Рис. 2. Структура продажи (%) алкогольных напитков и пива в России. В пересчете на спирт

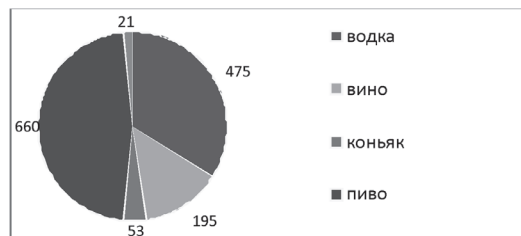


Рис. 3. Объемы продажи алкогольных напитков и пива в РФ в денежном выражении, 2007 г., млрд. руб.: 1 – водка и ликероводочные изделия; 2 – вино; 3 – коньяк; 4 – пиво; 5 – винные и плодовые напитки

На основе приведенной статистики составим схему данных в Prognoz Platform.

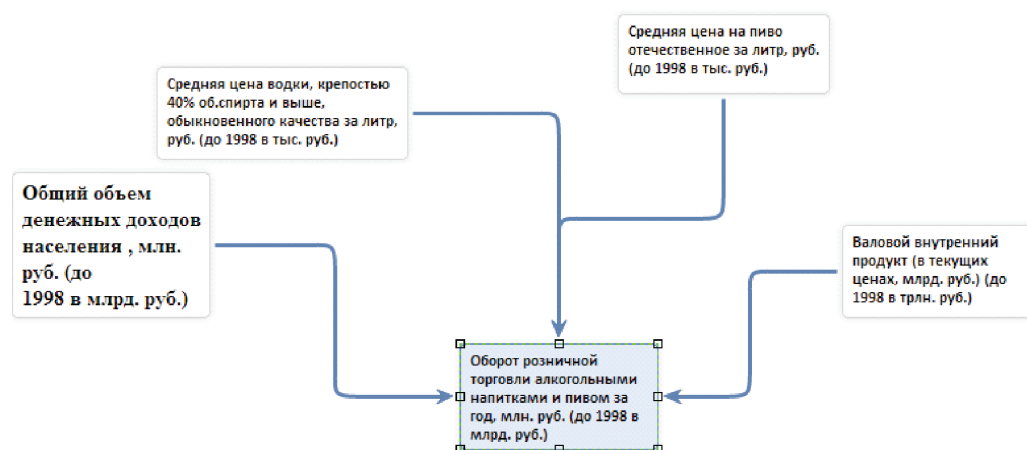


Рис. 4. Схема данных в Prognoz Platform

В качестве объясняющих переменных для расчета оборота розничной торговли алкогольными напитками и пивом за год (Y) выберем:

x_1 – общий объем денежных доходов населения, млн. руб. (до 1998 в млрд. руб.)

x_2 – средняя цена водки, крепостью 40% об. спирта и выше, обыкновенного качества за литр, руб. (до 1998 в тыс. руб.)

x_3 – средняя цена на отечественное пиво за литр, руб. (до 1998 в тыс. руб.)

x_4 – валовой внутренний продукт (в текущих ценах, млрд. руб.) (до 1998 в трлн. руб.)

На основе Prognoz Platform для данных за 1995-2012 гг. рассчитаем спецификацию модели. В итоге получим:

$$Y = -40605,8907 + 0,0131 \cdot x_1 + 31198,0180 \cdot x_2 - 1463,0616 \cdot x_3 + 5,6351 \cdot x_4.$$

Рассмотрим основные статистические показатели, чтобы оценить качество полученной модели.

Коэффициент детерминации (R^2) равен 0,998938, т.е. практически равен единице, что говорит о высокой значимости модели (модель работает очень хорошо и имеет практически функциональную зависимость между переменными).

Что касается диагностических критериев, то критерий Дарбина-Уотсона составил 0,734629, что ниже допустимого значения для отсутствия автокорреляции, т.е. наблюдается положительная автокорреляция, что превышает показатели качества модели и ухудшает качество МНК-оценок параметров регрессии.

Анализ остатков регрессии показал, что среднее остатков равняется 0, что говорит об истинности зависимости между объясняющими переменными.

Из матрицы корреляции мы видим, что все показатели очень сильно коррелированы, что так же может свидетельствовать о высокой зависимости объясняемой переменной от объясняющих.

Далее представлена матрица корреляции (рис. 5).



Рис. 5

Так как по RESET-тесту Рамсея гипотеза о приемлемости функциональной формы принимается согласно статистике Фишера и отвергается согласно статистике χ -квадрат, то нельзя с полной уверенностью говорить о приемлемости спецификации нашей модели.

Тест Бреуша-Годфри (LM-тест) подтвердил гипотезу о присутствии автокорреляции остатков, доказанную ранее тестом Дарбина-Уотсона.

Согласно тесту Уайта гипотеза о гомоскедастичности остатков подтвердилась, что говорит об адекватности модели.

С помощью Prognoz Platform были рассчитаны прогнозные данные по обороту розничной торговли алкогольными напитками и пивом за год. Ввиду того, что в 2013 и в последующих годах ожидается увели-

чение темпа роста средних цен на водку и пиво, то согласно оптимистическому, нейтральному и пессимистическому сценарию развития экономики оборот розничной торговли будет составлять (млн. руб.).

	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Оптимистический	2 104 017,29	2 792 410,68	3 179 685,25	3 510 967,98
Нейтральный	2 057 363,39	2 536 000,82	2 835 440,33	3 075 771,79
Пессимистический	2 005 525,73	2 203 738,29	2 383 378,45	2 516 312,65

Наглядно фактические с 1995 по 2012 гг. и спрогнозированные с 2013 по 2016 гг. данные представлены на рис. 5.



Рис. 5

Вывод по проведенному регрессионному анализу:

1) с применением Prognoz Platform были рассчитаны спецификация и основные показатели модели оборота розничной торговли алкогольными напитками и пивом за год.

2) были получены прогнозные значения оборота розничной торговли на 2013-2016 гг.

3) на основе рассчитанных показателей и критериев можно сделать вывод, что полученная модель обладает достаточной эффективностью, наблюдается гомоскедастичность остатков, но тест Дарбина-Уотсона и Бреуша-Годфри показали, что существует положительная автокорреляция, которая может повлиять на качество оценки прогнозируемых данных. В целом модель является приемлемой, но можно предположить, что существуют и другие факторы, которые влияют на объясняемую переменную.

4) наиболее сильное влияние на модель оказывают такие факторы, как цена водки, крепостью 40% об. спирта и выше и цена на пиво отечественное. Среди возможных неучтенных факторов можно назвать цену на водку и пиво иностранных производителей.

Список литературы

1. Полуостров Камчатка. Электронная летопись: о розничной продаже алкогольной продукции. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.poluostrov-kamchatka.ru/pknews/detail.php?ID=52626>.
2. Prognoz Platform: Prognoz BI University. Программный продукт: инструмент моделирования и прогнозирования Prognoz Platform. [Электронный ресурс]. – URL: <http://university.prognoz.ru/biu/go/main/main>.
3. Федеральная служба государственной статистики. Интерактивная витрина. [Электронный ресурс]. – URL: <http://cbsd.gks.ru/#>.
4. ЕБРР: Региональные экономические перспективы. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ebrd.com/russian/pages/news/press/2012/120124.shtml>.
5. Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. [Электронный ресурс]. – URL: <http://kaivg.narod.ru/alcohol.pdf>.
6. Банковская Л.И., Невежин В.П. Анализ динамики ежегодных международных расходов на путешествия на примере Австралии на базе Prognoz Platform // Экономика, управление и юриспруденция в современном мире: проблемы и поиски решений. – Ижевск, 2013.
7. Антонив Ф.И., Ширинская М.С., Невежин В.П. Исследование факторов, влияющих на кассовые сборы фильмы // Экономика, управление и юриспруденция в современном мире: проблемы и поиски решений. – Ижевск, 2013.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА КАК ФАКТОР ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОБОРОТА ФАЛЬСИФИЦИРОВАННЫХ И НЕДОБРОКАЧЕСТВЕННЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

Габоева К.Р., Бидарова Ф.Н.

Северо-Осетинская государственная медицинская академия, Владикавказ, e-mail: pharm-sogma@mail.ru

Разработка и внедрение внутриаптечной системы управления качеством, является современным требованием удовлетворения повышающихся запросов потребителей, возможности приобретения ими доброкачественных лекарственных препаратов (ЛП) и обеспечения высококвалифицированного обслуживания.

На территории РСО-Алания рабочей группой созданной по инициативе Совета Экономической и Общественной Безопасности были проведены совместные проверки с представителями территориального управления Росздравнадзора, прокуратуры РСО-Алания, отдела по лицензированию МЗ РСО-А, Республиканского центра контроля качества лекарственных средств. Нарушения при проверке были выявлены почти во всех аптечных организациях, в 95% от проверенных объектов. Установлено, что в 50,0% аптек встречаются недоброкачественные ЛП, в 44,0% – ЛП с истекшим сроком годности, в 26,3% аптек отсутствовала карантинная зона для хранения недоброкачественной продукции, в 25,3% аптек не назначены уполномоченные по качеству. Ни в одной аптечной организации нет документального подтверждения проведения и протоколирования внутренних проверок на предмет соответствия аптечной организации требованиям Минздрава РФ от 04.03.2003 № 80 «Об утверждении отраслевого стандарта 91500.05.0007-2003 «Правила отпуска (реали-

зации) лекарственных средств в аптечных организациях» (далее ОСТ) и закона РФ от 07.02.1992 «О защите прав потребителей». Не проведение регулярных проверок соблюдения ОСТа, признается грубым нарушением лицензионных требований и условий, за которое предприниматель может быть привлечен к ответственности в виде административного штрафа.

По результатам проверок установлено, что большинство аптечных организаций не проводит входной приемочный контроль качества поступающих лекарственных средств, на предмет выявления фальсифицированных и забракованных серий лекарственных средств.

В соответствии с требованиями ОСТа в аптечных организациях были введены такие понятия как «система обеспечения качества», «уполномоченный по качеству», «внутренний аудит». Однако никаких нормативных документов по данным вопросам не последовало, да и по самой системе обеспечения качества комментариев не было. Не внес ясности и новый Закон об обращении лекарственных средств.

Необходимым условием при осуществлении фармацевтической деятельности, нашедшем отражение в ОСТах, является обеспечение качества в аптечных организациях. Для выполнения данного условия в организациях должна быть сформирована система управления качеством, одной из функций которой будет контроль над соблюдением требований нормативных документов системы стандартизации в здравоохранении (в частности, вышеупомянутого ОСТа). Основная задача системы управления качеством – предотвращение попадания к потребителю товаров аптечного ассортимента сомнительного происхождения и качества, фальсификатов и контрафактной продукции.

Целью работы явились разработка методических подходов к созданию системы качества в аптечной организации.

Для достижения поставленной цели, следовало решить следующие задачи:

- изучить и теоретически обобщить литературные и отчетные данные о состоянии и тенденциях создания системы контроля качества в аптечной организации на территории РСО-Алания и в Российской Федерации;
- сформировать методические подходы к разработке документа «Методические рекомендации по организации проведения внутренних проверок в целях обеспечения качества реализуемых лекарственных средств в аптечных организациях».

Выводы

Разработанные методические подходы могут быть использованы при разработке системы управления качеством лекарственных препаратов в аптечной организации, в учебном процессе, в том числе и для интернов, контрольно-надзорными органами при осуществлении своих полномочий, при снабжении сельского населения в отдаленных территориях России через фельдшерско-акушерские пункты (ФАПы).

ИНФЛЯЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ПРОГНОЗЫ, ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Дерменжи М.И., Лазарева И.И.

ФГБГОВ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли», Орел, e-mail: wiking-1992@mail.ru

Инфляция представляет собой тенденцию длительного и устойчивого повышения общего уровня цен и соответствующего обесценивания денег, вызванного увеличением их количества по отношению к массе товаров и услуг, включая факторы произ-

водства. Инфляция и дефляция отражают денежное равновесие в экономике. При инфляции возникает перевес денежного спроса над реальными возможностями предложения. При этом не обязательно возрастать ценам на все товары и услуги, а достаточно всего лишь роста цен на блага, формирующие основу потребительского спроса.

Но это сложное социально-экономическое явление не сводится определенно только к денежному феномену. Оно порождается непропорциональностями воспроизводства в разных сферах национального хозяйства и является одной из самых острых проблем современной экономики. Изменения цен проявляют большое влияние на поведение всех экономических субъектов. Показатели инфляции являются важными индикаторами динамики не только рынков реальных благ и денег, но и состояния всей социально-экономической системы. В целом инфляция представляет собой негативное явление и по ее уровню можно судить о степени устойчивости и сбалансированности экономики страны и ее денежной системы.

Инфляция в России в отличие от большого числа других стран измеряется не дефлятором ВВП, а индексом потребительских цен.

Необходимо отметить более значимые факторы и процессы, определяющие темпы инфляции в России в ближайшем будущем, но не с точки зрения их причин, а с позиции направления влияния: являются ли они ускоряющими или замедляющими инфляцию факторами.

Замедляющие	Ускоряющие
– укрепление рубля;	– высокие цены на сырьевые товары;
– замедление роста цен на продовольствие;	– кредитная экспансия;
– отток капитала;	– институциональная среда;
– снижение таможенных пошлин;	– рост тарифов естественных монополий;
– кредитно-денежная политика ЦБ РФ;	– эффект базы;
– ситуация на рынке труда;	– состояние госбюджета
– ценовые ожидания	

Рассмотрим ситуацию с инфляцией на сегодняшний день.

Министр экономического развития Российской Федерации Алексей Улюкаев в своём недавнем выступлении предположил, что инфляция по итогам 2013 года составит не более 6%. Согласны с ним и в Центробанке: Эльвира Набиуллина раньше сообщала, что, по их прогнозам, инфляция войдет в коридор 5-6%. Тем не менее, несмотря на такие прогнозы российских чиновников, обычным россиянам с каждым месяцем практически за одну и ту же продуктовую корзину приходится платить все больше денег, а с приближением Нового года цены будут и дальше расти.

Так, например, самый высокий рост показали цены на картофель. По данным Росстата, стоимость его выросла на 30% с начала года. По прогнозам Картофельного союза, цена килограмма картошки к новому году может достигнуть 25-27 рублей, а стоимость вымытой и упакованной вообще поднимется до 120 рублей. Рассмотрим причины такого роста.

Во-первых, сказывается неурожай: сильные дожди летом и осенью. В середине октября было выкопано около 2,6 миллиона тонн корнеплода, что на 763 000 меньше, чем в 2012 году. По словам исполнительного директора Картофельного союза Алексея Красильникова, от переувлажнения почвы пострадали большинство центральных регионов России. К примеру, в Московской и Владимирской областях еще в сентябре выпала почти пятимесячная норма

осадков. А в Брянской и ряде других областей был объявлен режим чрезвычайной ситуации.

Лучший выход из этой ситуации – импорт этого продукта. Однако тут и выявляется вторая проблема. С 1 мая запрещен импорт картофеля из Египта, одной из основных стран-поставщиков. Причина – полив овощей водой из Нила, в которой содержатся болезнетворные бактерии. Однако ввоз картошки, которая поливается из скважин, продолжается. Но этого количества явно не хватает. И все бы ничего, но с 1 октября российские власти запретили ввоз овощей и фруктов из Пакистана: в них обнаружили карантинные объекты, недопустимые для распространения на территории нашей страны.

Справиться с ситуацией у картофелеводов самостоятельно, судя по всему, не получится. Они уже обратились с письмом в министерство сельского хозяйства с просьбой о помощи в выдаче кредитов на покупку семенного материала. Но даже при удачном раскладе надеяться особо не на что. В России дотации на сельское хозяйство невысоки: из 200 000 рублей производственных затрат на гектар господдержка составляет всего 2000. И чтобы обеспечить потребность внутреннего рынка на 100% отечественным семенным картофелем, необходимо не менее трех-пяти лет.

Второе место по росту цен занимает молоко и молочные продукты. По данным руководителя ассоциации «Союзмолоко» Андрея Даниленко, с начала года закупочные цены на сырье выросли на 19%, а по сравнению с прошлым годом – на 30%. Подорожание сырья неизбежно ведет к росту закупочных цен на молочные продукты в сетях. По данным X5 Retail Group, к концу октября они выросли на 7-15%; представители сети «О'Кей» зафиксировали рост на 4-11%.

В прошлом зерновом году, по информации Росстата, средняя цена на фуражную пшеницу выросла на 53%. Сокращая издержки, фермеры были вынуждены забивать коров, что, в свою очередь, привело к уменьшению надоев. За полгода Россия лишилась более 100 000 голов крупного рогатого скота. А ведь именно сырье влияет на себестоимость конечного продукта: вкуче с упаковкой они составляют до 80% его стоимости.

Примерно аналогичная ситуация складывается и с бензином, рост цен на который превысил уровень инфляции. Российские нефтедобывающие компании предпочитают экспортировать сырье вместо того, чтобы удовлетворять спрос на собственном рынке. Помимо этого Белоруссия, которая с января по август должна была поставить России 3,3 миллиона тонн нефтепродуктов, направила лишь 630 тысяч тонн сырья, что так же повлияло на рост цен. Ситуацию, возможно, исправит недавнее решение Минэнерго об использовании 1,2 миллиона тонн топлива из государственных запасов для насыщения российского рынка. Однако понижения цен на бензин ждать не стоит. Единственное, на что могут рассчитывать российские автомобилисты – это сохранение роста цен на уровне инфляции.

Потребительские цены в России выросли с 22 по 28 октября на 0,1%. Об этом свидетельствуют данные, опубликованные в среду Росстатом. За неделю с 15 по 21 октября инфляция в РФ составляла 0,2%.

По данным статистического ведомства, инфляция с начала месяца достигла 0,5%. Именно до этого уровня Минэкономразвития на прошлой неделе повысило свой прогноз по росту цен по итогам октября. Накопленная инфляция за десять месяцев ожидается министерством на уровне 5,2%, в то время как, по данным Росстата, с начала года цены уже выросли на 5,3%.

Далее рассмотрим отношение бюджетной политики и инфляции.

Минфин в Основных направлениях бюджетной политики на 2014-2016 годы взял за основу следующие ориентиры: рост зарплат в ближайшие три года должен ускориться, тарифов на газ, электроэнергию и железнодорожные билеты – замедлиться, инфляция со следующего года – замереть на отметке в 4-5 процентов. Курс рубля, следуя ориентирам, будет снижаться – к 2016 году национальная валюта подешевеет к доллару почти до 35 рублей. И это при цене нефти в 100 долларов за баррель. Больше всего, судя по выкладкам Минфина, ясности с тарифами на пассажирские железнодорожные перевозки. За этот год билеты на поезд подорожают в среднем на 20 процентов, а начиная со следующего, они будут расти вдвое медленнее – по 10 процентов в год. Цены на электроэнергию для населения вырастут в этом году в среднем на 9-10 процентов, а к 2016 году темпы роста тарифов на нее будут составлять 7,5-8 процентов.

По прогнозам оптовые цены на газ будут через два с половиной года расти ежегодно не на 15 процентов, а на 10,5 процента. Замедление тарифного роста позволит сдерживать уровень инфляции и предотвратить потерю конкурентоспособности российскими производителями, надеются в Минфине. Причем для промышленности снижение темпов будет еще более значительным – рост тарифов будет ограничен инфляцией. Правда, окончательные расчеты пока не готовы. Прогноз по курсу рубля, на основе которого Минфин намерен верстать бюджет, был предложен в свое время Минэкономразвития. Экономисты рассчитывают, что в этом году среднегодовой курс доллара составит 31,4 рубля, в 2014-м – 32,1, в 2015-м – 33,7 и в 2016-м – 34,9. Но доллар уже перешагнул ориентир не только этого, но и следующего года, выйдя за планку 32,4 рубля.

Пока прогноз составлен с учетом ожидаемый по стоимости нефти, которая немного упадет в цене, и инфляции. В прогнозе предполагается, что к 2014 году иссякнет отток капитала, а далее он сменится притоком. Но пока на этот год минэкономразвития собирается наоборот пересмотреть прогноз по оттоку в сторону увеличения – с 30 миллиардов долларов до 50.

В следующем году доллар может подняться до 33 рублей, дальнейшее снижение курса рубля лежит в русле стратегии по стимулированию экономического роста. Минфин и ЦБ фактически заявили о смягчении денежной политики. Банк России расширяет кредитование, Минфин собирается покупать на открытом рынке валюту, ожидается снижение ставки рефинансирования.

Для людей падение курса национальной валюты даже до 35 рублей за доллар может быть неприятным. Это негативно скажется на рублевых депозитах. Но если это в сочетании с институциональными мерами по экономике позволит нарастить конкурентоспособность, даст условия для создания новых рабочих мест, а инфляция будет падать, то в итоге снижение курса не станет болезненным. Сегодня предсказать, как изменится курс рубля через три года, реально не может никто, но при ослаблении монетарной политики финансовые власти будут следить за инфляцией.

Вполне возможно, что некоторые составляющие прогноза для окончательной верстки бюджета еще будут пересмотрены – более низким может оказаться рост экономики. Планы Минфина уже несколько скорректированы. Еще в прошлом году предполагалось снижать активнее дефицит бюджета, в 2014 году он должен был составить 0,2 процента, а в 2015-м – свестись к символическим 0,01 процента. Теперь в следующем году разница между доходами и рас-

ходами планируется в 0,5 процента, к концу трехлетки – в 0,6 процента. При соблюдении прочих равных условий само по себе такое увеличение не опасно для финансовой стабильности. Но у нас по-прежнему высок нефтегазовый дефицит бюджета, который показывает, как сильно мы зависим от цен на нефть. По плану Минфина с нынешних 9,6 процента к 2016 году этот показатель должен сократиться до 7,8 процента, его снижение до 6 процентов прогнозируется только к 2030 году.

«Нефтяные копилки» будут при этом пополняться небыстро: Резервный фонд увеличится к 2016 году всего на 0,7 процента – до 4,7 процента, а до необходимой величины в 7 процентов ВВП он дорастет только в 2019 году. В Фонд национального благосостояния (ФНБ) в ближайшие три года дополнительные средства зачисляться не будут, его, напротив, планируется тратить. Решение о выделении из ФНБ 450 миллиардов рублей на инфраструктурные проекты было озвучено президентом, Минфин заложил эти расчеты в свои проектировки. К 2016 году объем фонда составит чуть более 3 триллионов рублей, зато 28,7 процента активов фонда будет размещено в финансовые активы на территории страны.

Самое важное здесь, насколько эффективно будут расходоваться средства, не вырастет ли стоимость проектов, на которые они выделяются. При нынешней нестабильности на рынках Минфину необходимо сохранить консервативный подход по расходам – профинансировать ранее взятые социальные обязательства, уже заявленные расходы на инфраструктуру.

На одном из заседаний правительства было сказано, что процентные ставки по банковским кредитам снизятся вслед за инфляцией. Вопрос о высокой стоимости кредитов поднимался уже не в первый раз. Правительство не может давить на коммерческие банки, чтобы те снижали стоимость кредитов. Данную точку зрения поддерживает и Центральный Банк. На заседании главой ЦБ было сказано: если будет снижаться инфляция, то вниз пойдут и ставки.

Свои убеждения ЦБ готов подкрепить не только словами. Уже к 2015 году Банк России планирует на деле взять на себя ответственность за инфляцию, то есть перейти к режиму инфляционного таргетирования.

По методике Международного валютного фонда, как утверждают эксперты, 2 процента – это примерный уровень «нормальной» инфляции для развитых экономик. Еще 2 процента МВФ советует сразу добавлять для развивающихся экономик. И Россия пока, между прочим, находится в этом разряде стран. Так что 4 процента годового роста цен мы получаем практически гарантированно. Но и это не все. Еще 2 процента инфляции, уверяют эксперты, стоит для страны коррупция и незавершенные институциональные реформы.

Кроме того, правительству, вполне вероятно, параллельно с принятием решения о возложении ответственности на ЦБ за инфляцию предстоит более четко определиться с тарифами естественных монополий, которые также ежегодно вносят свой вклад в рост цен. Некоторые аналитики придерживаются мнения, что для снижения инфляции есть смысл принять решение и не допускать роста тарифов больше чем на уровень прогнозируемой инфляции плюс еще 2-2,5 процента. Как именно это сделать, вероятно, будет обсуждаться в будущем году.

Забегая вперед, хочется сказать несколько слов о прогнозах инфляции на 2014 год.

Банк России увеличил прогноз инфляции в 2014 году с 4,5% до 5%, так как намечавшееся замораживание тарифов на услуги естественных моно-

полий для населения было упразднено. Незапланированный рост расходов потребителей только на оплату газоснабжения, электроэнергетики и отопления более чем на 4% потребовал бы от ЦБ ужесточения монетарной политики, чтобы остаться в рамках прежнего прогноза. А этот шаг убил бы экономику. Совет директоров Банка России 27 сентября принял решение о повышении «целевого ориентира» по инфляции на 2014 год до 5,0% вместо прежних 4,5%. Данная цифра будет содержаться в проекте «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов» ЦБ, о чем говорится в сообщении департамента внешних и общественных связей Центробанка.

ЦБ надеялся снизить инфляцию до 4,5% уже в следующем году (после запланированных на нынешний 6%), руководствуясь намерением властей отказаться от традиционной индексации (повышения) расценок на услуги естественных монополий – поставщиков газа, электроэнергии, тепла, воды, железнодорожных перевозок и т.д. – в 2014 году. Чаще всего такие индексации обгоняют даже официальные данные по росту потребительских цен, в связи с чем этот фактор считается одним из главных при сохранении повышенного уровня инфляции в России.

Постоянное повышение расценок на услуги, которые у нас, как официально считается, могут оказывать лишь монополисты, вносило вклад, как в дополнительный рост расходов населения, так и в издержки предприятий промышленности и сферы услуг, которые пользуются этими услугами в своей деятельности.

На сегодняшний день власти считают близким к нулю темп роста ВВП основной экономической проблемой и приняли решение умерить аппетиты монополий хотя бы в отношении услуг предприятиям. В этой ситуации население оказалось крайним.

Услышав об угрозе замораживания тарифов, монополии попытались откровенно шантажировать правительство угрозами резкого сокращения своих инвестиционных программ. И власти пошли на компромисс: для населения в 2014 году тарифы снова будут повышены, правда, более умеренными темпами, чем в прежние годы, – на уровень 70% инфляции 2013 года.

Ожидается, что инфляция по итогам года установится в размере 6%, значит, тарифы для населения увеличатся примерно на 4,2%. И этого достаточно, чтобы ЦБ был вынужден увеличить темп ожидаемой инфляции на 0,5 процентного пункта. При этом Банку России не стоит и стремиться не превышать в 2014 году заданную ранее 4,5-процентную планку, поскольку это потребовало бы ужесточения монетарной политики, что могло бы способствовать рецессии.

По оценке Банка России, в условиях указанного роста тарифов для населения достижение целевого ориентира по инфляции в 4,5% в 2014 году потребовало бы проведения более жесткой, чем изначально планировалось, денежно-кредитной политики в краткосрочной перспективе с соответствующими рисками для экономического роста.

Министерство экономического развития (МЭР), которое официально принимало решение о тарифах естественных монополий, свой прежний прогноз цен изменять не намерено, и он теперь становится более умеренным, чем у ЦБ, – 4,8%.

«Ничего не будем пересматривать, и тарифы тоже, – заявил глава МЭР Алексей Улюкаев в кулуарах инвестиционного форума в Сочи. – У нас совершенно выверенный прогноз, мы в нем уверены, считаем его достижимым».

Независимые эксперты же опасаются, что в 2014 году цены вырастут еще сильнее, чем предполагает ЦБ.

Они считают, что в следующем году будет сложно удержаться в данных рамках (до 5%), так как это потребует от ЦБ РФ дополнительных механизмов оптимизации кредитно-денежной политики, новых реформ и т.д. По оценке Международного валютного фонда (МВФ), показатель достигнет 5,3%, отмечают они.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Доценко И.В., Гришкова Н.С.

Белгородский университет кооперации, экономики и права, Белгород, e-mail: stranaya1910@yandex.ru

Социальные организации как объект научного исследования оказались одновременно в центре внимания сразу нескольких наук (экономической теории, административных наук и социологии), каждая из которых по-разному отнеслась к этому сложному феномену и до сих пор не выработано единого понимания природы социальной организации, ее генезиса и истории.

Понятие «организация» стало использоваться в более узком смысле, главным образом применительно к экономическим организациям (фирмам), которые являются примерами «сознательно установленной кооперации», имеющими искусственное происхождение.

Организационные системы – это системы, которым присуща функция управления (сознательная, целенаправленная деятельность) и в которых главными элементами являются люди. Понятия «организация», «организационная система» и «социальная система» являются синонимами, так как ориентируют науку и практику, прежде всего на поиски закономерностей механизмов соединения разнородных компонентов в единое, целостное эффективное образование.

Организационной системе присущи все основные свойства и признаки сложных систем. Иванова Т.Ю. считает, что признаки системы это множество элементов, единство главной цели для всех элементов, наличие связей между ними, целостность и единство элементов, структура и иерархичность, относительная самостоятельность, четко выраженное управление.

Дафт Р.Л. утверждает, что социальные системы, которые реализуют себя в производстве товаров, услуг, информации и знаний, называются социальными организациями [3]. Социальные организации объединяют деятельность людей в обществе. Взаимодействие людей через социализацию создает условия и предпосылки для совершенствования общественных и производственных отношений.

Алиев В.Г. социальную организацию определяет как, «социальная организация – это непрерывная система дифференцированных и координируемых видов человеческой деятельности, заключающейся в использовании, преобразовании и объединении специфической совокупности трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных и природных ресурсов в некоторое уникальное, решающее проблемы целое. Функция этого целого состоит в удовлетворении частных потребностей человека путем взаимодействия с другими системами, включающими разные виды человеческой деятельности и ресурсы в их конкретном окружении» [5].

Все организации обладают некоторыми общими элементами: социальные системы, т.е. люди, объединенные в группы; их деятельность интегрирована (люди работают вместе, сообща); их действия целенаправленны (люди имеют цель, намерение);

Общими особенностями социальных организаций можно считать:

1. Целостность и устойчивость;
2. Наличие организационной культуры;
3. Регламентированное поведение и деятельность членов организации;
4. Способность организаций выявлять и удовлетворять свои потребности, или способность выявлять и решать свои проблемы;
5. Способность к саморазвитию и самообучению.

Итак, общими признаками социальных организаций, отличающими их от других (неорганизованных) социальных формирований (социальных групп, общностей, классов, слоев) является целостность и устойчивость, наличие организационной культуры, регламентированное поведение, способность выявлять и удовлетворять социальные потребности, способность к самообучению и саморазвитию.

Из указанных выше особенностей социальных организаций важнейшей является способность организаций выявлять (распознавать) и удовлетворять социальные потребности, так как от этой способности зависят само существование организации.

Таким образом, любая социальная организация, будь то общество или фирма, существует как устойчивая социальная целостность, потому что подобно живому организму обладает разумной деятельностью, проявляющейся в способности адекватно отвечать на вызовы или выявлять (обнаруживать) и удовлетворять свои потребности. Заметим, что указанная особенность ни в коем случае не противоречит тому факту, что многие организации являются целенаправленными системами. Вместе с тем организации нельзя рассматривать лишь как целенаправленные системы, не учитывая их социологию, включая процессы самоорганизации и формирования коллективного сознания, направленного на выявление и удовлетворение собственных потребностей. Социальная организация функционирующая во внешней среде должна быть развивающейся.

Социальное развитие означает изменения к лучшему в социальной среде организации. Взятое в целом, оно объемлет весь сложный механизм, приводящий в действие человеческую активность, последовательно развертывающуюся цепь потребностей, интересов, мотивов и целей, которые побуждают людей к труду, конкретизируют деловую ориентацию и ценностные установки персонала.

Мильнер Б.З. считает, что управление социальным развитием организации есть совокупность способов, приемов и процедур, позволяющих решать социальные проблемы на основе научного подхода, знания закономерностей протекания социальных процессов, точного аналитического расчета и выверенных социальных нормативов. Оно представляет собой организационный механизм заранее продуманного, спрогнозированного, многостороннего, т.е. планомерного и комплексного воздействия на социальную среду [4].

Развитие социальной среды, по мнению Латфуллина Г.Р. – непрерывный объект управления организацией и вместе с тем составная часть управления персоналом. По своему назначению управление социальным развитием ориентируется исключительно на людей, на создание для работников организации надлежащих условий труда и быта, постоянное улучшение этих условий [3].

Соответственно можно предложить цели социального развития организации: совершенствование социальной структуры персонала, его демографического и профессионально-квалификационного состава, регулирование численности работников, повышение

их образовательного и культурно-технического уровня; улучшение эргономических, психофизиологических, санитарно-гигиенических, эстетических и иных условий работы, охраны труда и безопасности работников; обеспечение социального страхования работников, соблюдение их прав и социальных гарантий; стимулирование средствами, как материального вознаграждения, так и поощрения эффективного труда, инициативного и творческого отношения к делу, групповой и индивидуальной ответственности за результаты совместной деятельности; создание и поддержание в коллективе здоровой морально-психологической атмосферы, оптимальных межличностных и межгрупповых связей, способствующих слаженной и дружной работе, раскрытию интеллектуального и нравственного потенциала каждой личности, удовлетворенности совместным трудом; рост жизненного уровня работников и их семей, удовлетворение потребностей в жилье и бытовом устройстве, продуктах питания, непродовольственных товарах и необходимых услугах, полноценное использование досуга.

По мнению Ивановой Т.Ю., социальная политика – это деятельность государства по созданию и регулированию социально-экономических условий жизни общества с целью повышения благосостояния членов общества, ликвидации негативных последствий функционирования рыночных процессов, обеспечения социальной справедливости и социально-политической стабильности в стране [2].

Главное назначение социальной политики состоит в полном удовлетворении материальных, культурных и духовных потребностей, формировании всесторонне и гармонично развитых членов общества. Это и есть стратегическая и высшая цель развития любого цивилизованного государства.

Эффективная социальная политика является фактором экономического роста: повышение возможности населения уплачивать налоги, что увеличивает доходную часть государственного бюджета; увеличение доходов и сбережений населения, которые служат новыми источниками для инвестиций; сокращение количества индивидов, нуждающихся в социальной помощи, что, в свою очередь, ослабляет нагрузку на расходную часть государственного бюджета, повышая его сбалансированность; повышение спроса на товары и услуги, что стимулирует экономический рост; повышение образовательного и квалификационного уровней рабочей силы, – главный фактор современного экономического роста.

Таким образом, социальное развитие организации означает изменения к лучшему в её социальной среде – в тех материальных, общественных и духовно-нравственных условиях, в которых работники организации трудятся, вместе с семьями живут и в которых происходят распределение и потребление благ, складываются объективные связи между личностями, находят выражение их морально-этические ценности.

Управление социальным развитием должно быть подчинено нормальному функционированию и рациональному использованию потенциальных возможностей организации, достижению её главных целей.

Список литературы

1. Дафт Р.Л. Теория организации: учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 735 с.
2. Иванова Т.Ю. Теория организации: учеб. для студ. вузов / Т.Ю. Иванова. – 4-е изд., стер. – М.: КноРус, 2012. – 428 с.
3. Латфуллин Г. Р. Теория организации: учеб. для вузов / Г.Р. Латфуллин, А.В. Райченко. – СПб.: Питер, 2003. – 394 с.: табл. – (Учебник для вузов). – (в пер.)
4. Мильнер Б.З. Теория организации: учеб. для вузов / Мильнер Б.З. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2008. – 797 с.
5. Теория организации: учеб. / под ред. В.Г. Алиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 2003. – 432 с.

ВЛИЯНИЕ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Игнатенко Ю.С.

*Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: yuliaignat2010@yandex.ru*

Законодательным актом, регламентирующим учет основных средств для целей налогообложения, является Налоговый Кодекс РФ. Согласно статье 256 НК РФ амортизируемым имуществом в целях исчисления налога на прибыль признаются имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности, используются им для извлечения дохода и стоимости которых погашается путем начисления амортизации. С 1 января 2011 года в целях налогового учета амортизируемым признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 40 000 руб.

Статья 257 НК РФ определяет такие понятия как первоначальная, восстановительная и остаточные стоимости, и порядок их определения в целях налогообложения.

«Первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма расходов на его приобретение (а в случае, если основное средство получено налогоплательщиком безвозмездно, – как сумма, в которую оценено такое имущество в соответствии с пунктом 8 статьи 250 настоящего Кодекса), сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов, кроме случаев, предусмотренных настоящим Кодексом».

Первоначальная стоимость, по которой основное средство принимается к бухгалтерскому учету, определяется как сумма расходов на его приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением суммы налогов, подлежащих вычету или учитываемых в составе расходов.

Существуют особенности определения первоначальной стоимости основных средств для целей налогового учета, зависящие от того, каким способом приобретено имущество.

В случае приобретения основного средства за плату, расходы, для учета которых в целях исчисления прибыли установлен особый порядок, в первоначальную стоимость объекта основных средств не включаются. Например, расходы по страхованию имущества (статья 263 НК РФ), проценты по кредитам банка, полученного на приобретение основного средства, суммовые разницы (внереализационные расходы)».

Первоначальная стоимость имущества, являющегося предметом лизинга, определяется как сумма расходов лизингодателя на его приобретение, сооружение, доставку, изготовление и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением сумм налогов, подлежащих вычету или учитываемых в составе расходов в соответствии с НК РФ.

В случае сооружения объекта основных средств собственными силами организации, первоначальная стоимость определяется как стоимость готовой продукции, исчисленная в соответствии с пунктом 2 статьи 319 НК РФ, увеличенная на сумму акцизов для основных средств, являющихся подакцизными товарами.

Основные средства, полученные в счет взноса в уставный капитал, принимаются к налоговому учету по остаточной стоимости основного средства,

определяемой по данным налогового учета у передающей стороны.

В статье 277 НК РФ закреплено, что у налогоплательщика получающего имущество в качестве вклада в уставный капитал, должен быть документ, подтверждающий стоимость переданного имущества по данным налогового учета. Если получающая сторона не может документально подтвердить стоимость полученного имущества, то стоимость этого имущества признается равной нулю.

В некоторых случаях первоначальная стоимость основных средств может быть изменена. В соответствии с пунктом 2 статьи 257 НК РФ основанием для изменения первоначальной стоимости основных средств являются случаи достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации объектов и по иным аналогичным обстоятельствам.

При определении восстановительной стоимости амортизируемых основных средств учитывается переоценка основных средств, осуществленная по решению налогоплательщика по состоянию на 1 января 2002 года и отраженная в бухгалтерском учете налогоплательщика после 1 января 2002 года. В целях налогообложения прибыли данная переоценка принимается в размере, не превышающем 30 процентов от восстановительной стоимости соответствующих объектов основных средств, отраженных в бухгалтерском учете налогоплательщика по состоянию на 1 января 2001 года (с учетом переоценки по состоянию на 1 января 2001 года, произведенной по решению налогоплательщика и отраженной в бухгалтерском учете в 2001 году).

Если налогоплательщик будет проводить переоценку объектов основных средств после 1 января 2002 года, положительная сумма переоценки не признается доходом, а отрицательная расходом, учитываемым в целях налогообложения, и не принимается при определении восстановительной стоимости амортизируемого имущества и при начислении амортизации, учитываемым для целей налогообложения в соответствии с главой 25 НК РФ.

В соответствии с п. 1 ст. 257 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) остаточная стоимость основных средств, введенных в эксплуатацию после вступления в силу гл. 25 НК РФ, определяется как разница между их первоначальной стоимостью и суммой начисленной за период эксплуатации амортизации.

На основании п. 9 ст. 258 НК РФ налогоплательщик имеет право включать в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 процентов (не более 30 процентов – в отношении основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам) первоначальной стоимости основных средств (за исключением основных средств, полученных безвозмездно), а также не более 10 процентов (не более 30 процентов – в отношении основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам) расходов, которые понесены в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств и суммы которых определяют в соответствии со ст. 257 НК РФ.

Если налогоплательщик использует указанное право, соответствующие объекты основных средств после их ввода в эксплуатацию включаются в амортизационные группы (подгруппы) по своей первоначальной стоимости за вычетом не более 10 процентов (не более 30 процентов – в отношении основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортиза-

ционным группам) первоначальной стоимости, отнесенных в состав расходов отчетного (налогового) периода.

В случае реализации ранее чем по истечении пяти лет с момента введения в эксплуатацию основных средств, в отношении которых были применены положения абз. 2 п. 9 ст. 258 НК РФ, суммы расходов, включенных в состав расходов очередного отчетного (налогового) периода в соответствии с абз. 2 п. 9 ст. 258 НК РФ, подлежат восстановлению и включению в налоговую базу по налогу на прибыль организаций.

Таким образом, остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества определяется в виде разницы между первоначальной стоимостью объекта за минусом указанных расходов в виде капитальных вложений (10% или 30%) и суммой начисленной за период эксплуатации амортизации.

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим организацию бухгалтерского учета в РФ, является Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. «О бухгалтерском учете». В данном документе определены концептуальные положения и общие принципы организации и ведения бухгалтерского учета; права обязанности и ответственность в этой области юридических и физических лиц, управляющего персонала; меры, обеспечивающие достоверность бухгалтерской информации; порядок публикации бухгалтерской отчетности и государственного регулирования всей системы бухгалтерского учета. В статье 11 закона закреплено, что начисление амортизации основных средств производится независимо от результатов хозяйственной деятельности организации в отчетном периоде.

В Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (утв. приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н) определен порядок организации и ведения бухгалтерского учета, составления и предоставления бухгалтерской отчетности юридическими лицами по законодательству РФ, независимо от их организационно-правовой формы (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений), а так же взаимоотношения организации с внешними потребителями бухгалтерской информации.

К числу нормативных документов, которые вступают в качестве национальных стандартов и регулируют учет основных средств относятся:

Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/08, устанавливающие основы формирования и раскрытия учетной политики организаций, являющихся юридическими лицами;

Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, определяет основные средства как часть имущества, предназначенную для использования в качестве средств труда при производстве продукции, выполнения работ или оказания услуг, либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев. В ПБУ 6/01 предусмотрено начисление амортизации одним из следующих способов: линейный, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования и способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Отдельные вопросы бухгалтерского учета основных средств регламентированы так же в Положении по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2008), Положении по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль», (ПБУ 18/02) и другие.

Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные приказом от 13 ок-

тября 2003 г. № 91н, дополняют общие нормы Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 и подробно разъясняют отдельные положения, касающиеся учета основных средств. В документе подробно сформулированы цели учета основных средств. Дана расширенная классификация объектов основных средств в зависимости от имеющихся у организации прав на них. В Методических указаниях приводится определение инвентарного объекта как единицы бухгалтерского учета основных средств. При этом в тексте указаний приведены актуальные проблемы инвентарных объектов основных средств, учитывающие специфику разных отраслей народного хозяйства.

Кроме того в документе установлены: порядок формирования первоначальной стоимости объектов основных средств, изменения стоимости объектов основных средств в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации, проведения работ капитального характера, начисления амортизации, содержания и восстановления, а так же выбытия объектов основных средств.

Инвентаризация основных средств осуществляется в соответствии с Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными Приказом Минфина РФ от 13 июня 1995 г. № 49.

Организация должна присвоить каждой единице амортизируемых основных средств код, соответствующий нижнему уровню классификационного деления, согласно Общероссийскому классификатору основных фондов утвержденному постановлением Госстандарта России от 26.12.1999 № 359.

Существует ряд типичных ошибок и нарушений в организации учета основных средств, ведущие к искажению налоговой отчетности, и, как следствие, неправильного расчета налоговой базы для следующих налогов: налога на имущество организации, налога на прибыль организаций, налога на добавленную стоимость. К таким ошибкам можно отнести:

- ошибки и нарушения при формировании учетной политики и приложений к ней;

- ошибки и нарушения при оформлении первичной учетной документации.

- ошибки и нарушения при оценке основных средств.

- ошибки и нарушения при начислении амортизации основных средств. Способ начисления амортизации должен быть установлен в учетной политике организации. Сумма амортизационных отчислений должна быть определена, исходя из принятого способа начисления амортизации по первоначальной стоимости и срока полезного использования.

- ошибки и нарушения при отражении незавершенного строительства;

- ошибки и нарушения при совершении операций по аренде и другие.

- ошибки и нарушения отражения поступления выбытия основных средств. Поступление новых основных средств и списание изношенной части основных средств предполагает отражение в учете множества бухгалтерских записей и оформление различного рода документов. Недостаточный контроль операций по поступлению основных средств ведет к возникновению ошибок и неточностей в учете.

К таким ошибкам можно отнести: отсутствие в организации основных средств, отраженных в учете; не включение в состав основных средств объектов, фактически наличествующих в организации и используемых в производственном процессе; включение в состав одного инвентарного объекта частей, имеющих различные сроки полезного использования; несоответствие данных учетных регистров данным, содержащимся в системных документах; не включение в первоначальную стоимость основного средства; фактических затрат, связанных с его приобретением, сооружением, изготовлением. Характеристика основных ошибок при учете основных средств представлена в Таблице 1. Согласно данным таблицы можно увидеть, что неправильная оценка и учет основных средств в первую очередь влияет на сумму налога на прибыль организации и налога на имущество организации, в случае, если организация продает основное средство, происходит влияние на суммы НДС.

Таблица 1

Ошибки в учете основных средств, приводящие к искажению налоговой базы¹

№	Содержание ошибки	Налог, на который ошибка оказывает влияние	Разъяснение
1	2	3	4
1	Организации не на все принятые ОС оформляют акты по соответствующей унифицированной форме № ОС-1, № ОС-1а или № ОС-1б, а также инвентарные карточки. Часто документы не имеют необходимых подписей должностных лиц	Налог на прибыль организации, НДС	Если организация не может подтвердить момент ввода объекта в эксплуатацию, то она не может начислять амортизацию по данному объекту (п. 21 ПБУ 6/01, п. 2 ст. 259 НК РФ) и, следовательно, подтвердить расход в виде амортизационных отчислений в обоих видах учета. Принимать НДС к вычету в этом случае организация не вправе (пп. 1 п. 2 ст. 171 и п. 1 ст. 172 НК РФ).
2	Объект учли в составе ОС только с момента ввода в эксплуатацию. А пока он находился на складе, отражали на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы»	Налог на прибыль организации, налог на имущество организации	«Задержка» затрат по приобретению ОС на счете 08 должна быть обоснованной (строительство, передача в монтаж). Иначе искажаются остаточная стоимость ОС, амортизация для целей бухгалтерского учета (момент перевода в запасы), налог на имущество и бухгалтерский финансовый результат. Датой принятия основного средства на учет является дата утверждения руководителем компании акта приемки-передачи ОС. С этого момента нужно платить налог на имущество (Письмо ФНС России от 19 сентября 2011 г. № ЗН-4-1/115241). Чтобы исправить ошибку, нужно подать уточненную декларацию по налогу на прибыль, отразив принятие объекта к учету в момент его приобретения. При этом налог на имущество увеличивается, придется уплатить пени. А налог на прибыль уменьшается – за счет изменения налога на имущество.

¹Источник: Фомичева Л.П. Типичные ошибки в учете основных средств: мнение аудиторов // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2013, № 3.

Окончание табл. 1

1	2	3	4
3	Ошибка. Составной объект (стоимостью более 40 000 руб., состоящих из нескольких частей, цена каждой из которых менее 40 000 руб.) списали по частям, несмотря на то что срок полезного использования частей существенно не различается.	Налог на прибыль организации, налог на имущество организации	Каждая часть ОС учитывается как самостоятельный инвентарный объект, только если сроки полезного использования частей объекта существенно различаются (п. 6 ПБУ 6/01). Критерий существенности для сроков имеет смысл закрепить в учетной политике. Если организация уже списала стоимость составного объекта по частям, во избежание возможных рисков следует внести уточнения в декларацию по налогу на прибыль за период, когда налог был занижен. Затем в бухгалтерской справке нужно отразить амортизационные отчисления по объекту и уточнить сумму налога на имущество. Кроме того, придется уточнить и расчеты по налогу на прибыль – отразить налоговую амортизацию и повышение налога на имущество. Уточнять декларацию по налогу на прибыль можно в периоде обнаружения ошибки либо в текущем периоде (ст. 54 НК РФ).
4	Неотделимые улучшения арендованного имущества не согласовали с арендодателем.	НДС, налог на прибыль организации, налог на имущество организации	Арендатор вправе амортизировать капитальные вложения в арендованное имущество только в двух случаях, когда неотделимые улучшения согласованы с арендодателем или их стоимость арендодатель не возмещает. Если согласование отсутствует, появляются налоговые риски. Кроме того, искажается информация о расходах, ОС и финансовом результате в бухгалтерской отчетности. Чтобы исправить эту ошибку, нужно составить дополнительное соглашение к договору аренды.
5	Проценты по кредитам, связанным с приобретением инвестиционного актива, в налоговом учете отнесли на увеличение стоимости ОС.	Налог на прибыль организации	Капитализировать проценты в налоговом учете нельзя, это нарушение норм ст. 269 НК РФ (в ней закреплены правила списания процентов). Если в налоговом учете включить проценты в стоимость ОС, то налог на прибыль окажется завышенным. В этом случае компания вправе как сдать уточненную налоговую декларацию за период совершения ошибки, так и учесть переплату в декларации за текущий период (ст. 54 НК РФ).
6	Компания-получатель для начисления амортизации в налоговом учете использовала стоимость, отраженную в бухгалтерском учете	Налог на прибыль организации, налог на имущество организации	Для налоговой амортизации компания, получившая имущество в качестве вклада в уставный капитал, должна получить от учредителя данные об остаточной налоговой стоимости. Если соответствующего документа не будет, то в налоговом учете стоимость объекта признается равной нулю (пп. 2 п. 1 ст. 277 НК РФ).
7	Передающая сторона списала ОС, переданное в качестве вклада в уставный капитал, по договорной стоимости	НДС	Нужно отражать объект по остаточной стоимости с учетом восстановленного НДС (п. 85 Указаний по учету ОС, Письмо Минфина России от 30 октября 2006 г. N 07-05-06/262).
8	Переоценка проводится нерегулярно	Налог на прибыль организации, налог на имущество организации	Регулярность переоценки зависит от критерия существенности, который организация установит в своей учетной политике. Переоценка осуществляется, когда стоимость объектов ОС, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, существенно отличается от текущей (восстановительной) стоимости (п. 15 ПБУ 6/01, п. 44 Указаний по учету ОС). По группе однородных объектов нельзя проводить переоценку выборочно – переоценивается группа целиком.
9	Выручку от реализации ОС в отчете о прибылях и убытках отразили с НДС.	НДС	Достаточно часто выручка от продажи основного средства отражается с НДС в прочих доходах в отчете о прибылях и убытках. При этом налог отражают в составе прочих расходов. Правильно показывать в прочих доходах выручку без НДС.

В табл. 2 рассмотрены ситуации, в которых возникают расхождения в налоге на прибыль и объективные причины, из-за которых возникла разница между показателями прибыли в бухгалтерском и налоговом учете.

Таблица 2

Ситуации расхождения суммы прибыли в бухгалтерском и налоговом учете

Ситуация, в которой возникают расхождения	Объективные причины, из-за которых возникла разница между показателями прибыли	
	бухгалтерский учет	налоговый учет
1	2	3
Компания применяет в налоговом учете амортизационную премию	В бухучете амортизационной премии нет. Здесь основные средства всегда списываются в общем порядке (ПБУ 6/01)	10 процентов стоимости имущества (а по объектам, которые относятся к третьей – седьмой амортизационным группам, 30%) включили в расходы того периода, когда объект начали амортизировать. Основание – пункт 9 статьи 258 и пункт 3 статьи 272 НК РФ
Компания применяет различные методы амортизации	В бухучете четыре способа начисления амортизации (п. 18 ПБУ 6/01): – линейный способ; – способ уменьшаемого остатка. При использовании этого способа можно применять коэффициент ускорения – в размере не выше 3; – способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; – способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)	В налоговом учете амортизацию начисляют одним из двух способов (ст. 259 НК РФ): – линейным; – нелинейным. Коэффициенты ускорения можно применять, в частности, по основным средствам, которые (ст. 259.3 кодекса): – работают в условиях агрессивной среды или повышенной сменности – в размере не более 2; – являются предметом лизинга – в размере не более 3 (не применяется к объектам, относящимся к первой–третьей амортизационным группам)

Продолжение табл. 2

1	2	3
Компания установила по одному и тому же объекту основных средств различные сроки полезного использования	В бухучете срок полезного использования объектов основных средств организация устанавливает самостоятельно в момент их принятия к учету (п. 20 ПБУ 6/01)	В налоговом учете срок полезного использования определяют по Классификации, утвержденной постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1. Если же объект не указан в документе, то срок устанавливают на основании рекомендаций изготовителя и (или) технических условий. Основание – пункты 4 и 6 статьи 258 НК РФ
Компания в бухгалтерском учете на конец года провела переоценку собственных основных средств	По итогам переоценки некоторые группы основных средств подвергаются уценке. После этого в бухучете амортизация начала начисляться в меньших суммах, исходя из уцененной стоимости объектов. Основание – пункт 15 ПБУ 6/01	В налоговом учете результаты бухгалтерской переоценки не учитываются и на суммы амортизации не влияют (абз. 6 п. 1 ст. 257 НК РФ)
Компания приобрела права на земельные участки	В бухучете земельные участки не относятся к амортизируемому имуществу (п. 17 ПБУ 6/01), и потому их стоимость в расходы не включается	В налоговом учете расходы на покупку прав на землю учитываются (п. 3 ст. 264.1 НК РФ) одним из двух способов: – равномерно в течение выбранного организацией срока (не меньше пяти лет); – постепенно, в каждом отчетном (налоговом) периоде в сумме, не превышающей 30 процентов от налоговой базы предыдущего года. Выбранный способ закреплен в учетной политике организации
Компания купила импортное основное средство, и связанные с этим таможенные платежи и пошлины учтены по-разному	Перечисленную на счет таможи пошлину и сбор включили в стоимость основных средств (п. 8 ПБУ 6/01 «Учет основных средств»)	В налоговом учете сумму таможенных сборов, а также ввозных пошлин одновременно включили в расходы. Основание – подпункт 1 пункта 1 статьи 264 и пункт 4 статьи 252 НК РФ
Госпошлина за регистрацию прав на недвижимость	Факт регистрации права собственности на объект не влияет на момент его отражения в бухучете в составе основных средств (Письмо Минфина России от 22.03.2011 N 07-02-10/20). Следовательно, госпошлина включается в состав прочих расходов. На практике сложился следующий подход. Если госпошлина уплачена на стадии формирования первоначальной стоимости объекта, она включается в стоимость этого объекта на основании п. 8 ПБУ 6/01. Если после, то госпошлина относится к расходам текущего периода	По мнению Минфина России, госпошлина, уплаченная за регистрацию прав на недвижимость, включается в стоимость этого объекта. В то же время, если госпошлина уплачивается после ввода объекта в эксплуатацию, расходы компания вправе учесть одновременно в составе прочих расходов на основании пп. 40 п. 1 ст. 264 НК РФ. Ведь стоимость ОС увеличивается лишь в определенных случаях (п. 2 ст. 257 НК РФ), среди которых не указано проведение регистрации прав на недвижимое имущество (Письмо Минфина России от 11.02.2011 N 03-03-06/1/89)
Госпошлина за постановку на учет (регистрацию) транспорта в ГИБДД	По мнению Минфина России, госпошлина за регистрацию увеличивает первоначальную стоимость ОС на основании п. 8 ПБУ 6/01. Однако некоторые компании считают иначе. Так, право собственности на автомобиль возникает до момента его регистрации в ГИБДД, и постановка автомобиля на учет не является доведением объекта до состояния готовности. Следовательно, затраты учитываются в бухучете в составе расходов текущего периода	По мнению Минфина России, государственная пошлина включается в первоначальную стоимость объекта основных средств на основании п. 1 ст. 257 НК РФ (Письмо от 01.06.2007 N 03-03-06/2/101)
Расходы на технический осмотр транспорта при его приобретении	Минфин России считает, что расходы на техосмотр приобретенного автомобиля учитываются в его первоначальной стоимости	Такие расходы связаны с приобретением транспорта, поэтому включаются в первоначальную стоимость этого объекта
Командировочные расходы, связанные с приобретением основных средств	Если цель командировки была непосредственно связана с приобретением основного средства (например, отправка водителя за новым автомобилем), командировочные расходы подлежат включению в его первоначальную стоимость	По мнению УФНС России по г. Москве, командировочные расходы учитываются лишь в составе прочих расходов на основании пп. 12 п. 1 ст. 264 НК РФ. Однако есть более ранние разъяснения, в которых налоговики указывали, что командировочные расходы, связанные со строительством ОС, включаются в первоначальную стоимость, если они произведены до ввода объекта в эксплуатацию
Расходы на зарплату персонала и зарплатные взносы	Включаются в первоначальную стоимость ОС при наличии прямой связи с объектом: – если объекты изготовлены организацией хозяйственным способом; – если требуют монтажа; – если работник направляется в командировку, целью которой является приобретение ОС	Расходы на зарплату работников, участвующих в создании основного средства, а также страховые взносы включаются в первоначальную стоимость такого объекта. Аналогичный порядок действует в отношении объектов, требующих монтажа

Окончание табл. 2

1	2	3
Расходы на обучение персонала по использованию основного средства	Из п. 8 ПБУ 6/01 следует, что расходы на обучение персонала не включаются в стоимость ОС, поскольку не связаны с процессом его приобретения, а учитываются в составе расходов по обычным видам деятельности	Официальных разъяснений найти не удалось. Можно предположить, что налоговики на местах потребуют включить такие расходы в первоначальную стоимость объекта, если обучение проводилось до его ввода в эксплуатацию
Проценты по кредитам, полученным на приобретение основного средства	Включаются в состав первоначальной стоимости только в части, относящейся к формированию стоимости инвестиционного актива	Согласно пп. 2 п. 1 ст. 265 НК РФ проценты по кредиту на приобретение ОС учитываются в составе внереализационных расходов. Однако наличие судебной практики указывает на то, что инспекторы на местах могут потребовать включить такие затраты в первоначальную стоимость ОС
Консультационные и юридические услуги	Если указанные расходы непосредственно связаны с приобретением ОС, такие расходы включаются в первоначальную стоимость объекта (п. 8 ПБУ 6/01)	Если такие расходы непосредственно связаны с приобретением основного средства, то, по мнению Минфина России, они включаются в первоначальную стоимость объекта
Расходы на услуги посредника	Расходы, непосредственно связанные с покупкой основного средства, включаются в первоначальную стоимость объекта (п. 8 ПБУ 6/01)	Официальные разъяснения отсутствуют. Однако, исходя из анализа арбитражной практики, можно предположить, что при проверке налоговые органы потребуют включить расходы на услуги посредника в первоначальную стоимость объекта (п. 1 ст. 257 НК РФ)
Арендная плата за землю, на которой ведется строительство объекта	Если указанные расходы непосредственно связаны с приобретением ОС, то они включаются в первоначальную стоимость объекта (п. 8 ПБУ 6/01)	По мнению Минфина России, арендная плата за землю не включается в состав текущих расходов, а увеличивает первоначальную стоимость строящегося объекта

Такой показатель, как первоначальная стоимость объекта, важен не только для целей бухгалтерского учета, но и для расчетов с бюджетом. Речь идет об исчислении не только налога на прибыль, но также земельного и имущественного налогов. Интересно, что в каждом случае необходимо учитывать свои нюансы.

Для определения стоимости объекта в целях налогового учета (в отличие от бухучета) необходимо иметь дополнительные сведения, такие как:

- источник приобретения имущества;
- основание для снятия объекта с учета;
- сумма процентов по заемным средствам, учтенных до принятия объекта к учету;
- величина суммовых разниц, учтенных до принятия объекта к учету;
- величина курсовых разниц, учтенных до принятия объекта к учету;
- дата и номер документа, подтверждающего право собственности.

Кодексом предусмотрено, что первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма расходов на его приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов, кроме случаев, когда включение этих налогов предусмотрено Кодексом.

Учетной политикой компании закрепление данной нормы может быть более детальным. Например, организация может предусмотреть такие составляющие первоначальной стоимости объекта ОС при его приобретении (строительстве, изготовлении):

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику, подрядчику;
- суммы НДС, включаемые в стоимость основных средств;
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств (если эти затраты произведены после включения приобретаемых

(изготавливаемых, строящихся) объектов в инвестиционную программу, но до момента ввода их в эксплуатацию);

- таможенные пошлины;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены основные средства;
- затраты по доставке основных средств до места их использования, сборке и монтажу;
- государственная пошлина, уплачиваемая за регистрацию права собственности на объект недвижимости, если эти затраты осуществлены до ввода основных средств в эксплуатацию;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением товаров.

Суммы НДС, включаемые в стоимость основных средств в соответствии с п. 2 ст. 170 Налогового кодекса и предъявленные поставщиками, включаются в первоначальную стоимость приобретаемого основного средства в определенных случаях. Во-первых, при приобретении ОС, которые подлежат использованию только для осуществления операций по производству или реализации товаров, не облагающихся НДС или не являющихся объектом обложения НДС. Например, операции, местом реализации которых не признается территория России.

Во-вторых, в случае предъявления подрядчиками при капитальном строительстве сумм НДС по объектам, которые будут использоваться только для ведения бизнеса, не облагаемого НДС или не являющегося объектом обложения.

И, наконец, в-третьих, при исчислении НДС со стоимости строительно-монтажных работ для собственного потребления. В данном случае речь идет об объектах, которые будут использоваться только для осуществления деятельности, не облагаемой НДС или не являющейся объектом налогообложения.

Организация может закрепить в учетной политике более подробный перечень включаемых или не включаемых в первоначальную стоимость ОС затрат.

Так, к примеру, в первоначальную стоимость имущества может не включаться государственная пошлина, уплачиваемая за регистрацию права собственности на объект недвижимости, если она уплачена после ввода основного средства в эксплуатацию. Эта норма подкреплена нормами налогового законодательства (пп. 1 п. 1 ст. 264 НК РФ).

Или, например, Методика определения стоимости строительной продукции (МДС 81-35.2004), утвержденная Постановлением Госстроя России от 5 марта 2004 г. N 15/1, регламентирует включать в сводный сметный расчет стоимости строительства затраты на осуществление предпроектных и проектных работ, на выполнение изыскательских работ, на экспертизу предпроектной и проектной документации, на разработку тендерной документации.

Если же затраты на осуществление предпроектных работ, на составление бизнес-планов, проведение обоснований инвестиций, оплату консультационных услуг осуществлены до момента принятия решения о реализации инвестиционного проекта, то в первоначальную стоимость основных средств они не включаются. Данные затраты для целей налогообложения прибыли в этом случае будут признаваться прочими расходами, связанными с производством и реализацией.

Налогом на имущество организаций облагаются основные средства, которые признаются таковыми согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утв. Приказом Минфина России от 30 марта 2001 г. N 26н.

Предприятие может установить, что в налоговую базу включается стоимость основных средств, учитываемых на счетах 01 «Основные средства», 03 «Доходные вложения в материальные ценности», а также стоимость объектов недвижимости по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы» (объекты, законченные строительством и полученные при наделении имуществом).

База по налогу на имущество определяется как среднегодовая стоимость основных средств. Под среднегодовой стоимостью учитывается их остаточная стоимость, то есть первоначальная стоимость, уменьшенная на сумму начисленных амортизационных отчислений. Если по объекту по какой-либо причине амортизация не начисляется, в уменьшение

принимается сумма износа, учтенная на забалансовом счете.

По налогу на имущество организаций существуют специфические параметры учета основных средств. Например, предприятие может использовать основания для применения льгот по налогу на имущество организаций, указанные в таблице.

ИЗУЧЕНИЕ БЮДЖЕТА ВРЕМЕНИ СТУДЕНТОВ

Казакова К.И.

«НГУЭУ», Новосибирск, e-mail: blmba@211.ru

Студенты часто откладывает дела на потом, делают все в последний момент, опаздывают. Но многие привычки, выработанные, будучи молодыми, становятся спутниками в течение всей жизни. Какой работодатель захочет принять в компанию ленивого сотрудника, вечно не успевающего все сделать в срок? В связи с этим тема изучения бюджета времени студентов будет актуальна, так как в период студенческой жизни формируется характер и зарождается компетентность будущего работника, а также его привычки, которые могут по-разному влиять на его трудовую деятельность в дальнейшем.

С целью изучения бюджета времени в ноябре 2013г. было проведено анкетирование студентов третьего и пятого курсов специальности «Управление персоналом» в Новосибирском Государственном Университете Экономики и Управления. Опрошенные студенты обучаются по разным программам: бакалавры и специалисты, соответственно. Разница между их учебными программами существенна и было интересно рассмотреть – насколько эффективно используют свое время студенты.

В середине учебного семестра студенты, участвовавшие в анкетировании, проводили самофотографию в течение семи дней недели, записывая в соответствующий бланк свои действия за день. В исследовании приняло участие 54% студентов от общей численности группы каждого курса, что обеспечило репрезентативность выборки (при 5% ошибке по Ядову В.А.).

Бюджет времени – это время, которым располагает человек. Так, недельный бюджет времени студента составляет 168 часов, его распределение представлено на рис. 1.

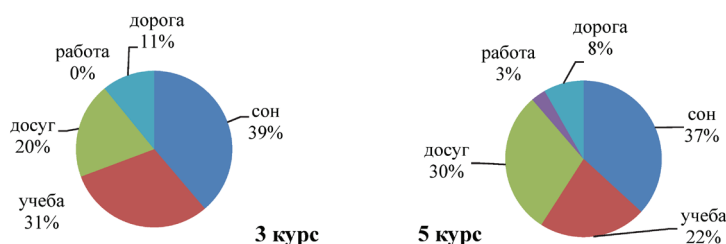


Рис. 1. Структура недельного бюджета времени студентов 3 и 5 курсов, %

Ученые считают, что на сон в сутки человеку достаточно 8 часов, чтобы отдохнуть и в течение дня не чувствовать усталости, что составляет около 33% от недельного бюджета времени. Студенты спят на 4-6% больше и все равно большая часть студентов, а именно 73% опрошенных, считают, что они не высыпаются. Студенты стараются высыпаться на выходных, время на сон в эти дни в среднем составляет около 11 часов.

Из рис. 2 следует, что на учебу специалистам и бакалаврам дается разное количество времени по учебному плану. Специалистам выделяется больше времени на аудиторские занятия, а бакалаврам на самостоятельную работу. Третий курс (бакалавры) обучается 4 года и для получения полных знаний многое им приходится осваивать самостоятельно, поэтому в неделю они должны посвятить этому около 21% времени от всего недельного бюджета (согласно учебному плану).

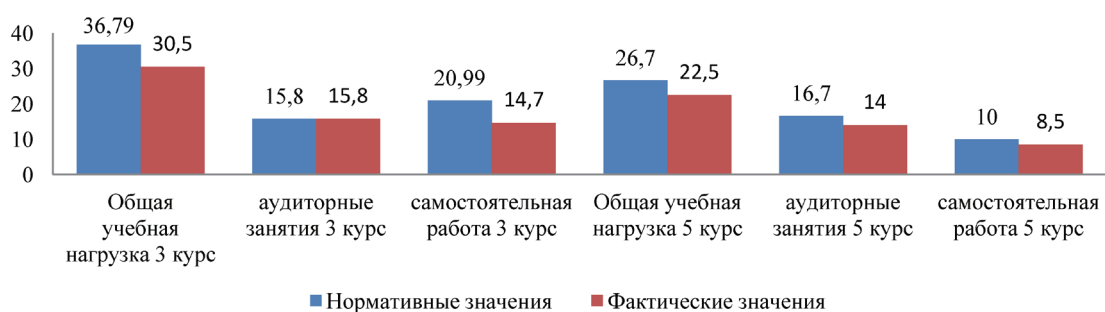


Рис. 2. Структура учебной нагрузки, %

По факту, оба курса уделяют самостоятельной работе времени меньше, чем им установлено. Можно выделить ряд причин такой ситуации:

- несложные задания,
- учебные планы завышены, чтобы учесть скорость выполнения заданий всеми студентами,
- некачественное выполнение заданий или их решение в последний момент.

Таким образом, бакалавры не используют около 6% времени от общего бюджета (10 часов в неделю), а специалисты порядка 2% (3,4 часов в неделю) на самостоятельную работу.

У студентов 3 курса остается свободного времени около 20% (33,6 часов в неделю), не занятых на сон,

учебу или передвижения в городе, а у специалистов порядка 33% (55,44 часов в неделю) недельного бюджета времени (рис. 3). Это и понятно, что у бакалавров меньше времени уходит на досуговую деятельность, поскольку у них большее количество работ для самостоятельного изучения во внеаудиторное время. Большая часть студентов, на обоих курсах, проводит свободное время с друзьями, в социальных сетях и смотрит телевизор. Студенты уделяют им слишком много внимания, иногда забывая о времени, проживая не реальную жизнь вместе с этими объектами, откладывая все реальные дела на потом. Перераспределение досуговой деятельности позволит эффективнее использовать время.

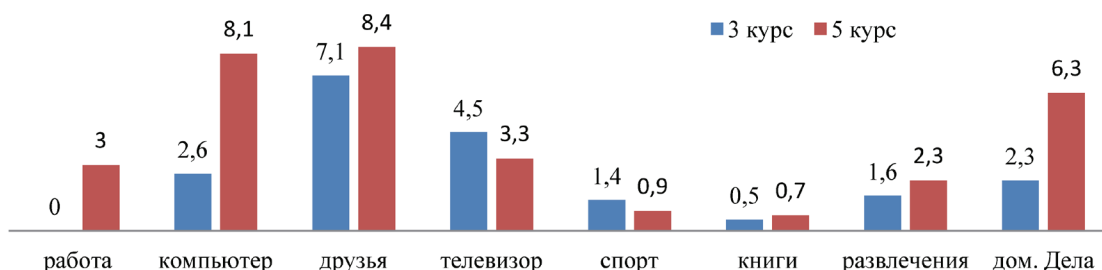


Рис. 3. Распределение времени на досуг студентами 3 и 5 курсов, %

Главное достоинство учебной программы специалистов, в том, что у них больше свободного времени, которое можно использовать для получения трудового опыта, но не все этим воспользовались. Только 12% опрошенных 5-курсников работают и после окончания университета у них будет трудовой опыт, что положительно влияет на их дальнейшее трудоустройство.

В ходе проведения исследования был предложен ряд рекомендаций для улучшения эффективности использования времени студентами. Так, студенты мало времени отводят на спорт и чтение книг. Занятие спортом – это залог крепкого здоровья, меньшей подверженности различным заболеваниям и позитивного настроения в течение дня. Чтение книг позволяет развивать общие и специальные компетенции, получить дополнительные знания, которые с легкостью можно будет использовать в дальнейшей работе. Хочется пожелать студентам – читайте больше, это влияет на Ваш имидж и Вашу конкурентоспособность на рынке труда.

Введение режима дня также отлично влияет на повышение эффективности. В итоге студент не только знает расписание своего дня, но и количество времени, отведенное на каждый вид деятельности, что позволит устранить опоздания или не высыпания.

Сегодня набирает популярность наука по управлению временем – тайм менеджмент. Она пропагандирует рациональное расставление приоритетов и разделение на подцели для быстрого достижения результата. Рациональное планирование режима дня и исключение из него бесполезных занятий обязательно приведёт к высоким результатам. Умению управлять своим временем необходимо учиться и оно пригодится не только во время обучения в ВУЗе, но и в последующей трудовой жизни.

Научный руководитель – Кудяева М.М., к.э.н., ассистент кафедры экономики труда и управления персоналом.

СЕМЬ СТУПЕНЕЙ, КОТОРЫЕ НАДО ПРЕОДОЛЕТЬ (ОТ УПАДНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ДО АГРАРНОРАЗВИВАЮЩЕГОСЯ ГОСУДАРСТВА)

Каракулов Е.С.

УрТИСИ, филиал ФГОБУ ВПО «СибГУТИ», Екатеринбург, e-mail: karakulov89@gmail.com

В России с конца XX века усиливается разрыв между деятельностью фермерских хозяйств и действиями государства в области аграрной политики. Отсутствие продуктивной государственной поддерж-

ки, только усиливает негативное настроение аграриев. Проблемы препятствующих развитию и реформированию сельского хозяйства России, знает каждый, кто хоть немного осведомлен в этой отрасли, их затрагивают на всех конференциях, семинарах, заседаниях и т.д. посвященных состоянию дел в аграрном хозяйстве страны. Множество региональных и федеральных программ направленных на повышение эффективности агропромышленного комплекса, не дают должного результата. Давайте попробуем под призмой мирового эффективного опыта рассмотреть, что нам необходимо преодолеть, какие действия предпринять, чтобы хоть как-то страну с богатейшими земельными ресурсами, преобразовать в страну с богатейшими земельными ресурсами.

Какие же ступени и как их надо преодолеть, чтобы Федеральный Закон о развитии сельского хозяйства в России был действенным, чтобы достигались, обозначенные в нем «основные цели государственной аграрной политики» (ст. 5 ФЗ «О развитии сельского хозяйства»). На сегодняшний день ни об одной цели, обозначенной в Законе, мы не можем сказать, что она достигнута и развивается.

1. Недостаточная поддержка государства.

С 2012 года, при вступлении России в ВТО, мы получили расширенные торговые границы, но так же, при сниженных импортных пошлинах, мы получили дополнительную конкуренцию, которая не позитивно, а регрессивно влияет на состояние сельского хозяйства России. По данным Российской академии сельскохозяйственных наук российский Агропром теряет и будет терять 4 млрд. долл. ежегодно, а Расчеты Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН увеличивают эти цифры до 7,2 млрд. долл. в год.¹

Уже на сегодняшний момент происходит усиление зависимости Российской экономики от импорта продовольственных товаров, так например экспорт муки обвалился на 68%, пшеница на 83%, импорт молока увеличился 7,6%, (из них сухого молока и сливок на 41,2%), картофель на 3,9% и томаты на 4,6%.²

Если сравнить с мировым опытом поддержки государства фермерских хозяйств, то увидим следующую картину: европейскому фермеру ЕЦБ утвердил ставку кредита в полпроцента, у китайского – 1%, у японского крестьянина 0%, и в целом мировой опыт – не больше 4%. В России же сельскохозяйственному труженику, так же предоставляют льготный кредит и с учетом государственных субсидий в среднем выходит 7%.³ Другой мерой государственной помощи в экономику аграрного сектора является льготное налогообложение, но при этом в настоящий момент рассматривается Проект закона «О внесении изменений в отдельные акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах в части налогового стимулирования сельскохозяйственных товаропроизводителей», в котором на период 2013–2015 гг. предлагается продлить действие ставки налога в размере 0%, в период 2016–2018 гг. установить ставку налога в размере 6%, в период 2019–2020 гг. – 14%.⁴

¹Козловские Е.А. ВТО и МСК, <http://www.asgeos.ru/article/479.html>.

²Потребительский кредит в ОАО «Сбербанк России» владельцам ЛПХ составляет 14% годовых, на срок до 3-х лет, сумма до 700 тыс. Действует с 2011 г. Субсидии представляются в размере 95% на погашение процентов, но не более 95% от ставки рефинансирования.

³Меры государственной поддержки сельского хозяйства: проблемы и перспективы Тихонова А.В.

⁴<http://specagro.ru/> Специализированный центр учета в агропромышленном комплексе.

Выход: совершенствовать условия льготного кредитования для аграриев и сохранение нулевой процентной налоговой ставки до времен, когда аграрный сектор выйдет на положительные стабильные результаты в своем развитии: в Проекте закона «О внесении изменений в отдельные акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах в части налогового стимулирования сельскохозяйственных товаропроизводителей», продлить действие ставки налога в размере 0% на период до 2017 г., а в период 2017–2020 гг. установить ставку налога в размере 6% и лишь затем 14%. Так как 7 летнего периода достаточно для смены сельхозтехники в аграрных хозяйствах, восстановления и оздоровления плодородных земель, строительства современных агрокомплексов.

2. Высокая ценовая планка на энергоресурсы.

В п.6, п.2 статьи 5 ФЗ «О развитии сельского хозяйства», целью государственной аграрной политики является «наблюдение за индексом цен на сельскохозяйственную продукцию, сырье и индексом цен (тарифов) на промышленную продукцию (услуги), используемую сельскохозяйственными товаропроизводителями, и поддержание паритета индексов таких цен (тарифов)». Так вот как определено в законе, так и происходит все в жизни – на уровне наблюдения. За последнее время, по всей стране, стоимость на электроэнергию, водоснабжение и водоотведение растет. Сельскохозяйственным труженикам большую часть доходов приходится отдавать за коммунальные услуги, а это несопоставимо с оставшейся частью прибыли и с состоянием коммуникационных сетей в хозяйствах (большинство из которых проложены еще при Советском Союзе).

Выход: специальные льготные тарифы на коммунальные услуги и в случае предотвращения расточительного использования энергоресурсов – расчет определенных квот.

3. Несопоставимые цены на топливо и затраты первичных сельхозпроизводителей.

Аграрии пашут, сеют, убирают – и все это дело техники, а где техника там и топливо, а где топливо, там затраты и затраты не маленькие, зачастую не покрывающие расходы на амортизацию техники, зарплату механизаторам, транспортировку продукции. Например: цены на топливо растут, так в 2010 г. дизельное топливо стоило 17,8 руб/л, а в 2014 г. уже 32,7 руб/л, а средние цены реализации сельскохозяйственным предприятиями сырого молока, наоборот понижаются, в 2010 г. составили 15 руб/кг, в декабре 2013 г. – 13 руб/кг. Справедливости ради следует отметить, что хозяйства, где приоритет отдается зерновым культурам в более выигрышном состоянии соответственно средние цены на зерно в 2010 г. – 4000 руб/т, в декабре 2013 г. – 8175 руб/т. (правда здесь больше существует риск «не урожайности»)⁵. Выход: в целях предотвращения расточительства опять определенные объемы, и специальные тарифы на горюче-смазочные материалы.

4. Устаревшая материально-техническая база.

Состояние нашей сельскохозяйственной техники оставляет желать лучшего. Большая часть техники еще из хозяйств советского периода 70–80 годов. Ну не может наш фермер обновить свои комбайны, трактора – нет средств. Даже если основываться на постановление правительства РФ от 11 октября 2013 г. № 908 «Правила предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на обеспечение

⁵<http://specagro.ru/> Специализированный центр учета в агропромышленном комплексе.

технической и технологической модернизации сельскохозяйственного производства», где оговариваются субсидии до 15% на приобретение техники и до 30% на модернизацию, то у сельских хозяйств и этих денег нет. Если комбайн с десятилетним сроком амортизации стоит 3-4 млн. руб., (взять его, значит, в скором времени надо будет тратиться на ремонт, запчасти), то новая техника от 7 млн. руб., а на среднее аграрное хозяйство необходимо до 10 машин.

Выход: Повысить процент на приобретение техники до 25% с учетом расчетов «Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на обеспечение технической и технологической модернизации сельскохозяйственного производства» хотя бы на первые три года реализации «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», Льготное кредитование для аграриев, на реальных выгодных условиях даст возможность обновить материально – техническую базу, и, следовательно, повысить производительность, что создаст предпосылки и привлекательность для инвестиций.

5. Недоработки в земельном законодательстве.

Видимое не совпадает с действительным. Когда на территории сельского хозяйства богатые земляные наделы, но их невозможно обрабатывать из-за принадлежности к частной собственности. Земля остается не обработанной, зарастает не только сорняком, но и деревьями. Если хозяйство решает пустить их под пашни, то идет нарушение законодательства. Проблема (которая появилась вследствие реформы 1991 г.): большие временные, материальные и моральные затраты при доказывании «нечейности» земляных участков.

Выход: земляные наделы стоило давать не в собственности, а в пользование. Действенным направлением совершенствования земельного законодательства РФ может стать принятие специального закона об аренде земли.

6. Отсутствие рациональности в системе организации и объединении аграрных хозяйств.

Например, сегодня около 1 млн. тонн свинины производится в личных подсобных хозяйствах. Еще примерно 600 тыс. тонн – на малоэффективных фермах. В ближайшей перспективе эти формы хозяйствования в свиноводческой отрасли перестанут существовать, так как Россия, вступая в ВТО, обязалась снизить пошлины на живых свиней с 40% до 5%, а на ввоз свинины в рамках квоты пошлина упадет с существующих 15% до нуля. Трудно будет конкурировать и крупным производителям с иностранными поставщиками¹.

Выход: создание районированной системы агрохолдингов. В их обязанности будет входить контроль продукции в своем регионе, и на основании созданной межхолдинговой логистики при взаимовыгодных условиях, заимствование недостающей продукции у других регионов. Вся продукция будет реализовываться под одной торговой маркой с поправкой на регион через собственную единую сеть магазинов. Система агрохолдингов с учетом ее распределения даст сельским хозяйствам уверенность в завтрашнем дне, возможность планировать, повышение самоокупаемости.

7. Низкая инвестиционная привлекательность.

Во-первых, этот вопрос исчезнет сам по себе, когда решатся все предыдущие. Во-вторых, надо сле-

дать упор на органическое производство. В последнее время в мире все большее значение приобретает здоровая натуральная продукция, не содержащая консервантов и пестицидов, особенно это касается стран Европы.

А главное преимущество России состоит в наличии огромного природного экологически чистого потенциала. В Европе ввиду отсутствия земельных площадей, спрос на качественную продукцию не может быть удовлетворен. Россия же наоборот, может обеспечить ею не только себя, но и другие страны. Но, что интересно, после процедур приведения Российского сельского хозяйства к требованиям ВТО выяснилось, что 60 из 83 субъектов нашей страны не пригодны для земледелия². Решением проблемы ухудшения плодородия почв является развитие научной поддержки АПК, т. е. формирования сети информационно-консультационных служб.

Производство натуральной продукции позволит решить проблему продовольственной безопасности и избежать претензий по качеству с точки зрения санитарных и фитосанитарных норм, что приведет к снижению барьеров на пути к зарубежным рынкам. Кроме того, понимание ценности вкусной и здоровой пищи, ставит ее на порядок выше модифицированной продукции, импортируемой в страну.

В-третьих, необходимо развить деятельность современных электронных площадок по оптовой продаже сельскохозяйственной продукции, вывод сельскохозяйственного продуктового сегмента на более высокий уровень, посредством создания он-лайн ритейла, основываясь на положительный опыт других стран, где торговля продуктами питания широко распространена и хорошо себя зарекомендовала.

В-четвертых, если посмотреть планы по финансированию «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», то по всем направлениям оно идет по нарастающей и самой высокой точки достигнет к 2020 г. Целесообразно ли это!? Уровень развития сельского хозяйства на данный момент – ниже среднего. Вкладывая в первые годы реализации программы незначительные активы в агрокомплекс (а по некоторым направлениям с/х в 2014 г. планируется финансирование меньше чем в 2013), государство тем самым будет способствовать дальнейшему упадническому состоянию этой отрасли. Так как плачевное состояние с техническим оснащением агрокомплекса будет только ухудшаться (устаревать), неэффективная обработка земель не приведет к росту урожая, нет привлекательности для инвесторов, а следствие – отсутствие аграрных комплексов с передовой социально-производственной инфраструктурой не приведет к повышению эффективности сельскохозяйственного производства.

Следовательно, с каждым годом надо будет вкладывать все больше и больше средств, чтобы хоть как то остановить упадок в аграрной отрасли. Но это будет опять на поддержание, а не на развитие сельского хозяйства. Так не лучше ли государству сразу предоставить аграриям возможность для поднятия своего хозяйства, а затем только поддерживать статус аграрно-развивающегося государства.

Выход:

1) необходимо ужесточение ответственности лиц, не обрабатывающих или нецелевым образом использующих земли сельскохозяйственного назначения,

¹Меры государственной поддержки сельского хозяйства: проблемы и перспективы Тихонова А.В.

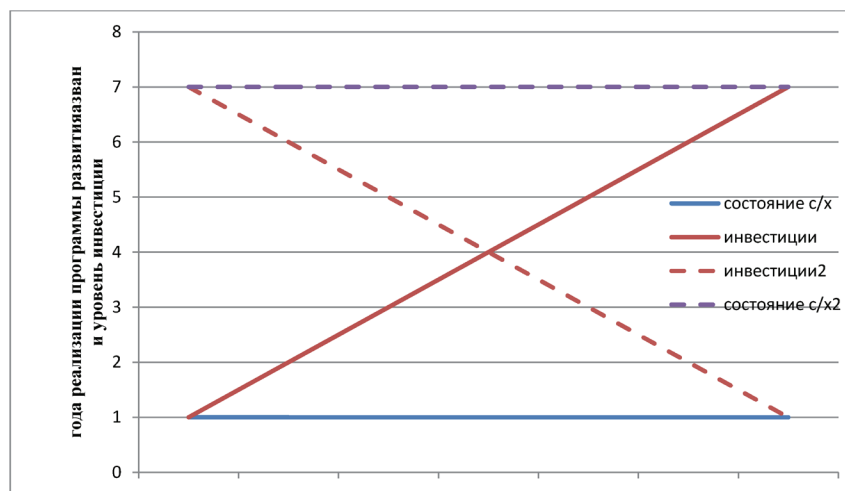
²<http://np-mag.ru/article/2014/01/russia-wto/> Какое будущее ждет сельское хозяйство России в условиях ВТО?

а также введение инструментов поощрения земледельцев, выполняющих работы по охране земли и восстановлению плодородия почв;

2) вывод сельскохозяйственного продуктового сегмента на более высокий уровень, посредством создания он-лайн ритейла;

3) внести поправки в «Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья

и продовольствия на 2013-2020 годы», в рамках распределения финансирования, т.е. к каждому запланированному мероприятию программы на начальном этапе отнестись как к прорыву в развитии сельского хозяйства, следовательно и большее финансирование, а затем средства направлять на поддержку и развитие аграрной отрасли. И определить в структуре федерального бюджета расходы на сельское хозяйство как одну из стратегических позиций расходной части.



Уровень развития сельского хозяйства при разных путях финансирования

Преодолев все эти семь ступеней аграрной экономики, мы сможем сделать позитивные сдвиги в одном из основных направлений государственной политики в области сельского хозяйства, в решении Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы. Результатами, которой должны стать:

- повышение удельного веса российских продовольственных товаров в общих ресурсах продовольственных товаров с учетом структуры переходящих запасов к 2020 году;

- увеличение производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах) в 2020 году по отношению к 2012 году на 20,8%, пищевых продуктов – на 35%;

- обеспечение среднегодового темпа прироста объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в размере 4,5%;

- повышение среднего уровня рентабельности сельскохозяйственных организаций не менее чем до 10 – 15% (с учетом субсидий);

- доведение соотношения уровней заработной платы в сельском хозяйстве и в среднем по экономике страны до 55%. (Государственная программа по развитию сельского хозяйства и регулированию рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы).

Мировой опыт показывает, что аграрную политику надо рассматривать как важнейшую и приоритетную. И только тогда мы сможем успешно преодолеть все ступени от упаднического сельского хозяйства до успешного аграрно-развивающегося государства.

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ГИПЕРТЕКСТОВОЙ СРЕДЫ «ВИКИ» В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС

Карпова Д.Л., Дедов К.А., Невежин В.П.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва, e-mail: dkarпова94@mail.ru

С переходом высшего образования России на Болонскую систему происходит вынужденная перестройка существовавших учебных планов и методологии преподавания дисциплин в соответствии с выполнением правила «70/30», постулирующего необходимость освоения 70 процентов учебного материала студентами самостоятельно, а остальные 30 процентов изучаемых предметов – в рамках аудиторной работы. Исключительно важно, чтобы при внедрении подобной системы осуществлялся соответствующий контроль качества работы студентов со стороны преподавателей, как на аудиторных занятиях, так и вне них.

Именно поэтому приобретает все большую актуальность процесс компьютеризации образовательного процесса с использованием различных современных информационных технологий, к которой относится и создание гипертекстовой среды Wiki.

Wiki – это технология построения веб-сайта, позволяющая ее пользователям самим через веб-интерфейс активно включаться в процесс редактирования контента: исправления ошибок, добавления новых материалов, редактирования. Технология Wiki не требует применения специальных программ, регистрации на сервере и знания HTML. Термином Wiki называется также программное обеспечение, которое разрабатывается для создания таких сайтов.

В работе рассмотрены методы применения средств виртуальной среды Wiki с целью, чтобы сделать удобным образовательный процесс с элементами дистанционных технологий и позволить преподавателю иметь постоянный доступ к выполняемой работе студента в течение семестра с целью улучшения ее качества и грамотного оценивания результатов.

Целью данной работы было создание модели компьютеризированного процесса обучения, на примере изучаемой в Финансовом университете дисциплины «Эконометрика», которая бы отвечала современным запросам системы высшего образования.

На данный момент формат освоения материала дисциплины «Эконометрика» включает в себя освоение кейсов, которые представляют собой электронные текстовые материалы с подробной теоретической частью изучаемого материала с решением практических примеров по каждой из изучаемой части дисциплины. В процессе семинарского занятия студент должен проделать определенную часть работы, на дом же зачастую остается отработка и закрепление пройденного при обучении материала, что подразумевает, в сущности, выполнение соответствующей индивидуальной части кейса, который потом должен анализироваться преподавателем и оцениваться. Именно постоянной анализ преподавателем хода выполнения студентом домашней части выбранного им индивидуального задания кейса, а также оперативного получения со стороны преподавателя консультации по ее выполнению. Тем самым, становится необходимым иметь соответствующий инструмент не только постоянного контроля работы студента и усвоения им ин-

формации по изучаемой дисциплине, так и помощи в ее освоении.

Очевидно, что вышеизложенный формат образовательного процесса адаптирован под требования Болонской системы, однако стоит отметить и присутствующие ему недостатки. Например, затруднительным становится постоянный мониторинг активности студентов на семинарском или практическом занятиях, а, следовательно, снижается их мотивация к работе на них. Поскольку в российском образовательном процессе оценивается только конечный итог работы (зачет, экзамен, защита работы) студента, то последние откладывают «свое активное обучение» на конец образовательного цикла, например, семестр, а не выполнять их планомерно на протяжении всего отведенного периода на изучение дисциплины, в данном случае кейса.

Стоит отметить и тот факт, что вся необходимая информация для разработки студентом кейса собрана в одном месте, что является достаточно удобным для последующей работы. Однако исходные данные, а также дополнительные теоретические сведения для выполнения задания по кейсу могут располагаться в различных источниках, и возникают определенные трудности в их сборе. В этом случае, предлагаемая технология гипертекстовой среды Wiki позволяет не только сделать данные процедуры более простыми и понятными, но эффективными для обучающихся.

Общая схема образовательной системы на базе технологии Wiki представлена на рис. 1. Каждый из блоков выполняется на отдельной странице Wiki.

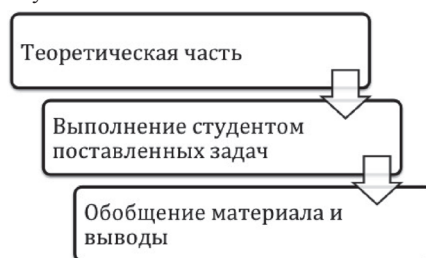


Рис. 1

Блок Теоретическая часть создается преподавателем в начале освоения курса и включает две составные части. Первая – страничка с общей программой курса и гиперссылками на другие страницы с конкретными занятиями, обновляемые перед каждым занятием. На каждой из этих страниц должны содержаться конкретные рекомендации по работе на семинаре и задания для работы по кейсу самостоятельно. Вторая часть – теоретическая основа для выполнения кейса, которая складывается из совокупности страниц Wiki, соответствующих отдельным тематикам и разделам дисциплины, рассматриваемым в кейсе.

Блок 1 доступен всем пользователям системы: и студентам, и преподавателю. Однако изменения, связанные с рекомендациями по кейсу в рамках изучаемой дисциплины в данный блок могут вноситься исключительно преподавателем. Теоретическая же часть может изменяться и дополняться студентами, однако на преподавателя возлагается контроль за адекватностью и целесообразностью производимых изменений.

Работа на семинаре строится на том, что студент знакомится с рекомендациями, данными преподавателем, и начинает их выполнение, причем при возникновении любого рода сложностей он может перейти по гиперссылке на страничку с разбором соответствующего понятия рассматриваемой тематики или формулой с примером.

Здесь вступает в работу блок Выполнение студентом поставленных задач. Каждый из студентов может создать свою собственную страницу Wiki, на которой будет отражаться работа по дисциплине в течение всего семестра. Именно туда он выкладывает результаты работ на семинаре по их окончанию и после выполнения работы в самостоятельном режиме в срок до начала семинарского занятия, ведя своеобразный «электронный дневник» своей деятельности. На странице, помимо выкладываемого файла, выполненного в Microsoft Word или Microsoft Excel, должны также отражаться выводы и замечания, которые появляются по ходу решения этапов поставленной задачи. Доступ к странице студента имеет он сам и преподаватель, они же имеют право ее корректировать.

Таким образом, во время выполнения студентом задания на семинарском занятии, преподаватель имеет возможность просмотреть результаты выполненной самостоятельной работы студентов, а также, если требуется что-то уточнить, то и их работу на прошедших семинарах, и провести их оценку. Это может способствовать регулярной подготовке студентов к занятиям по изучаемой дисциплине.

Предположим, что подготовка к кейсу № 1 предполагает проведение 3 семинарских занятия и 3 самостоятельных работ (рис. 2).

Тема 1.	<u>Занятие 1. Выполнение стандартных расчетов количественных характеристик случайных переменных</u>
Введение в эконометрику	<u>Занятие 2. Запись статической модели в структурном виде и ее преобразование к приведенной</u>
	<u>Занятие 3. Датирование переменных и запись эконометрической модели в матричном виде</u>
	<u>Итоги темы 1</u>
	<u>Задание кейса №1</u>

Рис. 2

После окончания каждой из перечисленных работ преподаватель имеет возможность резюмировать основные подходы к решению поставленной задаче, сделать необходимые выводы и дать примеры успешных решений из тех, что были сданы ему студентами. Это снимает необходимость преподавателю полностью готовить материалы кейса при изменении отдельных его разделов. Эти представленные рекомендации размещаются на странице Итоги темы, также содержащейся в структуре программы, и именно они и представляют собой третий блок Обобщение материала и выводы.

Итогом освоения темы становится то, что студент к указанному сроку выкладывает решение кейса у себя на странице, а преподаватель осуществляет его окончательную проверку.

В результате обучения по дисциплине, студент, в идеале, имеет полностью решенную практическую составляющую у себя на страничке, которая проверена и оценена преподавателем. Также упрощается и подготовка к сдаче итоговой аттестации (экзамена, зачета), чему способствует система страниц Wiki с наличием теоретических основ для решения кейсов, которая в случае необходимости дополняется всеми студентами в течение семестра, а при подготовке к экзамену или зачету могут ими оперативно использоваться.

Преподаватель же в преддверии экзамена имеет полное представление об активности студента в течение учебного процесса, и при прохождении первого круга работы данной системы имеет сведения, содержащие полноценную информацию в блоках 1 и 3.

Преимуществом использования виртуальной системы Wiki и для преподавателя, и для студента становится то, что их взаимодействие может происходить не только в рамках вуза, но и за его пределами с четким пониманием возникающих проблем и вопросов. В отличие от существующей системы обучения с применением обычных интернет технологий, когда студент при возникновении вопроса зачастую просто-напросто пересылает его преподавателю по электронной почте, вырывая его сущность из контекста, предлагаемая технология дает возможность дать рекомендацию студенту, исходя из наглядно представленного материала.

Предложенная модель формирования учебного процесса нуждается в последующем тестировании в реальных условиях с целью усовершенствования и расширения его функциональных возможностей.

Список литературы

1. Патаракин Е.Д. Социальные сервисы Веб 2.0. в помощь учителю: Практ. руководство. – М., 2007.

ВЛИЯНИЕ НЕФТИ МАРКИ BRENT, ВВП И ИНФЛЯЦИИ В США НА КОТИРОВКИ ИНДЕКСА S&P 500

Кузьмин К.О., Волков В.В., Малышкина Е.П., Невежин В.П.

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, e-mail: krone2@mail.ru

В работе было проведено исследование 5 моделей, с помощью которых можно описывать зависимость индекса S&P 500 от цены на нефть марки Brent, ВВП, ставки ФРС и уровня инфляции. В результате применения метода информационной емкости четвертый критерий был признан не значимым, поэтому при построении всех последующих моделей были использованы три вышеперечисленных объясняющих переменных. Построены следующие модели: линейная, нелинейная степенная, нелинейная полиномиальная, нелинейная показательная и нелинейная параболическая. В результате всех проведенных тестов был сделан вывод о том, что для описания данной модели единственной приемлемой функцией оказалась параболическая функция. Такой вывод был сделан исходя из того, что для поиска параметров a_i используется только метод наименьших квадратов. Так все модели, кроме одной, не прошли по критериям Гауса-Маркова. При исследовании же параболической модели был обнаружен лишь один изъян – небольшая автокорреляция ошибок, что было признано несущественным. Рассмотрим доказательства для данного вывода.

В качестве исходных данных были рассмотрены 36 временных объектов наблюдения с 3 квартала 2004 года по 2 квартал 2013 года. Данные были взяты с сайтов finam.ru и gbc.ru.

При исследовании линейной модели были проверены условия теоремы Гаусса-Маркова для подтверждения того, что можно использовать метод наименьших квадратов при нахождении параметров. Для проверки проведен тест Голдфелда-Квандта для тестирования гетероскедастичности случайных ошибок. Значение суммы квадратов остатков $GQ=2,824803$, $GQ^{(-1)}=0,354007$ при этом F критическая $=F_{\text{РАСПОБР}}(0,05;14;14)=2,483726$. Так как GQ больше критического значения, то имеет место гетероскедастичность остатков. Тест Дарбина-Уотсона

проверил остатки на автокорреляцию. Значение статистики $DW=0,797759$, а $dL=1,083$ и $dU=1,439$ согласно таблице распределения Дарбина-Уотсона. Статистика DW попала в интервал от 0 до dL , что говорит о присутствии положительной автокорреляции между ошибками в модели. Следовательно, для данной модели мы не можем использовать Метод наименьших квадратов.

Нелинейная полиномиальная функция включает в себя следующие замены $z_1=x^2$, $z_2=x^3$, $z_3=x^4$ для получения трехфакторной модели линейной регрессии и возможности последующего применения МНК. При оценивании параметров и проверки гипотез теоремы Гаусса-Маркова статистика DW попала в интервал от 0 до dL так как значение статистики $DW=0,518919$, а $dL=1,083$ и $dU=1,439$, что говорит о присутствии положительной автокорреляции между ошибками в модели. В результате проверки с помощью теста Голдфелда-Квандта $GQ=2,635008$, $GQ^{(-1)}=0,379505$ при этом F критическая= $F_{РАСПОБР}(0,05;14;14)=2,483726$. Так как GQ больше критического значения, то имеет место гетероскедастичность остатков. В результате, полиномиальная функция так же не описывает зависимость необходимых значений.

Перейдя к моделям нелинейным по параметрам, степенным и показательным, стоит отметить результаты проверок условий теоремы Гаусса-Маркова.

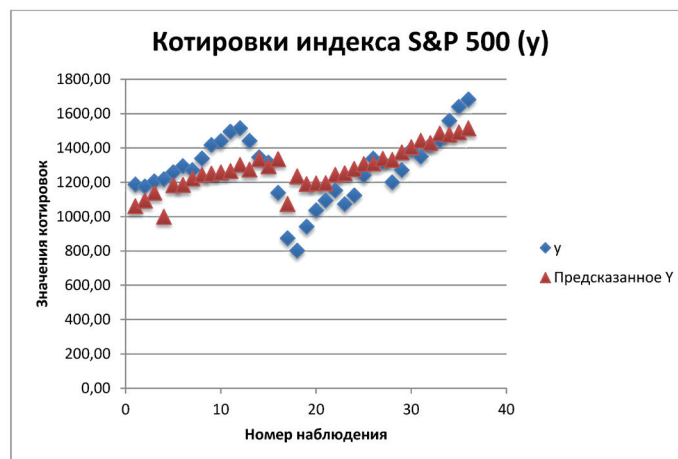
Нелинейная степенная и показательная аналогично при проверке Дарбина-Уотсона показали автокорреляцию, что свидетельствует о невыполнении условий теоремы. При проверке теста Голдфелда-Квандта степенной функции, получаем $GQ=3,154716$, $GQ^{(-1)}=0,316986$ при этом F критическая= $F_{РАСПОБР}(0,05;14;14)=2,483726$. Так как GQ больше критического значения, то имеет место гетероскедастичность остатков. Аналогичную ситуацию можно увидеть и при проверке показательной функции на гетероскедастичность, где $GQ=3,895446$, $GQ^{(-1)}=0,25671$, при этом F критическая= $F_{РАСПО}$

$БР(0,05;14;14)=2,483726$, в связи с чем можно сделать вывод о гетероскедастичности остатков.

В результате проверки параболической функции для описания зависимости между индексом S&P 500 и ценой на нефть марки Brent, ВВП, ставки ФРС и уровня инфляции, была подтверждена адекватность модели. Для проверки значимости был проведен F-тест или проверка гипотезы о статистической незначимости уравнения регрессии. $F_{факт}=7,059019$ и $F_{крит} = F_{РАСПОБР}(0,05;3;32) = 2,90112$. Так как $F_{крит} < F_{факт}$, уравнение регрессии значимо. Для проверки значимости оцененных коэффициентов регрессии был проведен t-тест, заключающийся в сравнении t -крит= $СТЪЮДРАСПОБР(0,05;32)=2,036933$ и $t(a_0)=0,59192$, $t(a_1)=0,240447$, $t(a_2)=2,45546591$ и $t(a_3)=-1,69674888$. Из данных показателей только $t(a_2)$ превышает значение t крит. Следовательно имеем следующую модель: $y=a_1z_2$. Однако целью данной работы является определение модели описания индекса S&P 500 (y) с помощью 3-ех переменных, поэтому все a_i принимаются как значимые.

Статистика DW попала в интервал от 0 до dL . Так как значение статистики $DW=0,38805$, а $dL=1,083$ и $dU=1,439$, делается вывод о присутствии положительной автокорреляции. Однако учитывая то, что значение DW мало, можно предположить о несущественности данного вывода. Проверка модели на адекватность показала, что y факт входит в интервал $y+/-y$, что говорит о наличии адекватной модели, при условии пренебрежения незначительной автокорреляции.

Таким образом, проверка зависимости индекса S&P 500 показала, что присутствует параболическая зависимость между индексом и нефтью марки Brent, ВВП в США и индексом инфляции в США. Следовательно, с помощью параболической модели можно определить основную тенденцию движения котировок индекса S&P 500. График фактических и прогнозируемых данных можно увидеть на графике.



Список литературы

1. www.finam.ru.
2. www.rbc.ru.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КАЧЕСТВА ЦЕННЫХ БУМАГ

Кукинова Е.А., Мельникова Л.Ф.

Вологодский филиал международной академии бизнеса и новых технологий (МУБиНТ), Вологда, e-mail: kukinova.liza@gmail.com

Актуальность рассматриваемой нами темы обусловлена тем, что получение дохода чаще всего со-

пряжено с риском, причем связь между этими двумя характеристиками прямо пропорциональная: чем выше доходность, т.е. отдача на вложенный капитал, тем выше и степень риска, связанного с возможным неполучением этой доходности, а, следовательно, ниже доходность; верно и обратное.

Оценка инвестиционных качеств ценных бумаг, прежде всего, необходима инвестору, которому необходимо рассчитать риски своих вложений в ценные бумаги и знать вероятный доход, чтобы как минимум сохранить деньги в их исходной покупательной стоимости.

В данной работе мы поставили цель рассмотреть способы эффективного управления инвестиционными качествами акций. Объектом нашего исследования являются ценные бумаги, предметом исследования – методы управления их инвестиционными качествами, единицей наблюдения мы выбрали акции ОАО «Росбанк».

Основными характеристиками ценных бумаг, определяющими их инвестиционные качества, являются доходность, ликвидность и риск. Доходность – это способность ценной бумаги давать положительный финансовый результат. Ликвидность – это свойство ценной бумаги быть быстро проданной и превращенной в денежные средства без существенных потерь для держателя при небольших колебаниях рыночной стоимости и издержек на реализацию. Риск – вероятность потерь, связанных с инвестициями в ценные бумаги.

При оценке инвестиционных качеств ценных бумаг проводят исследование методами фундаментального и технического анализа. Фундаментальный анализ позволяет получить объективную оценку деятельности и финансового состояния предприятия-эмитента с учетом его места в отрасли, что, в свою очередь, позволяет достаточно точно спрогнозировать настроения существующих и потенциальных акционеров. Технический анализ направлен на из-

учение непосредственно рыночной динамики цен на ценные бумаги. При этом используются графики, диаграммы движения курсов ценных бумаг, биржевые индексы и специально созданные технико-аналитические индикаторы.

На теоретической основе этих методов анализа проводится формализация и алгоритмизация принятия торговых решений инвестором, которые реализуются затем в его торговой системе. В публикации Ф.А. Байрамова и Л.Ф. Мельниковой обосновывается влияние торговой системы на инвестиционные качества ценных бумаг [1]. Используя предлагаемые в данной работе торговые системы, мы провели анализ их влияния на инвестиционные качества акций ОАО «Росбанк».

За период 2007-2013 гг. средняя годовая доходность акций ОАО «Росбанк» по пассивной стратегии составила отрицательную величину (-11,62%), лучшая же активная стратегия позволила получить достаточно высокий положительный результат (61,46%). Таким образом, наше исследование подтвердило, что инвестиционные качества акций ОАО «Росбанк» можно существенно улучшить за счет использования активных торговых стратегий. Опираясь на торговые системы, описанные в [1], нами получены реально возможные высокие инвестиционные характеристики акций банка, представленные в таблице.

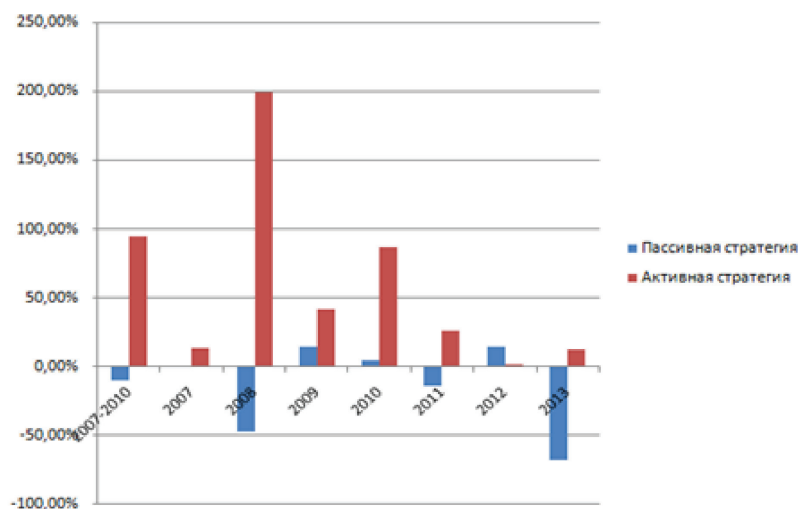
Оценка инвестиционных качеств акций ОАО «Росбанк» за 2007 – 2013 гг.

Инвестиционные характеристики	Торговые системы					
	Пассивная	«бычья»	«медвежья»	«Усовершенствованная»		«Смешанная»
				«бычья»	«медвежья»	
Доходность, %	-11,62	12,70	13,45	22,01	47,33	61,46
Риск, %		8,09	6,46	8,79	7,64	5,58
Доходность – риск, %		4,60	6,98	13,22	39,69	55,88
Доходность/риск		1,57	2,08	2,50	6,19	11,01

Из данных табл. 1 видно, что за 2007 – 2013 гг. акции ОАО «Росбанк» имели наибольшую доходность при «смешанной» стратегии (61,46%), а худшее значение – при пассивной (0,32%). До настоящего времени полного восстановления рынка после кризиса 2008 г. не произошло, поэтому доходность пассивной стратегии показывает небольшую величину. Последовательное усовершенствование активной стратегии

оказывает положительное влияние на инвестиционные качества акций компании. При этом «смешанная» стратегия находится в уверенной положительной зоне даже с учетом риска.

На рисунке представлена сравнительная динамика годовой доходности акций ОАО «Росбанк» за период 2007-2013 гг. по двум стратегиям: пассивной и «Смешанной».



Динамика доходности акций ОАО «Росбанк»

Свое предпочтение инвесторы будут отдавать наиболее доходным ценным бумагам с наименьшим риском вложений. Чем выше риск вложений, тем большую доходность данные инвестиции должны приносить инвестору. С этой точки зрения акции ОАО «Росбанк» не выглядят на первый взгляд привлекательными для пассивного инвестора. Полученные нами результаты исследования позволяют сделать вывод:

Инвестиционными качествами ценных бумаг инвестор может успешно управлять с помощью хорошо разработанной торговой системы. Используя, активные торговые системы можно обеспечить достаточную эффективность инвестирования и высокую ликвидность вложений.

Список литературы

1. Байрамов Ф.А., Мельникова Л.Ф. Инвестиционными качествами ценных бумаг можно и нужно управлять // Молодая наука-2013. – Ярославль, 2013. – С. 9-14.

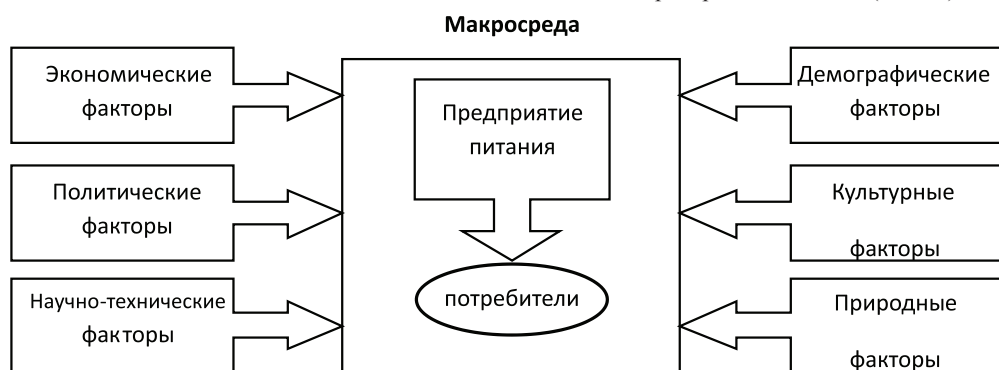
ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ МАКРОСРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИТАНИЯ

Кухмистрова Н.А.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства, филиал ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет», Шахты, e-mail: delvik2004@list.ru

Любое предприятие, в том числе и предприятие питания, осуществляет свою деятельность под влиянием сил внешней среды, которые либо открывают новые возможности, либо грозят предприятию новыми неприятностями [1]. Часть этих сил, которые носят название «Макросреда» не поддаются контролю со стороны предприятия, но компания может и должна внимательно следить за ними и реагировать на их действия. К основным факторам макросреды относят: демографические, экономические, политические, научно-технические, природные, культурные (рисунок).

Проанализируем влияние этих факторов на деятельность предприятий питания (табл. 1).



Факторы макросреды предприятия

Таблица 1

Влияние факторов макросреды

Факторы макросреды	Результаты анализа
Политическая среда	Хотя политическая ситуация в стране характеризуется как стабильная, остается значительное влияние олигархических структур на власть. Однако в настоящее время государство использует различные меры поддержки предприятий в форме гос. субсидий, инвестиций и т.д. В стране растет число законодательных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность. Принят Федеральный «О защите конкуренции» от 26 июня 2006 г. № 135-ФЗ
Экономическая среда	В настоящее время покупательная способность граждан и юридических лиц значительно снизилась, уровень инфляции растет, финансовое и валютное состояние страны нестабильное. Все это оказывает неблагоприятное влияние на деятельность предприятия
Социальная среда	Отток молодых специалистов, что порождает проблему старения кадров, которые с трудом осваивают новые технологии. Сравнительно низкая заработная плата в отрасли. Недостаток высококвалифицированных специалистов. Большая текучесть кадров, поэтому нет возможности поддерживать постоянство кадров
Культурная среда	Организационная культура предприятий питания на сегодняшний день не развита и находится на стадии формирования. Необходимо способствовать образованию организационной культуры предприятий, так как она повышает имидж предприятия. Наблюдается положительная тенденция в стремлении граждан получить высшее образование
Научно-техническая среда	С каждым годом совершенствуются технологии производства, внедряются совершенно новые технологические процессы, которые способствуют повышению производительности труда, улучшению качества продукции, появляются новое высокопроизводительное оборудование и инструменты и технологическая оснастка
Экологическая среда	Люди стремятся покупать продукцию из экологически чистого сырья. С каждым годом увеличивается давление экологов.

В целом факторы макросреды оказывают очень сильное влияние на деятельность предприятий пи-

тания. Результаты анализа влияния этих факторов на деятельность предприятия представлены в табл. 2.

Таблица 2

Анализ влияния факторов макросреды

Факторы макросреды	Влияние на предприятие (положительное, отрицательное, нейтральное)	Степень влияния (слабое, сильное, очень сильное)	Возможные методы влияния	Позиции по нейтрализации отрицательного воздействия
1 Демографические	нейтральное	сильная	-	
2 Экономические	отрицательное	очень сильная	налоги, инфляция	льготные условия кредитования, упрощенная система налогов и налоговых льгот
3 Политические	положительное и отрицательное	сильная	законы и нормативные акты	выполнение нормативных актов
4 Научно-технические	положительное	очень сильная	новое оборудование, технология	-
5 Природные	положительное	сильная	смена сезона, экологически чистые виды сырья	-
6 Культурные	нейтральное	слабая	-	повышение организационной культуры на предприятии

Таким образом, можно сделать вывод, что наибольшее влияние на функционирование предприятий питания оказывают научно-технические и экономические факторы, при этом влияние научно-технических факторов является положительным.

Научно-технические факторы во многом определяют фундаментальные изменения в жизни людей, производстве материальных благ, окружающей природе. Предприятия, не заметившие коренных изменений в этой сфере, обречены на банкротство и исчезновение. В тоже время достижения научно-технического прогресса приводят, с одной стороны, к дефициту и удорожанию некоторых видов сырья, загрязнению окружающей среды, а с другой стороны к появлению новых отраслей по производству альтернативных материалов, что очень важно для предприятий, оказывающих услуги.

Нельзя не отметить очень сильное влияние экономических факторов, во многом обусловленное соотношением спроса и предложения, доходами и ценами на бытовые услуги, сложившейся конъюнктурой В условиях вялотекущего мирового финансового кризиса, инфляции и т.п. поведение потребителей практически непредсказуемо.

Демографические факторы характеризуют численность и возраст населения, состав семьи, миграционные процессы, динамику изменения образовательного и материального уровня. Для предприятия питания демографическая среда представляет огромный интерес, поскольку услуги предоставляются людям. Падение рождаемости в 90-е годы прошлого века и старение населения оказывает негативное влияние на поведение и вкусы потребителей.

Политические факторы оказывают сильное влияние на деятельность предприятия. Они рожают законодательные акты, определяют роль государственных органов и общественных институтов в экономической жизни общества, создают условия для развития рыночно-конкурентной сферы деятельности «правила игры» для субъектов рынка.

Предприятие должно располагать эффективной системой обратных связей, позволяющей иметь достаточно полное представление о соответствующих факторах макросреды. На основе информации такого рода предприятие должно адаптировать свою стратегию к окружающей среде с учетом своих возможностей.

Список литературы

1. Молев, М.Д. Эффективная сфера услуг в системе базовых факторов устойчивого развития региона : монография / М.Д. Молев, Е.В. Дуванская, Е.С. Алехина. – Шахты: ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. – 133 с.

ПРОГНОЗ СТРУКТУРЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА БЮДЖЕТАМ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА КОНЕЦ 2013 ГОДА

Лавриненко А.В., Орлова И.В.

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, e-mail: ymni4ka_91@mail.ru

Основной задачей при формировании федерального бюджета является максимальное стремление к соблюдению баланса всех интересов при ограниченных возможностях бюджета.

В последнее десятилетие в Российской Федерации планомерно реализовывались процессы централизации в системе межбюджетных отношений.

Для России характерен очень высокий уровень региональной дифференциации:

размер валового регионального продукта (ВРП) на душу населения в субъектах РФ различается в десятки раз. Для многих наименее развитых регионов страны именно федеральные бюджетные средства позволяют региональным администрациям выполнять базовые функции.

Таким образом, одно из ключевых мест в системе межбюджетных отношений между федеральным Центром и регионами в России занимает система межбюджетных трансфертов.

При построении задачи экономическим объектом служат (У) межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации.

Межбюджетные трансферты представляют собой средство межбюджетного регулирования, заключающееся в передаче средств внутри бюджетной системы страны, из одного бюджета в другой.

Этот показатель в заданный период с 2000 года по 2012 год описывается следующими характеристиками:

\hat{O}_1 – Субсидии (субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета);

\dot{O}_2 – Дотации (дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации);

\dot{O}_3 – Субвенции (субвенции бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета);

\dot{O}_4 – Иные межбюджетные трансферты бюджетам субъектов Российской Федерации.

Временной шаг год, количество показателей 13.

Требуется составить спецификацию модели, позволяющей объяснить как изменится структура межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на конец 2013 года (за последние 5 лет).

На сегодняшний день структура межбюджетных трансфертов в Российской Федерации выглядит следующим образом.

В первую очередь это средства, не имеющие целевого назначения – дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности.

Вторая часть связана с предоставлением обусловленных трансфертов – субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации.

Третья часть предполагает финансовое обеспечение делегированных полномочий – субвенций, по которым сегодня все механизмы отработаны, и фи-

нансирование обеспечивается в необходимом объеме. В дальнейшем будет происходить только расширение этих полномочий.

Наконец, четвертый раздел включает в себя «иные трансферты», поскольку, как бы мы ни старались все структурировать, систематизировать и вписать в стройную систему, всегда останутся вопросы, которые невозможно разложить по этим трем полочкам. В частности, это вопросы, связанные с финансированием полиции и государственной пожарной службы.

На современном этапе все чаще нарастает дискуссия о том, что лучше – обусловленная помощь субъектам из федерального бюджета или безусловная, что более, а что менее эффективно. По мнению большинства экспертов страна должна иметь как обусловленные каналы, так и безусловные, чтобы, с одной стороны, федеральный центр мог влиять на приоритеты, но, с другой стороны, чтобы это влияние не подменяло возможность органов власти субъектов Российской Федерации принимать компетентные решения в части ведения вопросов, которые закреплены за субъектами.

Таким образом, важно иметь представление о прогнозируемых параметрах межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на конец 2013 года.

Данные о межбюджетных трансфертах из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в 2000 – 2012 годах, руб. (на конец периода)¹

Год	Межбюджетные трансферты У	Субсидии X1	Дотации X2	Субвенции X3	Иные межбюджетные трансферты X4
2000	101 188 197,0	2 273 742,3	0,0	0,0	0,0
2001	230 006 990,7	29 439 654,7	0,0	33 381 636,3	0,0
2002	318 252 609,2	77 402 423,1	0,0	42 378 816,1	0,0
2003	376 933 301,0	100 333 871,4	0,0	48 167 207,0	0,0
2004	401 203 406,9	88 836 066,7	0,0	57 921 150,1	0,0
2005	486 727 661,0	134 178 472,4	0,0	58 773 925,2	0,0
2006	584 585 785,6	163 478 149,6	0,0	99 352 394,7	0,0
2007	853 159 735,8	328 629 678,8	0,0	167 166 687,0	0,0
2008	1 094 680 222,3	435 867 270,1	390 397 870,5	153 169 771,4	115 245 310,3
2009	1 480 281 730,5	529 976 724,1	578 277 424,6	284 436 953,4	87 590 628,4
2010	1 378 291 416,8	411 402 614,8	522 685 411,3	378 641 327,7	65 562 063,0
2011	1 470 235 213,4	509 174 547,7	563 500 122,4	337 465 247,1	60 095 296,2
2012	1 357 193 599,4	512 885 773,6	502 315 958,1	295 024 793,0	46 967 074,7

Корреляционный анализ

	Межбюджетные трансферты У	Субсидии X1	Дотации X2	Субвенции X3	Иные межбюджетные трансферты X4
Межбюджетные трансферты У	1				
Субсидии X1	0,98612572	1			
Дотации X2	0,939529805	0,914862175	1		
Субвенции X3	0,962729654	0,915465434	0,914497777	1	
Иные трансферты X4	0,812223664	0,826758986	0,877765478	0,700738814	1

¹Использовались данные из электронной программы АИС «Финансы» (электронная сводная бюджетная роспись) Программа используется сотрудниками Министерства финансов Российской Федерации при формировании параметром федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период. Также использовались справочные материалы из Отдела методологии межбюджетных отношений Департамента межбюджетных отношений Министерства финансов Российской Федерации.

Проведенный анализ свидетельствуют о сплошной мультиколлинеарности. То есть между отбираемыми для анализа факторами имеет место тесная корреляционная взаимосвязь, совместно воздействующими на общий результат. Эта связь затрудняет

оценивание параметров регрессии в частности, при анализе эконометрической модели.

Оценка влияния факторов включенных в модель на межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации

Вывод итогов							
Регрессионная статистика							
Множественный R	0,997852068						
R-квадрат	0,99570875						
Нормированный R-квадрат	0,993563125						
Стандартная ошибка	41229040,34						
Наблюдения	13						
Дисперсионный анализ							
	df	SS	MS	F	Значимость F		
Регрессия	4	3,15533E+18	7,88833E+17	464,0646306	1,68971E-09		
Остаток	8	1,35987E+16	1,69983E+15				
Итого	12	3,16893E+18					
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	149862113,7	23697624,11	6,323929901	0,000226869	95215294,52	2,05E+08	95215295
Субсидии X1	1,471928873	0,192995379	7,626757088	6,14904E-05	1,026880732	1,916977	1,026881
Дотации X2	0,000717549	0,197673251	0,003629975	0,997192591	-0,455117785	0,456553	-0,45512
Субвенции X3	1,539264206	0,348178555	4,420904692	0,002223808	0,736363019	2,342165	0,736363
Иные межбюджетные трансфе	0,744600819	0,824638366	0,902942247	0,392931865	-1,157018663	2,64622	-1,15702

Уравнение регрессии имеет вид: $Y = 149\ 862\ 113,7 + 1,47 X_1 + 0,0007 X_2 + 1,54 X_3 + 0,74 X_4$

Наименее значимой переменной являются дотации. Пошагово избавимся от незначимых показателей.

Год	Межбюджетные трансферты Y	Субсидии X1	Субвенции X3	Иные межбюджетные трансферты X4
2000	101 188 197,0	2 273 742,3	0,0	0,0
2001	230 006 990,7	29 439 654,7	33 381 636,3	0,0
2002	318 252 609,2	77 402 423,1	42 378 816,1	0,0
2003	376 933 301,0	100 333 871,4	48 167 207,0	0,0
2004	401 203 406,9	88 836 066,7	57 921 150,1	0,0
2005	486 727 661,0	134 178 472,4	58 773 925,2	0,0
2006	584 585 785,6	163 478 149,6	99 352 394,7	0,0
2007	853 159 735,8	328 629 678,8	167 166 687,0	0,0
2008	1 094 680 222,3	435 867 270,1	153 169 771,4	115 245 310,3
2009	1 480 281 730,5	529 976 724,1	284 436 953,4	87 590 628,4
2010	1 378 291 416,8	411 402 614,8	378 641 327,7	65 562 063,0
2011	1 470 235 213,4	509 174 547,7	337 465 247,1	60 095 296,2
2012	1 357 193 599,4	512 885 773,6	295 024 793,0	46 967 074,7

Вывод итогов							
Регрессионная статистика							
Множественный R	0,997852064						
R-квадрат	0,995708743						
Нормированный R-квадрат	0,994278323						
Стандартная ошибка	38871144,02						
Наблюдения	13						
Дисперсионный анализ							
	df	SS	MS	F	Значимость F		
Регрессия	3	3,15533E+18	1,05178E+18	696,0957944	5,73649E-11		
Остаток	9	1,35987E+16	1,51097E+15				
Итого	12	3,16893E+18					
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	149818019,7	19183878,42	7,809579295	2,68187E-05	106421071,7	1,93E+08	1,06E+08
Субсидии X1	1,471844318	0,180627769	8,148494124	1,91044E-05	1,063235916	1,880453	1,063236
Субвенции X3	1,540200031	0,22063561	6,980740906	6,46078E-05	1,041087605	2,039312	1,041088
Иные межбюджетные трансфе	0,746888172	0,501523414	1,489238888	0,170606932	-0,387636612	1,881413	-0,38764

Теперь наименее значимой является переменная «иные трансферты». Исключаем ее.

Год	Межбюджетные трансферты У	Субсидии Х1	Субвенции Х3
2000	101 188 197,0	2 273 742,3	0,0
2001	230 006 990,7	29 439 654,7	33 381 636,3
2002	318 252 609,2	77 402 423,1	42 378 816,1
2003	376 933 301,0	100 333 871,4	48 167 207,0
2004	401 203 406,9	88 836 066,7	57 921 150,1
2005	486 727 661,0	134 178 472,4	58 773 925,2
2006	584 585 785,6	163 478 149,6	99 352 394,7
2007	853 159 735,8	328 629 678,8	167 166 687,0
2008	1 094 680 222,3	435 867 270,1	153 169 771,4
2009	1 480 281 730,5	529 976 724,1	284 436 953,4
2010	1 378 291 416,8	411 402 614,8	378 641 327,7
2011	1 470 235 213,4	509 174 547,7	337 465 247,1
2012	1 357 193 599,4	512 885 773,6	295 024 793,0

Регрессионный анализ без дотаций и иных трансфертов. Видим, что все переменные значимы.

Вывод итогов								
Регрессионная статистика								
Множественный R	0,997322047							
R-квадрат	0,994651266							
Нормированный R-квадрат	0,993581519							
Стандартная ошибка	41170088,2							
Наблюдения	13							
Дисперсионный анализ								
	df	SS	MS	F	Значимость F			
Регрессия	2	3,15198E+18	1,57599E+18	929,8006353	4,37779E-12			
Остаток	10	1,69498E+16	1,69498E+15					
Итого	12	3,16893E+18						
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Верхние 95%	Нижние 95%	Верхние 95,0%	Нижние 95,0%
У-пересечение	139263231,1	18880993,22	7,375842442	2,38099E-05	97193756,57	1,81E+08	97193757	1,81E+08
Субсидии Х1	1,645434345	0,146144337	11,25896752	5,30771E-07	1,319804469	1,971064	1,319804	1,971064
Субвенции Х3	1,458726175	0,226386802	6,443512435	7,40887E-05	0,954304945	1,963147	0,954305	1,963147

Уравнение регрессии имеет вид:

$$Y = 139\,263\,231,1 + 1,64 X_1 + 1,46 X_3$$

При увеличении объема предоставляемых субсидий из федерального бюджета субъектам РФ на 1 руб.,

общий объем межбюджетных трансфертов увеличится на 1,64 руб., а при увеличении на ту же величину субвенций общий объем межбюджетных трансфертов увеличится на 1,46 руб.

Сравнительная оценка силы связи факторов с результатом с помощью коэффициентов эластичности, b- и D-коэффициентов

Год	Межбюджетные трансферты У	Субсидии Х1	Субвенции Х3
2000	101 188 197,0	2 273 742,3	0,0
2001	230 006 990,7	29 439 654,7	33 381 636,3
2002	318 252 609,2	77 402 423,1	42 378 816,1
2003	376 933 301,0	100 333 871,4	48 167 207,0
2004	401 203 406,9	88 836 066,7	57 921 150,1
2005	486 727 661,0	134 178 472,4	58 773 925,2
2006	584 585 785,6	163 478 149,6	99 352 394,7
2007	853 159 735,8	328 629 678,8	167 166 687,0
2008	1 094 680 222,3	435 867 270,1	153 169 771,4
2009	1 480 281 730,5	529 976 724,1	284 436 953,4
2010	1 378 291 416,8	411 402 614,8	378 641 327,7
2011	1 470 235 213,4	509 174 547,7	337 465 247,1
2012	1 357 193 599,4	512 885 773,6	295 024 793,0
среднее значение	779 441 528,4	255 682 999,2	150 452 300,7
СКО	513 884 681,2	186 313 943,9	131 509 341,1
Эластичность		0,54	0,28
бета		0,60	0,37
дельта		2,74	3,89

$$\epsilon_j = \hat{a}_j \cdot \frac{\bar{x}_j}{\bar{y}} \quad \beta_j = \hat{a}_j \cdot \frac{S_{x_j}}{S_y} \quad \Delta_j = r_{yx_j} \cdot \beta_j / R^2$$

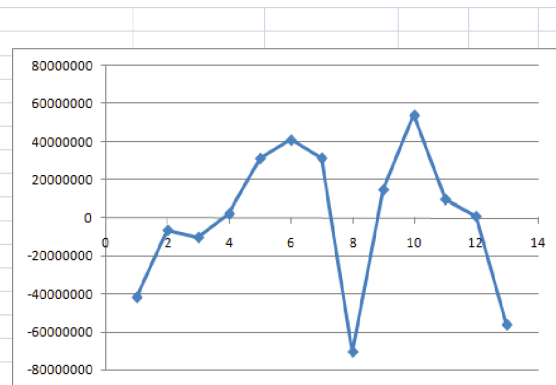
Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов изменяется зависимая переменная при изменении фактора на 1%.

Бета-коэффициент означает, что при увеличении субвенций на 186 313 943,9 руб., объем межбюджетных трансфертов увеличивается на 306 567 362,1 руб. (0,60*513 884 681,2)

Долю фактора в суммарном влиянии всех факторов оценим по дельта-коэффициенту. Вывод: на общий объем межбюджетных трансфертов более сильное влияние оказывают субвенции.

Анализируем остатки. Остатки распределены достаточно равномерно. Имеют 5 поворотных точек.

Наблюдение	Межбюджетные тра	Остатки
1	143004524,8	-41816327,79
2	236398916,7	-6391925,992
3	328442924,8	-10190315,56
4	374618794,7	2314506,311
5	369928244,1	31275162,85
6	445780161	40947499,97
7	553183731,8	31402053,82
8	923852213,2	-70692477,4
9	1079886962	14793260,44
10	1426220764	54060966,58
11	1368533239	9758178,16
12	1469345908	889304,9519
13	1413543486	-56349886,34



Тест Дарбина – Уотсона

$$DW = \frac{\sum_{n=2}^n (u_t - u_{t-1})^2}{\sum_{n=1}^n u_t^2} = 1,8$$

	Межбюджетные трансферты У	Субсидии Х1	Субвенции Х3	Ut	(Ut - Ut-1)^2
2000	101 188 197,0	2 273 742,3	0,0	146 515 326,8	135 567 127,7
2001	230 006 990,7	29 439 654,7	33 381 636,3	157 912 193,9	11 396 867,1
2002	318 252 609,2	77 402 423,1	42 378 816,1	101 163 447,0	-56 748 746,8
2003	376 933 301,0	100 333 871,4	48 167 207,0	76 319 849,1	-24 843 597,9
2004	401 203 406,9	88 836 066,7	57 921 150,1	108 257 695,3	31 937 846,2
2005	486 727 661,0	134 178 472,4	58 773 925,2	42 829 545,4	-65 428 149,9
2006	584 585 785,6	163 478 149,6	99 352 394,7	-243 695 679,8	-286 525 225,1
2007	853 159 735,8	328 629 678,8	167 166 687,0	890 895 324,2	1 134 591 004,0
2008	1 094 680 222,3	435 867 270,1	153 169 771,4	1 027 196 480,0	136 301 155,8
2009	1 480 281 730,5	529 976 724,1	284 436 953,4	-192 402 307,2	-1 219 598 787,2
2010	1 378 291 416,8	411 402 614,8	378 641 327,7	127 135 769,3	319 538 076,5
2011	1 470 235 213,4	509 174 547,7	337 465 247,1	1 418 779 007,6	1 291 643 238,3
2012	1 357 193 599,4	512 885 773,6	295 024 793,0	-150 948 161,2	-1 569 727 168,8
Сумма				4 073 131 905 958 290 000,0	7 137 529 707 970 360 000,0
				DW=	1,8

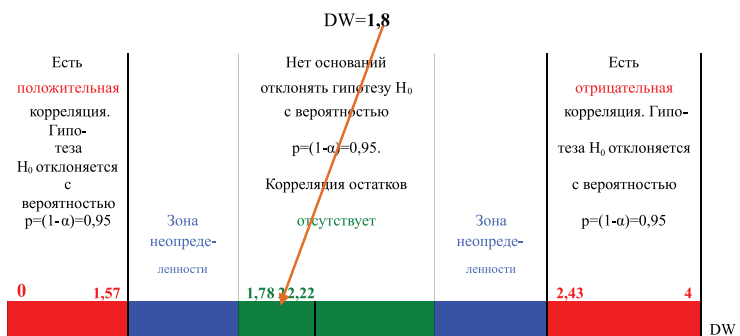
Границы-ориентиры, т.е. значения d_l и d_u, определяем по таблице в зависимости от числа наблюдений

n в исходных данных и числа k – количества независимых переменных.

Гипотеза H0: Корреляция остатков отсутствует

Гипотеза H1: Есть корреляция остатков

k=4 n=13	
d _l	d _u
0,69	1,97



Таким образом, видим, что корреляция остатков отсутствует.

R-квадрат – это R2. В нашем случае значение R2 = 0,99 свидетельствует о том, что изменения зависимой переменной Y практически полностью (на 99%) можно объяснить изменениями включенных

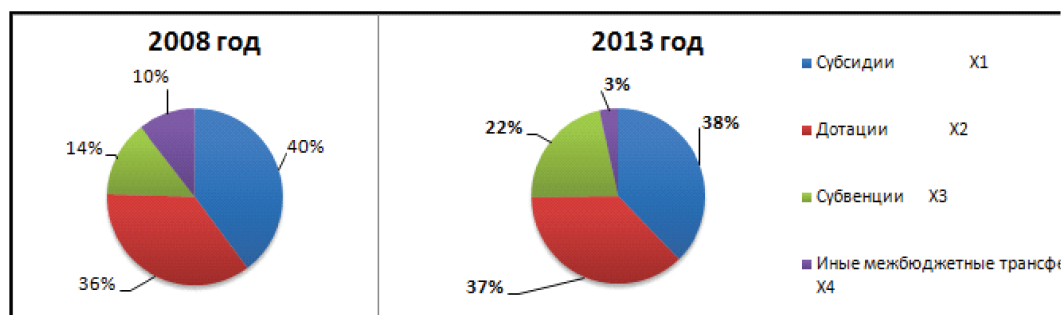
в модель объясняющих переменных – X1, X3. Такое значение свидетельствует об адекватности модели.

В нашем случае расчетное значение F-критерия Фишера составляет 929,8. Значимость F = 4,37779-12, что меньше 0,05. Таким образом, полученное уравнение в целом значимо.

ПРОГНОЗ

Год	Межбюджетные трансферты Y	Субсидии X1	Дотации X2	Субвенции X3	Иные межбюджетные трансферты X4
2000	101 188 197,0	2 273 742,3	0,0	0,0	0,0
2001	230 006 990,7	29 439 654,7	0,0	33 381 636,3	0,0
2002	318 252 609,2	77 402 423,1	0,0	42 378 816,1	0,0
2003	376 933 301,0	100 333 871,4	0,0	48 167 207,0	0,0
2004	401 203 406,9	88 836 066,7	0,0	57 921 150,1	0,0
2005	486 727 661,0	134 178 472,4	0,0	58 773 925,2	0,0
2006	584 585 785,6	163 478 149,6	0,0	99 352 394,7	0,0
2007	853 159 735,8	328 629 678,8	0,0	167 166 687,0	0,0
2008	1 094 680 222,3	435 867 270,1	390 397 870,5	153 169 771,4	115 245 310,3
2009	1 480 281 730,5	529 976 724,1	578 277 424,6	284 436 953,4	87 590 628,4
2010	1 378 291 416,8	411 402 614,8	522 685 411,3	378 641 327,7	65 562 063,0
2011	1 470 235 213,4	509 174 547,7	563 500 122,4	337 465 247,1	60 095 296,2
2012	1 357 193 599,4	512 885 773,6	502 315 958,1	295 024 793,0	46 967 074,7
<i>Средний абсолютный прирост</i>		<i>39 277 847,6</i>	<i>38 639 688,1</i>	<i>22 694 213,8</i>	<i>3 612 850,9</i>
Прогноз					
2013	1 489 711 201,5	552 163 621,2	540 955 646,2	317 719 006,8	50 579 925,6
$Y=149\ 862\ 113,7 + 1,47 X1 + 0,0007 X2 + 1,54 X3 + 0,74 X4$					

В результате структура межбюджетных трансфертов из федерального бюджета субъектам Российской Федерации изменится следующим образом:



Вывод по итогам прогноза

За пятилетний период в структуре межбюджетных трансфертов предполагаются следующие изменения:

В 2013 году по сравнению с 2008 годом предусматривается увеличение безусловной помощи субъектам из федерального бюджета РФ, а именно: рост дотаций на 1% и увеличение предоставляемых субвенций почти в 2 раза (с 14% до 22%).

При этом наблюдается сокращение объема субсидий на 2%. Сокращение бюджетных ассигнований на субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации может быть связано с:

- отказом от софинансирования из федерального бюджета отдельных полномочий субъектов Российской Федерации в рамках мероприятий по переводу с 2012 года финансового обеспечения полиции из федерального бюджета;
- осуществлением с 2013 года финансирования за счет средств обязательного медицинского страхова-

ния расходов по денежным выплатам медицинскому персоналу;

- завершением в 2013 году реализации мероприятий по модернизации региональных систем общего образования;
- сокращением объемов софинансирования расходов по дорожному хозяйству (дорожным фондам) в связи с созданием субъектами Российской Федерации региональных дорожных фондов;
- сокращением объемов бюджетных инвестиций в связи с завершением реализации отдельным ФЦП, а также по объектам капитального строительства, не включенных в целевые программы.

Кроме того, наблюдается существенное (почти в 3 раза) снижение объема «иных межбюджетных трансфертов» в общей структуре.

Таким образом, обусловленная помощь субъектам из федерального бюджета снизилась, но не существенно. При этом выросли объемы безусловных каналов предоставления финансовой поддержки регионам, что говорит об увеличении возможности

органов власти субъектов Российской Федерации принимать компетентные решения в части ведения вопросов, которые закреплены за субъектами.

Такую тенденцию, можно объяснить принятием ряда решений по вопросу «О внесении изменений в распределение и о распределении в 2013 году предоставляемых из федерального бюджета субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации и бюджету г. Байконура на финансовое обеспечение оказания отдельным категориям граждан социальной услуги по обеспечению необходимыми лекарственными препаратами, медицинскими изделиями, а также специализированными продуктами лечебного питания для детей-инвалидов, а также иных межбюджетных трансфертов на реализацию отдельных полномочий в области лекарственного обеспечения населения закрытых административно-территориальных образований, обслуживаемых федеральными государственными бюджетными учреждениями здравоохранения, находящимися в ведении Федерального медико-биологического агентства» на заседании Правительства Российской Федерации от 19 декабря 2013 года № 44. А именно принятие проектов распоряжений Правительства Российской Федерации:

- о внесении изменений в распределение в 2013 году субвенций, предоставляемых из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации и бюджету города Байконура на финансовое обеспечение оказания отдельным категориям граждан социальной услуги по обеспечению необходимыми лекарственными препаратами, медицинскими изделиями, а также специализированными продуктами лечебного питания для детей-инвалидов;

- о распределении в 2014 году субвенций, предоставляемых из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации и бюджету города Байконура на финансовое обеспечение оказания отдельным категориям граждан социальной услуги по обеспечению необходимыми лекарственными препаратами, медицинскими изделиями, а также специализированными продуктами лечебного питания для детей-инвалидов;

- о распределении в 2013 году иных межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию отдельных полномочий в области лекарственного обеспечения населения закрытых административно-территориальных образований, обслуживаемых федеральными государственными бюджетными учреждениями здравоохранения, находящимися в ведении Федерального медико-биологического агентства;

- о внесении изменений в распределение субсидий, предоставляемых в 2013 году из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование объектов капитального строительства государственной собственности субъектов Российской Федерации в сфере здравоохранения, не включённых в федеральные целевые программы, бюджетные инвестиции в которые осуществляются из бюджетов субъектов Российской Федерации, и (или) на предоставление соответствующих субсидий из бюджетов субъектов Российской Федерации на софинансирование объектов капитального строительства муниципальной собственности в сфере здравоохранения, не включённых в федеральные целевые программы, бюджетные инвестиции в которые осуществляются из местных бюджетов.

Список литературы

1. Бывшев В.А. Эконометрика: Учебное пособие. – М.: «Финансы и статистика», 2008.

2. Данные из электронной программы АИС «Финансы» (электронная сводная бюджетная роспись)

3. Справочные материалы из Отдела методологии межбюджетных отношений Департамента межбюджетных отношений Министерства финансов Российской Федерации

4. Официальный сайт Правительства Российской Федерации <http://premier.gov.ru/meetings/9093/decisions>

5. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации http://minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/06/Plan_Minfin_2013-1018.pdf.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ

Лазаренко Л.Е., Габрильянц А.А.

Орловский государственный институт экономики и торговли, Орел, e-mail: anzhelika.gabrilyanc@mail.ru

В настоящее время привлечение иностранных инвестиций в экономику является одной из движущих сил развития экономики. Если будут инвестиции, будет и экономический рост. В условиях, который сегодня создал мировой финансово-экономический кризис инвестиции хоть и не большие привлекаемые государством являются еще одним шагом преодоления последствий кризиса.

Инвестиции – это более широкое понятие, чем капитальные вложения. Инвестиции выступают вторым после потребления компонентом общих, или совокупных расходов. Инвестиции означают расходы на строительство заводов, станки и оборудование, изменение запасов. Инвестиции можно классифицировать по целому ряду признаков. Различают валовые и чистые инвестиции, портфельные, реальные, стратегические, прямые и косвенные. Если говорить об инвестициях в российскую экономику, то можно сказать что их история уходит корнями в далекие годы Русской Империи. В те далекие времена в российскую экономику вкладывали Франция и Германия. Также после Второй мировой войны за счет иностранных инвестиций восстанавливалась экономика СССР.

На сегодняшний день инвестиционная привлекательность России находится не на самом высоком уровне. Хотя и РФ достаточно богата природными ресурсами, и имеет относительно не дорогую, хорошо образованную рабочую силу. По оценкам компании Ernst and Young в 2011 году Россия была самой привлекательной для инвесторов. В 2011 году рост инвестиций составил 20-25%. Однако это связано несколько улучшением инвестиционного климата самой России, сколько ухудшением экономического положения в других странах мира. А по мировым рейтингам удобства ведения бизнеса Россия занимает 120 место, что свидетельствуют о наличии ряда проблем, сдерживающих рост инвестиций в экономику страны.

Итак, давайте рассмотрим, какие же проблемы таит в себе Россия для зарубежных инвесторов. Как известно главное, чем руководствуются инвесторы, вкладывая свои деньги в какую-нибудь страну, это достаточно предсказуемая экономическая политика в стране, развитость ее законодательства, а также приемлемые налоговые ставки. И первая проблема, которая заставляет иностранных инвесторов воздерживаться от инвестиций в РФ это недостаточная развитость законодательства и судебных органов власти. Для примера можно взять ситуацию, произошедшую с компанией Роснефть, у которой компания Yukos Capital, подконтрольная бывшим менеджерам «ЮКОСа» высудила 185,9 миллионов. долларов. Все началось в 2004 году когда люксембургская компания предоставила дочерней компании Роснефти «Самаранефтегазу» кредит в размере 2,4 миллиарда рублей. В 2007 году Международный арбитражный суд при Международной торговой палате (МАС МТП) вынес

решение о выплате в пользу люксембургской компании полной суммы займов, процентов в размере 664,8 миллиона рублей, потраченных на разбирательство в международном арбитраже, и оплате судебных издержек на 284 400 долларов. Эта ситуация показывает как недостаточно развита российское законодательство. Стоит отметить, что компания Yukos Capital изначально пыталась высудить эти деньги в российских судах, однако все они признавали договор займа недействительной. И поэтому России необходимо совершенствовать свое законодательство, чтобы инвесторы были уверены, что смогут защитить свои права. Следующая проблема, которая препятствует развитию инвестирования это высокая степень коррумпции.

Согласно статистическим данным в докризисные годы в Россию инвестировалось до 100 млрд. долларов в год. Это относительно не большая сумма. В период кризиса естественно инвестиции снизились, а в 2010 году вообще можно охарактеризовать периодом мощного оттока капитала из России. В настоящее время РФ достигла до кризисного уровня инвестиций, но как мы уже сказали, данный уровень иностранных инвестиций не устраивает правительство и поэтому президент Российской Федерации В. Путин поставил задачу к 2015 году достигнуть уровня инвестиций 600 млрд. долларов. Эта цель формулировалась исходя из того что доходы населения будут расти при уровне роста ВВП 3-4% в год, но к сожалению сейчас мы наблюдаем что Российская экономика находится в стагнации. И крайне сомнительно, что России удастся достичь этого уровня инвестиций в ближайшие 4-5 лет, так как российская экономика в высокой степени зависит от цен на энергоресурсы. Отсюда следует, что государству необходимо избавляться от этой зависимости и добиться сбалансированности экономики.

Россия – страна с такими резкими межрегиональными экономическими, социальными и политическими контрастами, что каждый потенциальный инвестор имея достаточную информацию способен найти для себя регион с вполне благоприятными или хотя бы удовлетворительными условиями инвестирования. Такая информация должна быть отражена в рейтингах инвестиционной привлекательности отдельных субъектов федерации, или, говоря проще, в рейтингах инвестиционного климата субъекта федерации.

На сегодняшний день субъекты Российской Федерации применяют широкий спектр экономических инструментов, помогающих созданию благоприятного инвестиционного климата на всех уровнях государственной власти. Многие субъекты федерации разработали и воплощают в жизнь на своей территории межрегиональные программы государственной поддержки инвестиционной деятельности. Широкое распространение получили такие меры, как освобождение от уплаты в бюджет федерации налогов на прибыль и имущество при определенных условия, предоставление беспроцентных ссуд и гарантий местных органов власти, снижение налога на поддержание жилого фонда, отсрочка по налоговым и арендным платежам, и др. Эти льготы предоставляются на основе принятых нормативно-правовых актов на областном, краевом и республиканском уровнях.

К примеру, в Новгородской области организации с иностранными инвестициями, которые занимаются производственной деятельностью и имеют регистрацию на территории области, освобождаются от уплаты всех налогов в областной и местные бюджеты пока не окупятся вложенные средства. Также функци-

онирует система гарантий, предоставляемая областной администрацией, в том числе за счет средств гарантийного фонда, которые предусмотрены законом о бюджете области.

В Московской области инвесторам при определенных условиях государство предоставляет такие льготы как снижение налоговых ставки до 10%. Эти льготы предоставляются на срок не более трех лет.

Еще один пример осуществления поддержки иностранным инвесторам можно наблюдать в Псковской области, в которой ставки по налогу на прибыль сокращены на 50%, но при условии, что инвесторы будут вкладываться в приоритетные области экономики региона. Данные льготы также предоставляются на срок не более трех лет.

В Калужской области широко практикуется предоставление беспроцентных ссуд тем предприятиям, которые привлекают иностранные инвестиции.

Во Владимирской области принят закон, согласно которому предприятия с иностранными инвестициями занимающиеся производственной деятельностью освобождаются от налога на прибыль, при условии что доля инвестиций в уставном капитале предприятия составляет не менее 30%, а выручка, полученная от производственной деятельности превышает уровень 70% от общей суммы выручки от реализуемой ими продукции. Срок освобождения от налогов установлен на уровне двух лет.

Похожие налоговые льготные условия для инвесторов созданы на территории таких субъектов федерации как: Хабаровск, Белгород, Тверь, Тюмень, Язынь, республиках Чувашия и Бурятия и другие.

Для того чтобы улучшить инвестиционную привлекательность, в стране была создана и в настоящий момент развивается система связи между регионами, российским центром содействия иностранным инвестициям (РЦСИ) и зарубежным бюро РЦСИ. В данной системе работа осуществляется по следующим направлениям:

Подготовка информации и наиболее полное оказание поддержки субъекту федерации в инвестиционных проектах и улучшении инвестиционного имиджа.

Обеспечение иностранных инвесторов информацией посредством зарубежных бюро РЦСИ.

Проведение различного рода презентаций для потенциальных зарубежных инвесторов, с целью уведомления их о проводимых в регионе различных инвестиционных проектов.

Распространение публикаций в иностранных средствах массовой информации, различных изданиях и в мировой сети Интернет материалов отражающих инвестиционную привлекательность России, и ее отдельных субъектов.

Для привлечения дополнительных инвестиционных средств, во всемирную Паутину включены 200 проектов победителей конкурса по размещению централизованных инвестиций. Также размещена информация о предложениях и инвестиционных проектах Мордовской республики, Краснодарского края, Московской, Новгородской, Ивановской, Костромской, Тульской, Оренбургской, Ростовской и Свердловской областей.

Практически регулярно РЦСИ и Министерство экономического развития, совместно с администрациями субъектов федерации, демонстрируют за рубежом презентации, которые отражают инвестиционную привлекательность России. Данные презентации демонстрируются с целью установления рабочих контактов между представителями субъектов федерации и иностранными финансовыми учреждениями,

определения перспективных направлений внешнеэкономических и производственных связей, определение различных областей в которых будет осуществляться сотрудничество. Так иностранным инвесторам были продемонстрированы презентации республик Татарстан, Коми, Башкортостан, Якутии, Адыгеи, Ингушетии, Чувашии, Московской, Самарской, Ивановской, Пермской, Воронежской, Иркутской, Калининградской областей, Санкт-Петербурга и многих других субъектов федерации Российской Федерации.

Для того чтобы создать региональную инфраструктуру содействия инвестициям оказывается помощь субъектам федерации по разработке различных инвестиционных программ. Так, для привлечения инвестиций в Кемеровскую область, корпорацией «Кузбассинвестуголь» и РЦСИИ была подготовлена программа по привлечению инвестиций, которая получила название «Окно в Кузбасс», предоставлены методические материалы для создания институтов содействия иностранным инвестициям в ряде субъектов федерации (Нижний Новгород, Красноярск, Кемерово, Алтай, Чита, Татарстан). В Чебоксарах проведена межрегиональная конференция «Технологии привлечения иностранных инвестиций в российские субъекты федерации»; в ней приняли участие представители 10 российских субъектов федерации. Целью конференции является оказание методической помощи российским предприятиям и администрациям в работе по привлечению зарубежных инвестиций, содействие в установлении рабочих контактов с зарубежными финансовыми организациями.

Одной из важных форм совершенствования работы по привлечению иностранных инвестиций, стало то, что на различных научно-практических конференциях и совещаниях, в которых участвовали представители субъектов федерации стало обобщение опыта работ, которые проводились на федеральных и региональных уровнях управления, в разных сферах предпринимательской деятельности, и выработка действительно эффективных мер по увеличению активности инвестиционной деятельности.

Появление в РФ вместо единственного инвестора – государства – множества самостоятельных хозяйствующих субъектов и потенциальных инвесторов, а также приход на российский рынок иностранных инвесторов обусловили потребность в оценках инвестиционной привлекательности субъектов федерации России. Но так как конкретные условия в субъектах Федерации, существенно отличаются от присущих стране в целом, то механическое перенесение известных и апробированных в международной практике методических подходов к оценке их инвестиционного климата оказалось невозможным. Как следствие в последние годы был выполнен целый ряд различных оценок инвестиционной привлекательности субъектов федерации России, причем не только отечественными, но и зарубежными исследователями и фирмами.

Самым распространенным методом, который применяется в таких исследованиях, является ранжирование субъектов федерации. В результате этой процедуры составляется рейтинг, то есть линейный ряд объектов, в котором они по сочетанию выбранных признаков находятся на равном расстоянии друг от друга. Каждому из них присваивается порядковый номер (ранг), соответствующий его месту в общем ряду. Наиболее предпочтительному объекту обычно присваивается первый ранг. На основе, как рейтингов, так и абсолютных значений показателей осуществляется группировка. В этом случае каждый из субъектов федерации относится к определенному типу объектов, который выделяется экспертами по

сочетанию условий инвестирования и уровню предпочтительности для инвестора.

На основе данных, которые получают ежегодно, можно сделать вывод что подавляющее большинство средств поступающих в российскую экономику и уходящих из неё – это средства, которые участвуют в «черных» (нелегальных) схемах. И как бы, не печально было это признавать, но значительная часть экономики нашей страны – криминальная. Именно из-за этого неприятного факта большинство зарубежных инвесторов не торопятся вкладывать свои деньги в такую богатую ресурсами страну как Россия..

Учитывая все выше сказанное, руководству страны крайне важно учитывать этот факт при разработке эффективной стратегии развития России, а также принять необходимые меры по улучшению инвестиционного климата страны и отдельных ее субъектов. К этим мерам можно отнести следующие:

- ужесточение контроля за федеральными финансовыми ресурсами, которые вливаются в банковский и реальный сектор экономики

- обеспечение в проведении честной и прозрачной налоговой политики, а также внедрение прогрессивных налогов, искоренение „черных бухгалтерий“ предприятий

- большие вливания денежных средств, в реальный сектор экономики, – огромные средства находятся в Фонде национального благосостояния России (2 трлн. 690,63 млрд. руб.) и в Резервном фонде Российской Федерации (1 885,68 млрд. рублей), сосредоточены эти средства в большей своей массе на счетах в Соединенных Штатах Америки и в счет государственных облигаций. Тем самым эти деньги работают не на экономику нашей страны, а на экономику нашего конкурента;

- ускорить рост рынка ценных бумаг, превратить РТС и ММВБ в ведущие валютные биржи.

В заключении можно сделать вывод, что для отечественной экономики еще не все потеряно и, что даже в некоторых областях есть положительное продвижение. Но, в общем и целом этого недостаточно для качественного рывка вперед. А все предпосылки к этому рывку в стране имеются. Это и золотовалютные запасы, и отлично развитые предприятия в добывающей сфере (газ, нефть, драгоценные, цветные и черные металлы), ряд промышленных предприятий хорошо зарекомендовавших себя как в России, так и за рубежом. А главное – это люди и человеческий потенциал. Огромное число талантливых и перспективных людей, которые неравнодушны к судьбе своего государства, живут в нашей стране. И необходимо обратить на них особое внимание, оказать им полномасштабную поддержку, так как это приведет нас к инновационному прорыву, который на сегодняшний день крайне необходим нашей экономике, производству, науке, политике, образованию и другим сферам. Инновационное развитие отдельных отраслей мультипликационно, с синергетическим эффектом обеспечит общую динамику развития.

СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА, НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Левковский И.А., Капустенко И.С.

*Комсомольский-на-Амуре Государственный технический университет, Комсомольск-на-Амуре,
e-mail: irina_kapustenko@mail.ru*

Современные условия функционирования мировой экономики отводят предприятиям малого бизнеса

особую стратегическую роль в обеспечении конкурентоспособности государства.

Жёсткая борьба за господство, а иногда и просто присутствие на мировых рынках, обеспечивает мощью национальных корпораций, на поддержку которых государством затрачиваются значительные ресурсы.

Основным назначением крупного бизнеса является отстаивание внешних экономических интересов государства. Тогда как малый и средний бизнес призваны обеспечить внутреннюю стабильность государства, защитить его от социальных потрясений и экономических кризисов. Международная практика показывает, что малый и средний бизнес во многом определяет основные показатели экономического развития: темпы экономического роста, структуру валового национального продукта, уровень занятости и т.д.

Уже сегодня предприятия малого и среднего бизнеса обеспечивают занятости почти 50% трудового населения планеты и в отдельных странах производят до 60% национального продукта. В ходе изучения ситуации было выявлено четыре основных формы продвижения инноваций:

1. Инновационная внутренняя среда (структура фирмы): электронный документооборот, использование электронных систем оплаты, в т.ч. и оплаты труда, аутсорсинг, сервейнг и т.д.

2. Инновационная продукция (выпуск продукции или использование технологий).

3. Инновационная внешняя среда – возможность работы на высокотехнологичных рынках. Примером может являться создание «Кремниевой долины» в США, Инновационного центра в г. Сколково в РФ и т.д.

4. Инновационная стратегия развития бизнеса.

В последнем направлении понятие «инновационное» является наиболее условным, так как новейшие стратегии для России в ведущих странах мира отметили своё двадцатилетие, а иногда и сорокалетие. Положительным является хотя бы то, что активно используются лизинговые и франчайзинговые схемы развития бизнеса.

Рассмотрим практическую реализацию действий, направленных на инновационное развитие малого и среднего бизнеса, на примере Хабаровского края – наиболее промышленно-развитого региона Дальнего Востока.

Внешний фон функционирования малого и среднего бизнеса в нашем регионе характеризуется как негативный. Данная оценка формируется под воздействием объективных факторов: географические, природно-климатические условия и т.д.

В настоящее время администрация края решает задачу по корректировке структуры малого и среднего предпринимательства в пользу производства и связанных с ним отраслей транспорта, связи, строительства и т.д.

Действия администрации реализуются в виде комплекса мероприятий, направленных на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства. Для этих целей разработана и утверждена муниципальная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2011-2013 годы». В соответствии с данной программой инновационная деятельность малого и среднего бизнеса является приоритетным направлением при оказании муниципальной поддержки.

В результате, по состоянию на 2012 год, такие отрасли как связь транспорт, строительство показали суммарный рост в общей структуре на 2%. В настоя-

щее время наблюдается высокая инвестиционная активность малого и среднего бизнеса, в том числе и в производственной сфере

Для дальнейшего развития малого и среднего бизнеса предпринимательства в приоритетных для Хабаровского края сферах необходимо реализовать следующие мероприятия:

1. В проекте муниципальной целевой Программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2014-2016 годы» предусмотреть мероприятия направленные на продвижение всех основных форм инновационного развития бизнеса.

2. На базе объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, действующих в крае, создать площадку для постоянного контакта между научными организациями и предприятиями края.

3. Разработать комплекс мероприятий по привлечению иностранных инвесторов.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Макова А.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, e-mail: anechka_makova@mail.ru

Имитационное моделирование – эффективное средство исследования и проектирования сложных экономических систем в современном мире.

Потребность в имитационном моделировании возникает в связи с дорогими и/или невозможными исследованиями над реальным объектом, а также из-за большой продолжительности проведения в подлинном объеме времени. Следовательно, актуальность моделирования будет повышаться с течением времени.

Сфера применения имитационных моделей настолько велика, что это дает возможность наиболее широко применять приобретенные навыки в той или иной области. Моделирование получает применение в различных отраслях:

- Информационная безопасность
- Динамика населения
- Боевые действия
- Экономика здравоохранения
- Сервисные центры
- Цепочки поставок
- Исследование исторических процессов
- Управление проектами
- Производство
- Рынок и конкуренция
- Уличное движение
- Экосистема
- Логистические системы

Изначально появился аналитический подход к исследованию систем. Исследование работы больших систем, благодаря этому методу, приводит к значительным трудностям, которые способствуют появлению необходимости делать модели проще или на этапе их создания, или в момент непосредственной работы с ними, из-за чего возникает вероятность появления неверных результатов.

Чем быстрее развивается общество, тем сложнее становятся реальные системы, поэтому возникает вопрос о сложности имитационных моделей. Сейчас компьютерные технологии позволяют справиться с этим вопросом. Возникает возможность сгенерировать скомбинированные, имитационно-аналитические модели, учитывающие весь полиморфизм, име-

ющий место в реальных системах, т. е. применения моделей, более адекватных исследуемым явлениям.

Возможности специалиста имитационного моделирования для исследования систем будут становиться все больше и больше благодаря развитию вычислительной техники. Тем самым, основной перспективой имитационного моделирования является совершенствование научного фундамента в соответствии с новыми инфо-технологиями в научных исследованиях.

Эффективность и различные успехи в разнообразных областях науки и техники неразрывны с процессом совершенствования вычислительных машин. Область использования вычислительных систем – стремительно развивающаяся ветвь человеческой практики, дающая стимул развитию новейших теоретических и прикладных направленностей. Стало возможно решать математические задачи такой сложности, которые в недавнем прошлом казались не реализуемыми, благодаря ресурсам информационно-вычислительной техники нашего времени, к примеру, анализ громоздких систем.

Достижения имитационного моделирования стремительно улучшаются с увеличением быстродействия и ОЗУ (оперативное запоминающее устройство), с усовершенствованием математического обеспечения, улучшением баз данных и периферийных устройств, для структурирования диалоговых систем моделирования. Развитие имитационного моделирования приведет к появлению новейших способов решения задач и анализа больших систем, в основу которых входит организация имитационных исследований с их моделями.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ SAAS-БИЗНЕСА

Марченко А.Н.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва,
e-mail: 4man@mail.ru

SaaS (Software as a Service, Программное обеспечение как сервис) – бизнес заключается в поставке программного обеспечения способом, при котором само программное обеспечение и связанные с ним данные находятся в хранилище, в облаке, а доступ обычно осуществляется пользователями через легкий клиент посредством веб-браузера. Поэтому в большинстве случаев SaaS является синонимом интернет-сервиса.

Мировой финансовый кризис 2008 года показал, что темпы роста прибыли недостаточны для оценки быстрорастущих SaaS-компаний: несмотря на продолжившийся экспоненциальный рост прибыли, корреляция между темпами роста прибыли и текущим коэффициентом P/E (соотношением цена / прибыль на акцию) может отсутствовать.

Поэтому инвесторам, собственникам и менеджерам нужен адекватный инструмент для измерения эффективности и установления целей для SaaS – компаний, новые показатели для отслеживания компонентов, формирующих стоимость компании и выступающих индикаторами ее эффективности.

Ключевые показатели для выживания SaaS-бизнеса:

1. Доходность. Не требует дальнейшего объяснения, потому что жизненно важна для любого бизнеса.

Может быть полезно посмотреть на факторы, определяющие доходность, в пересчете на единицу персонала. Это позволит сравнить бизнес с аналогами. Необходимо общую цифру расходов (а не только расходов на персонал) поделить на общее число сотрудников. Очевидно, что для того чтобы бизнес оставался доходным в долгосрочной перспективе,

выручка на единицу персонала должна расти быстрее чем расходы, с учетом валовой прибыли.

2. Остаток денежных средств – для обеспечения положительного денежного потока. И здесь ключевой показатель – количество месяцев, в течении которых доходы (платежи) от пользователя покроют все расходы на привлечение этого пользователя (CAC).

Положительный денежный поток критичен для SaaS-бизнеса, так зачастую необходимы значительные первоначальные вложения для привлечения новых клиентов, тогда как поступления от текущих пользователей приходят небольшими суммами и растянуты во времени.

Эта проблема отчасти может быть решена путем заключения долгосрочных контрактов и стимулирование покупателей платить авансом. Это может означать разницу в необходимости привлекать венчурный капитал и делиться собственностью, либо быть способным развивать бизнес за счет самофинансирования. Имея значение стоимости капитала, вы можете посчитать какой дисконт имеет смысл (если капитал дешевый и свободнодоступный, нет никакого смысла предоставлять большой дисконт).

Настраивая свою бизнес-модель, SaaS компании должны думать не только в категориях количества месяцев чтобы покрыть расходы на привлечение клиента (CAC), но также о объеме выручки в целом, необходимой для обеспечения операционной прибыли или следующего раунда финансирования. Компании должны делать прогнозы, используя эти метрики. Например, вычислить что если время для возврата расходов на привлечение клиентов составляет 12 месяцев, то в целом понадобятся ресурсы для финансирования расходов на привлечение клиентов в течении 12 месяцев плюс количество месяцев, необходимых для обеспечения дальнейшего роста и покрытия операционных расходов (в основном на разработку) прежде чем компания выйдет на положительный денежный поток (не говоря уже о прибыли). Поэтому менеджеры должны сфокусироваться на операционной прибыли, а не чистой прибыли.

Темпы роста. Он обычно бывает критическим фактором для завоевания лидерства на рынке. Очевидно, что как только компания начинает захватывать лидирующие позиции, продажи начинают автоматически увеличиваться, так как потребители предпочитают покупать у лидера, и рыночный лидер более всего обсуждается в прессе, блогосфере, социальных медиа.



От чего зависит выживание и рост стоимости бизнеса

9

Вышеприведенные факторы жизненно важны для выживания стартапа. Как только бизнес проходит стадию стартапа, эти ориентиры становятся менее

важными и необходимо проводить декомпозицию высокоуровневых целей, таких как Прибыль и Рост) до компонентов, движущих к этим целям.

Вот некоторые специфические для SaaS-бизнеса показатели, полученные в результате декомпозиции высокоуровневых факторов:

1. Месячная постоянная выручка (MRR).

Вычисляется как произведение общего количества платящих абонентов на среднемесячную выручку на одного клиента (ARPU).

2. Общая доходность на одного клиента.

Общее количество клиентов увеличивается за счет новых клиентов, поступающих из «воронки продаж» и уменьшается за счет клиентов, отказывающихся от сервиса. Основная задача функционирующего сервиса – обеспечить чтобы общая сумма «монетизации» клиента, называемая также «пожизненная ценность клиента» (LTV) была всегда выше суммы расходов на его привлечение (CAC). Доходность на одного клиента = LTV – CAC.

3. «Пожизненная ценность клиента» (LTV).

$LTV = ARPU \times \text{Средний срок пользования сервисом}$ – Стоимость обслуживания клиента (COGS).

Очевидно, что средний срок пользования сервисом – это величина, обратная среднему проценту отказов, вычисляется как $1 / \text{Коэффициент отказов}$ (Churn Rate).

4. Коэффициент отказов (Churn Rate).

Эта переменная огромной значимости для SaaS бизнеса: можно в два раза уменьшить коэффициент отказов и это удвоит LTV.

Отказы обычно связаны с низкой удовлетворенностью клиентов. Мы можем измерить степень удовлетворенности клиентов при помощи опросов, например, методом Индекса NPS (Net Promoter Score, показатель «чистых рекомендаций»).

Хороший предсказатель готовности клиента отказаться от сервиса – характер использования продукта. Низкий уровень использования показывает недостаток привязанности к продукту. Целесообразно настроить сервис на измерение этого показателя путем наблюдения за определенными функциями или способами использования, которые коррелируют либо с приверженностью, либо со склонностью к отказу от сервиса.

Другим инструментом измерения, который может быть очень полезен для понимания отказов является когортный анализ. Термин «когорта» обозначает группу пользователей, которые начали использование продукта в один месяц. Причина делать именно так – изменение коэффициента отказов во времени, и использование единого коэффициента отказов для всех клиентов скроет это. Когортный анализ показывает, как отказы

изменяются со временем и как коэффициенты отказов изменятся в новых когортах. Например, на ранней стадии развития SaaS компании у вас могут быть серьезные проблемы с продуктом и вы можете потерять много клиентов в первый месяц. Но по мере того как продукт улучшается, коэффициент отказов резко снижается по сравнению с первым месяцем. Когортный анализ это покажет, вместо того чтобы смешивать все коэффициенты отказов в одну цифру.

5. Коэффициенты конвертации по «воронке продаж».

Важно понимать, что воронка, в которой коэффициент конвертации лидов вдвое выше не только принесет вдвое большее количество завершенных сделок, но также вдвое снизит CAC.

Эти измерения дадут также представления о механизме продаж и помогут определить стратегию действий по увеличению коэффициентов конвертации.

Другая ценность знания этих коэффициентов – возможность прогнозировать выручку методом обратного счета, вычислять количество необходимых лидов и т.д. по воронке продаж для обеспечения нужного уровня выручки.

Важно также отметить, что разница между общим коэффициентом конвертации воронки продаж и коэффициентом отказов фактически является мультипликатором, определяющим клиентскую базу, генерирующую доход.

6. Объем «воронки продаж».

Сущность роста SaaS-бизнеса заключается в ежемесячном росте MRR. Однако увеличения темпов роста необходимо увеличивать ежемесячный прирост числа пользователей. Это можно сделать если сфокусироваться на:

- увеличению общего коэффициента конверсии по воронке продаж,
- увеличению количества лидов,
- росте объема воронки продаж.

Последний пункт, рост объема воронки продаж зачастую не очевиден, и может неожиданно негативно повлиять на бизнес, если не уделять ему внимания. Так, например, при замедлении роста необходимо «поработать» с объемом канала продаж в терминах количества человекочасов постоянного персонала в продажах и средней продуктивности на один человекочас.

Другой отличный способ роста бизнеса заключается в добавлении новых продуктов, которые могут быть проданы как дополнение к существующим, или функционала, который приведет к большей стоимости существующего продукта. Так как у вас уже тарифицируемый контракт, увеличить взимаемые суммы чрезвычайно просто и часто может быть сделано автоматически.



Основной вывод, который должен быть сделан исходя из описанных параметров, заключается в том, что SaaS-бизнес может быть оптимизирован множеством способов. В этой работе показаны какими могут быть уровни метрик и как они влияют на ключевые цели, такие как Доходность, Выручка, Рост, Доля рынка. Чтобы повлиять на эти цели, необходимо прежде всего измерять влияющие на них переменные и наблюдать как они меняются с течением времени.

Эти метрики должны быть внедрены в стратегию компании через систему сбалансированных показателей (BSC). Ее основное свойство – увязать различные финансовые и нефинансовые показатели и сравнить их с целевыми значениями в едином кратком отчете.

BSC должна стать инструментом управления реализацией стратегии SaaS-компании и использоваться менеджерами для управления деятельностью подчиненных и мониторинга результатов этой деятельности.

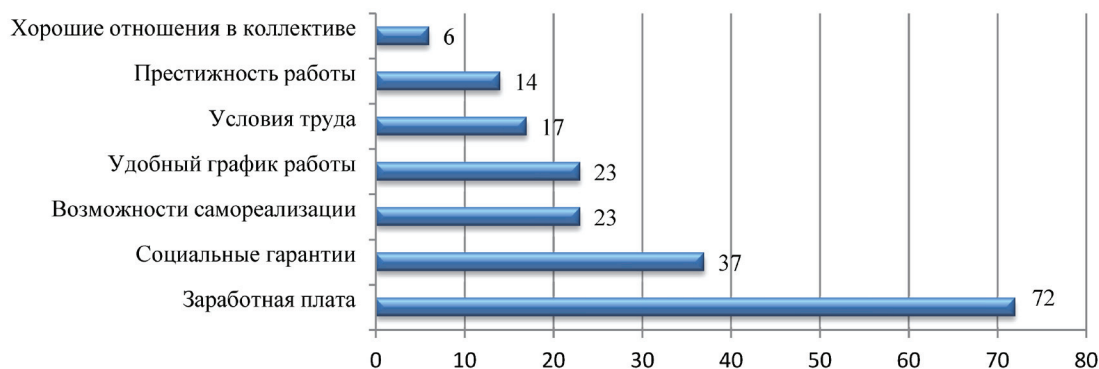
ПОВЫШЕНИЕ АКТИВНОСТИ И ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ РАБОТОДАТЕЛЕЙ В ОБЛАСТИ ГУМАНИЗАЦИИ УСЛОВИЙ ТРУДА

Мелешенко А.В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, e-mail: ann.meleshenko@mail.ru

С течением времени изменяется отношение людей к труду, значимость труда в жизни человека становится все более высокой. Труд постепенно становится не только способом заработать деньги, но и основной сферой, в которой можно развиваться, реализовываться, общаться. Так, с середины XX века люди, выбирая работу, обращают внимание не только на размер заработной платы (хотя этот фактор часто является решающим), но и на условия труда, атмосферу, в которой предстоит трудиться, возможности карьерного роста и пр.

На рисунке представлены результаты опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения среди работников с целью выяснить, что для них важнее при выборе работы [4].



Факторы, влияющие на выбор работы, %

Очевидно, что для работников условия, в которых они трудятся, не так важны, как размер заработной платы и другие факторы. Что касается процесса улучшения условий труда, вполне возможно, что и работодатели, опираясь на результаты таких опросов, также в меньшей степени уделяют внимание условиям труда в организации. Если обратиться к Государственной инспекции труда по Новосибирской области, то долго искать примеры невнимательного отношения к условиям труда не придется. Например, «Ненадлежащая организация обучения по охране труда – причина очередного несчастного случая», «В ООО «НовосибМТЗсервис» не проведена аттестация рабочих мест по условиям труда», «Оформлен акт о несчастном случае на производстве», «Административный

штраф за не проведение аттестации рабочих мест по условиям труда» – подобных заголовков множество [3]. Таким образом, нельзя говорить о том, что работодатели создают достойные условия труда, если они даже не проводят их аттестацию, несмотря на то, что по статье 212 ТК РФ она является обязательной [2]. Между тем, аттестация рабочих мест – один из самых эффективных способов улучшения условий труда. Проводя аттестацию рабочих мест, работодатель создает условия труда, подходящие под установленные стандарты и делает свою фирму более привлекательной для потенциальных работников.

В табл. 1 представлена динамика числа предприятий Новосибирской области, прошедших аттестацию рабочих мест по условиям труда [3].

Таблица 1

Динамика числа предприятий Новосибирской области, прошедших аттестацию рабочих мест по условиям труда, ед.

Показатель	2008	2009	2010	2011
Число предприятий, прошедших аттестацию рабочих мест	8	84	178	288
Общее число предприятий, зарегистрированных в Новосибирской области	149331	153939	156581	152856

Предприятия активнее начинают проводить аттестацию рабочих мест, однако и темпы за изучаемый период постепенно снижаются, и доля предприятий, проходящих аттестацию рабочих мест, в общем числе предприятий очень мала и на 2011 год составила всего 0,19%.

Между тем, в области все еще сохраняется высокий уровень производственного травматизма, данные о котором представлены в табл. 2.

Так, численность пострадавших при несчастных случаях на производстве постепенно снижает-

ся, однако все еще остается на достаточно высоком уровне. Во время экономического кризиса можно отметить снижение производственного травматизма, однако его можно связать со снижением численности

занятого в экономике населения. Очевидно, что зачастую причинами производственного травматизма становится не только вина работника, но и условия труда.

Таблица 2

Динамика производственного травматизма в Новосибирской области

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010
Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве, чел.	1 363	1 254	1 226	949	986
Численность населения, занятого в экономике, тысяч чел.	1 269,5	1 280,6	1 325,4	1 265	1 321

Почему же работодатели часто не обращают внимания на условия, в которых приходится трудиться их работникам? Прежде всего, это вызвано непониманием важности данного фактора. Поэтому, в качестве рекомендации по повышению активности и заинтересованности работодателей в гуманизации условий труда, следует предложить проведение семинаров, практикумов, круглых столов для работодателей, где рассказывалось бы о том, почему улучшать условия труда – это выгодно. В настоящее время такая практика начинает постепенно внедряться, а информированием работодателей занимается Государственная инспекция труда. Однако данные мероприятия проводятся только в крупных компаниях больших городов. Между тем, производительность труда работников напрямую связана с условиями труда по многим причинам: условия труда влияют на здоровье, новизна оборудования влияет на скорость работы и ее качество, также условия труда влияют и на мотивацию работника к труду. Если это донести до работодателей, возможно, многие из них изменят свое отношение к гуманизации условий труда.

Но все люди мыслят по-разному: многие просто не захотят посещать такие мероприятия, другие считают сиюминутную выгоду важнее здоровья работников и перспектив развития организации и просто пропустят информацию.

Аттестация рабочих мест является важной процедурой для поддержания уровня условий труда, оценка условий труда позволяет в общем виде определить степень безопасности средств труда, их влияние на здоровье, настроение и работоспособность человека [5, с. 49]. Тем не менее, данная процедура игнорируется многими работодателями.

Причины этого вполне ясны. Так, привести рабочие места в порядок в соответствии с требованиями, а затем провести аттестацию, гораздо затратнее, чем уплатить установленные в России штрафы: на 30-50 тысяч рублей может быть оштрафована организация, а руководитель на 1-5 тысяч рублей [1]. Таким образом, существенное повышение штрафов стимулировало бы работодателей к своевременному проведению аттестации рабочих мест. К тому же, работодатель должен понимать, что если его организация успешно проходит аттестацию рабочих мест по условиям труда, то ее место в on-line рейтинге организаций Государственной инспекции труда повышается. Тогда, высококвалифицированные специалисты предпочтут одну организацию той, которая не прошла аттестацию рабочих мест.

Штрафы и вынуждение работодателя немедленно приводить рабочие места в норму в соответствии с нормативами можно отнести к методу «кнута». Разумеется, должен использоваться и метод «пряника». Например, сейчас находится на рассмотрении законопроект «О специальной оценке условий труда». Хотя

данный проект, в первую очередь, направлен на решение вопроса о необходимости компенсации работникам, работающим во вредных условиях труда, он также рассматривает необходимость экономически стимулировать работодателей к вложению средств в улучшение условий и в охрану труда в целях оптимизации своих дальнейших издержек по предоставлению гарантий и компенсаций работникам. Если данный закон будет утвержден, организации, прошедшие специальную оценку смогут получать льготы по отчислениям за своих работников. Такая мера сможет стимулировать многих работодателей, однако, учитывая, что в России очень часто выплачиваются «серые» зарплаты и используются различные лазейки в законах для того, чтобы не уплачивать отчисления за работников, недобросовестных работодателей такой метод все равно не стимулирует.

Реализация всего комплекса мероприятий, с одной стороны, заставит работодателей поддерживать условия труда на определенном уровне, а с другой стороны, заинтересует их в гуманизации условий труда на предприятии.

Научный руководитель – Кудяева М.М., к.э.н., ассистент кафедры экономики труда и управления персоналом.

Список литературы

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях – КонсультантПлюс – надежная правовая поддержка [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/popular/koap/>
2. Трудовой Кодекс Российской Федерации – КонсультантПлюс – надежная правовая поддержка [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>
3. Государственная инспекция труда в Новосибирской области [Электронный ресурс] URL: <http://git54.rostrud.ru/>
4. Зарплата, соцпакет или престиж: что важнее при выборе работы? ВЦИОМ [Электронный ресурс] URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=111608>
5. Российская энциклопедия по охране труда: Т.1 – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во НИЦ ЭНАС, 2007. – 440 с.

К ВОПРОСУ ОБ ИСТОРИИ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ VISA В СИБИРИ

Милевич А.А.

СИМОУР, Новосибирск, e-mail: milevichtp@mail.ru

В 1994 году «Кузбассоцбанк» стал первым среди сибирских и дальневосточных банков, получившим статус полноправного члена в крупнейшей платёжной системе «Виза интернэшнл». Он выпустил первые пластиковые платёжные карточки VISA International 10 апреля 1995 года. Был сделан очередной исторический шаг в развитии платёжных систем Восточной Европы. Сибирский член VISA Кузбассоцбанк выпустил первые карточки VISA в Сибири, обещая, что к концу 1995 года 3000 сибиряков смогут пользоваться карточкой VISA во время путешествий за границу.

Кроме того, для повышения доступа к широко-масштабной сети VISA, включающей 11 миллионов пунктов, принимающих карту VISA и 200 000 точек,

осуществляющих выдачу наличности, владельцы карточек Сибири будут иметь возможность получить валюту более чем в 2000 банковских офисах в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах России.

Столь масштабное событие было широко отмечено в Кузбассе. Президент Кузбассоцбанка, Нелли Морозенко, заявила: «Освоив эту первую ступень в создании портфеля карточек для международного использования, мы будем развивать программу выпуска карточек VISA в своем регионе. Одновременно с созданием сети приёма карточек в торговых POS терминалах сибиряки получат доступ к удобной и эффективной платёжной системе в своём регионе».

Алан Гослар, гость торжества, старший Вице-Президент VISA (EMEA – Европейский Средне-Восточный Африканский регион VISA) добавил, что это важный момент VISA для завоевания рынков. Рынок платёжных карточек в Сибири обладает крупным потенциалом, поскольку территория его больше, чем вся Европа.

Выпуск первых пластиковых карточек с маркой VISA CLASSIC Кузбассоцбанком – начало Сибирского выхода на мировую платёжную систему. VISA – ведущая потребительская платёжная система в мире, охватывающая более чем 12 миллионов торговых точек и крупнейшую сеть банкоматов в гостиницах, аэропортах, ресторанах, супермаркетах, банках, в розничной торговле, индустрии отдыха. С приобретением пластиковой платёжной карточки Кузбассоцбанка её владельцы вступают в крупнейшую платёжную систему мира.

Когда Кузбассоцбанк приступил к работе с карточками VISA, этой платёжной системой уже пользовались 391 миллион человек. В США только за 1993 год владельцы карточек VISA потратили 505 миллиардов долларов.

Карточка KUZBASSOCBANK – VISA CLASSIC – единственная карточка этой системы в России. В её изготовлении применялась дополнительная технология защиты и нанесение цветной фотографии клиента на оборотной стороне карточки. Она имела сертифицированный оригинальный дизайн, который не свойственен какому-либо другому банковскому продукту. Карточка KUZBASSOCBANK – VISA CLASSIC – первая в Сибири и на Дальнем Востоке России международная пластиковая карточка, эмитированная самостоятельно российским банком. Новшество при выпуске этой карты – это наносится цветная фотография владельца, что повышает степень защиты карты от подделки или несанкционированного использования в случае кражи или утери. Девизом стали слова: «Ваш банк в вашем кармане».

В качестве достоинств карточки KUZBASSOCBANK – VISA CLASSIC отмечены следующие:

- удобство при оплате в организациях, принимающих карточки в виде средства платежа, потому что нет необходимости иметь при себе наличные деньги;
- открывается доступ к 10 миллионам торговых точек во всём мире;
- возможность получать наличные в 200 000 банкоматах VISA;
- повышается безопасность и сохранность ваших сбережений (потеряв карточку, не теряются деньги);
- экономия на комиссионных при обмене валюты в банках;
- существует возможность возврата НДС от стоимости покупки, совершаемой в государствах Европы и Америки при выезде из этих стран;
- прокат автомобилей за границей;

- заказ товаров по каталогам зарубежных фирм;
- для организаций, корпоративных клиентов, имеется возможность безналичных платежей;
- престиж самого факта обладания карточкой;
- упрощает процедуру прохождения таможни, так как не декларируется провоз наличной валюты.

Кемеровское региональное отделение фонда «Общественное мнение» провел социологический опрос с целью изучения потенциального рынка сбыта пластиковой карты VISA по заданию Кузбассоцбанка. В исследовании приняли участие 257 человек: 102 руководителя предприятия и 155 респондентов, физических лиц, часто выезжающих за рубеж в туристические поездки или как шоп-туристы. В качестве основного метода исследования был избран метод опроса в его письменной форме анкетирования. Анкета состояла из 30 вопросов, объединённых в три блока: 1 блок – «VISA + престиж», 2 блок – «VISA + услуга», 3 блок – «VISA + информация».

Анализ ответов первого блока вопросов анкет показал, что 68 руководителей (67,6%) считают престижем иметь карточку VISA. Доля туристов и шоп-туристов, считающих карточку VISA престижной, примерно одинаково: чуть более половины (50,9%).

Анализ ответов второго блока наметил перспективы роста использования карты VISA. 106 респондентов (41,6%) при расчете за услуги предпочитают пользоваться пластиковой картой. Это 51 руководитель (50%), 55 туристов и шоп-туристов (33,2%).

В ответах на вопросы 3 блока многие респонденты пока не определились. Но следует отметить, что полная информация о достоинствах и способах использования карточки имеется лишь у 8% всех респондентов, т.е. только 26 респондентов ответили на все 10 вопросов правильно. Это только руководители. Следует отметить, что для респондентов-туристов и шоп-туристов многое, ранее неизвестное, стало известно из формулировки вопросов анкеты.

Таким образом, Правлением Кузбассоцбанка по результатам исследования были приняты ряд решений:

Расширить информации о пластиковых картах VISA в средствах массовой информации Кемеровской области и областей, где функционируют филиалы банка.

Издать рекламные проспекты и буклеты для привлечения населения к пользованию пластиковыми картами.

Пропагандировать пластиковую карту VISA CLASSIC как престиж владельца.

Заклучить Договора с предприятиями о перечислении заработной платы на карту KUZBASSOCBANK – VISA CLASSIC.

В результате реализации таких решений уже ровно через год сотни тысяч сибиряков стали пользоваться пластиковыми карточками при оплате товаров и услуг не только в России, но и за рубежом.

Лидерами продвижения международных платёжных систем «Виза» стали крупнейшие филиалы московских банков в Сибири: Инкомбанк в Новосибирске и «Мост-банк» в Красноярске. Среди региональных банков следует отметить Кузбассоцбанк, Кузбасспромбанк, банк «Надежда».

В этом же году (1996 год) «Сибирский банк» в Новосибирске стал первым региональным банком, получившим право эмитировать карточки системы «Мастер-Кард».

Бесспорное лидерство на сибирском рынке пластиковых платёжных карт стали карточки «Золотая корона» со встроенной микросхемой. Их держатели Сибирский торговый банк имеет в своих рядах

100 банков-членов. «Золотая корона» стала претендовать на роль ведущей платёжной системы не только в регионе, но и в общенациональном масштабе. Кроме Сибири, она представлена в Москве, Сочи и даже в Германии. По объёму операций и средств, привлечённых на картсчета необходимо выделить «Сургутнефтегазбанк», «АК К Обанк», «Омскпромстройбанк», «Сибирский купеческий банк», АКБ «Сибконтракт», «Сибнефтебанк» и «Банк развития».

Следует отметить, и другие развивающиеся проекты. Такие как «Русская карта», инициатором которого стал «Сибирский банк». И «МостКард», проект, который стал реализовываться через филиалы МостБанка в Сибири. Внутрибанковские микропроцессорные карточки представили филиалы «Сбербанка России» в Омске и банка «Оптимум» в Новосибирске.

Карточки других признанных международных систем, таких как «Америкэн Экспресс», «Динарс», «Джи-Си-Би» практически отсутствуют на рынке Сибири.

По материалам неопубликованных источников.

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИДЕРСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Мингазова А.И., Хайруллина Я.Ф., Хайруллина А.Д.
*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Казань, e-mail: gazova_06@mail.ru*

Еще лет сорок-пятьдесят тому назад считалось, что женщина полноценным руководителем быть не может. Однако за последние 20 лет общественное сознание подвинулось в пользу гендерного равенства, а среди нас появилось ещё больше женщин-лидеров. Даже в крупных компаниях изменились привычная схема продвижения руководителей и представление о том, какими качествами должны обладать люди, стоящие на верхних ступенях корпоративной лестницы.

В последнее время, в условиях изменения бизнеса, активно стал развиваться интерес компаний к лидерству. Еще несколько десятилетий назад, когда среда бизнеса была относительно стабильной, преобладали высокие организационные структуры, компания могла обходиться одним единственным лидером, который располагался на вершине иерархической пирамиды. Лидер при этом принимал ключевые решения. В настоящее же время из-за роста скорости изменений все организационные решения не могут приниматься только на верхних уровнях управления, возникает потребность в лидерах практически на всех уровнях управления. Указанная потребность приводит к необходимости подготовки лидеров, развития лидерского потенциала личности. Так есть ли взаимосвязь между ростом интереса к привлечению в управлении лидеров и ростом числа женщин на руководящих должностях?

При обсуждении потенциала и психологических задатков мужского и женского лидерства ученые разных специальностей сходятся во мнении, что представительницы женского пола имеют меньше шансов проявить себя в лидерской позиции по сравнению с мужчинами. Женщины боятся преуспеть в деле, потому что подозревают отрицательную оценку со стороны общества, в связи со сложившимися стереотипами.

Однако данные, полученные в результате экспериментальных и практических исследований, проведенных психологом Хорнером, говорят о большем личностном потенциале лидерства у женщин, нежели у мужчин.

Провести сравнительный анализ природы женского и мужского лидерства позволили недавние ис-

следования (2011 г.) Джека Зенгера и Джозефа Фолкмана, ведущих руководителей компании «Zenger/Folkman», консультирующей руководителей по вопросам развития. В ходе исследований была проведена оценка эффективности руководителей обоого пола по компетенциям, больше всего влияющим на общую лидерскую эффективность и на бизнес-результат. Итоги проведенных исследований позволили выявить наиболее важные качества для женщин-лидеров и их конкурентные преимущества [4].

Полученные результаты подтверждают исследования психолога Хорнера: женщины действительно обладают впечатляющими лидерскими навыками. При этом преимущества женщин как руководителей не ограничились их традиционно сильными сторонами, такими, как выстраивание отношений, мотивация, саморазвитие, инициативность, т.е. теми навыками, которые напрямую связаны с такими факторами успеха организации, как развитие и поддержка талантов, удовлетворенность клиентов, вовлеченность сотрудников и т.д. Оказалось, что больше всего женщины превосходили мужчин в таких компетенциях, как проявление инициативы и ориентация на результат, которые традиционно считаются сильными сторонами руководителей-мужчин. Как показало исследование, мужчины значительно превосходили женщин только в одной управленческой компетенции, а именно – в способности развивать стратегическое видение. Объяснить это можно природной склонностью мужчин к образному мышлению. К тому же, поскольку высокий результат в этой компетенции, как правило, показывают лучшие руководители, а доля мужчин среди них больше, то и обобщенный показатель в этой компетенции выше, чем у женщин.

Преимущества женщин в управленческих компетенциях влияют на общую лидерскую эффективность, и зависимость эта прямая: на всех управленческих уровнях женщины более эффективно способны повлиять на бизнес-результат.

Преобладание определенных компетенций определяет преимущественный стиль управления мужчин и женщин. Женский и мужской стили управления имеют существенные различия. Иначе говоря, весь процесс управления имеет «две стороны медали»: женская – ориентирована на взаимоотношения людей между собой, мужская – на решение поставленной задачи. Таким образом, руководитель-мужчина чаще создает «команду», а женщина – «семью». Мужчина по своей натуре больше менеджер, а женщина-лидер. Мужчины более ориентированы на достижение результата, а женщины уделяют больше внимания процессам, поскольку компания для неё, как правило, подобна домашнему очагу, для сохранения которого необходим более детальный и основательный подход в решении задач.

Современные компании в нынешних условиях заинтересованы в налаживании связей с контрагентами, в поддержании устойчивых взаимоотношений с заинтересованными лицами, в постоянном диалоге между сторонами, именно умение сотрудничать, слушать и прислушиваться к мнениям, чувствовать потребности других, принимать решение на основе консенсуса, с учетом мнений сторон и внимание к деталям позволяет женщинам-руководителям принимать правильные решения и вести бизнес эффективно.

В современном обществе женский стиль управления во многих ситуациях предпочтительнее мужского, бизнес все больше ориентируется на демократические принципы управления, преобладающее значение получает сфера услуг с соответствующей ей моделью

деловых отношений, что вполне отвечает женским особенностям ведения бизнеса. Востребованность женского стиля управления определяется также изменениями в самом менеджменте, который сейчас приобретает социотехнический, инновационный, человекоориентированный характер.

Однако, очевидно, что в зависимости от поставленных целей и решаемых задач организациям одинаково могут быть необходимы оба стиля управления – как женский, так и мужской. Гармония нужна во всем, в частности именно при слиянии этих двух различных стилей достигается успех в управлении компанией.

Именно на примере успешных компаний из списка «Fortune 500» была выявлена тенденция, согласно которой женщин-руководителей за последнее время стало заметно больше, прогресс налицо.

Согласно недавним исследованиям «Catalyst», проведенным в 2013 году, из списка наиболее успешных высших должностных лиц компаний («Fortune CEO»), доля женщин в бизнес-лидерстве на сегодняшний день составляет 4,2% позиций рейтинга «Fortune 500» и 4,5% позиций рейтинга «Fortune 1000». В крупнейших корпорациях женщины все чаще возглавляют комитеты по аудиту, оплате труда, назначениям и корпоративному управлению. Наиболее осязаемая положительная тенденция в составе Совета директоров прослеживается на посту сравнительно новой должности лид-директоров. Это должность, которая нашла наибольшее применение в американских компаниях, позволяющая ограничить власть гендиректора в Совете директоров. В компетентность лид-директоров входит: налаживание связей с акционерами, выбор руководителей комитетов, составление повестки дня собрания Совета директоров, а также регулярные заседания Совета директоров в отсутствие менеджеров компании [3].

Данная тенденция увеличения численности женщин на руководящих позициях прослеживается и в российских компаниях. Согласно исследованиям Pricewaterhouse Coopers (PwC), предлагающей профессиональные услуги в области консалтинга и аудита, доля компаний, имеющих в составе Совета директоров хотя бы одну женщину, уже составляет около 51%.

В результате проведенных исследований были выявлены основные конкурентные преимущества женщин, согласно которым основным преимуществом является высокая работоспособность женщин в отличие от мужчин. Так же в перечне качеств, присущих женщине-лидеру в России, были названы хорошие коммуникативные навыки, умение брать на себя ответственность, выстраивать отношения в команде, и, что интересно, в отличие от зарубежных исследований, российским женщинам характерно хорошее стратегическое мышление. Наименее важными факторами карьерного продвижения женщин были названы внешняя привлекательность, социальные связи и стремление к карьерному росту. (см. график 2) [2, с. 9].

Таким образом, отвечая на поставленный ранее вопрос, исследовав впечатляющие лидерские способности женщин и общую тенденцию, отметим прямую взаимосвязь между ростом интереса компаний к привлечению к управлению женщин-лидеров и ростом числа женщин на руководящих должностях.

Пришло время последовать примеру успешных компаний из списка «Fortune 500», оставить в прошлом гендерные стереотипы в отношении рабочего места и «мужского» бизнеса, трезво оценивать эффективность при использовании в управлении женского стиля и активно развивать интерес к лидерству.

Список литературы

1. Women CEOs of the Fortune 1000 [Электронный ресурс] // Catalyst. Режим доступа: <http://www.catalyst.org/knowledge/women-ceos-fortune-1000>, свободный.
2. Женщина-лидер в российском бизнесе: [Электронный ресурс] // PwC. 2013. Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/hr/hr-consulting/assets/woman-leader-in-russian-business-pwc.pdf>, свободный.
3. Исследования Catalyst: эпоха женщин в бизнесе наступила: [Электронный ресурс] // Портал Iteam, Технологии корпоративного управления. Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_33/article_1449/, свободный.
4. Правда ли, что женщины руководители лучше мужчин: [Электронный ресурс] // Harvard Business Review. Режим доступа: <http://hbr-russia.ru/blogs/98/3577>, свободный.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ

Мустафина Д.И., Бадретдинов В.З.

*Зауральский филиал Башкирского государственного аграрного университета, Сибай,
e-mail: vadimbadretdinov@yandex.ru*

В самом общем виде власть представляет собой определенный аспект между людьми, который состоит в способности «одного человека или целой группы навязывать свои цели другим» [1, с. 126]. Отношения между экономическими субъектами, будут включать в себя также и властную составляющую. Термин «экономика» означает в буквальном переводе с греческого «домоводство, законы ведения домашнего хозяйства» («ойкос» – домохозяйство, «номос» – закон). Позже значение этого термина было сильно расширено, и в наши дни под экономикой понимают управление хозяйством не только семьи, но и фирмы, отрасли, государства или группы государств, мира в целом. Власть же, – это возможность подчинять своей воле, управлять или распоряжаться действиями других людей. Власть и экономика взаимообусловлены. Последняя играет роль одного из важнейших ресурсов власти и в то же время нуждается в государственно-правовой поддержке, в гарантированном государством соблюдении всеми участниками экономических отношений определенных правил. Именно поэтому политика выступает как структурообразующий фактор, устанавливающий и поддерживающий определенный социальный порядок, без которого функционирование экономических институтов становится просто невозможным. Экономика в данном соотношении выступает как процесс, происходящий в рамках политико-юридической структуры. «С экономической точки зрения власть может быть рассмотрена как результат стремления экономических агентов к максимизации индивидуальной функции полезности путем подчинения поведения других агентов и использования контролируемых им ресурсов собственным интересам» [2, с.75].

Подчинить – означает заставить изменить выбор. Основа выбора (в рамках гипотезы максимизирующего поведения) – величина издержек, необходимых для создания (присвоения) единицы полезности при альтернативных вариантах экономического поведения. Подчинение станет возможным, если при этом величина издержек необходимых для присвоения единицы полезности будет ниже, нежели при альтернативной подчинению деятельности (отказе от подчинения). Условием подчинения является способность одного агента (субъекта власти) в случае отказа от такого подчинения создавать для другого агента (объекта власти) такую величину потерь или такие издержки, которые невозможно избежать и которые нельзя сократить или компенсировать, действуя альтернативным подчинению образом. В результате воздействия указанных издержек изменяется функции полезности (отдача от единицы издержек) альтернативных вариантов деятельности объекта власти. Та-

ким образом, агент А (субъект власти) принуждает агента Б (объект власти) подчиниться, т.е. нести издержки, результатом которых является создание полезности для агента А (издержки подчинения). Природа (т.е. качественная определенность) власти как отношения, выделяющая власть из мира социальных (в нашем случае – экономических) отношений, заключается в том, что это есть такое взаимодействие между агентами экономической системы, при котором один экономический агент (объект власти) несет издержки (подчиняет свое поведение) в пользу другого экономического агента (субъекта власти); первый из них, вынужден нести эти издержки; вынужденный характер подчинения есть результат преднамеренных воздействий со стороны субъекта власти. Основа принуждения – асимметрия в распределении ресурсов (прав собственности на ресурсы) между экономическими агентами (объектом и субъектом власти) [2, с. С.75-76]. Власть изменяет содержание и результаты поведения, как субъекта власти, так и ее объекта, что проявляется в отказе от одних видов экономического поведения и выборе других. Так создается своеобразное поле взаимодействия между субъектом и объектом власти, которое основывается на наличии общей «экономической биографии», т.е. тех условий, которые признаются всеми участниками экономического взаимодействия. По сути дела, власть оказывается возможной лишь при ее признании в качестве таковой всеми агентами экономической системы. Тем самым, власть в экономике, здесь, на наш взгляд, не стоит, определять лишь как подавление субъекта, скорее речь идет о создании общего механизма взаимодействия на основе выстроенной коммуникации. Эта система властных отношений в экономике, в конечном итоге и порождает все многообразие той или иной экономической модели.

Список литературы

1. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. – М., 1976. – 436 с.
2. Дементьев В.В. Власть и трансформационная экономика // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т.2. № 4. С.74-86.

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ
В РОССИИ**

Первакова А.В., Капустенко И.С.

*Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет, Комсомольск-на-Амуре,
e-mail: irina_kapustenko@mail.ru*

Формирование новой модели инновационной системы, которая должна стать составной частью промышленной стратегии, приобретает в России свои особенности.

Во-первых, по ряду причин структуры и элементы технологического уклада в России остаются почти фрагментными. В то время, когда развитые страны уже это отработали, установили свои нормативы и технологические стандарты, их качество выше при достаточно низкой стоимости, чем соответствующих отечественных показателей. Это обуславливает вторжение иностранных технологий на отечественный рынок и усиление на нем несовершенной конкуренции.

Во-вторых, доминирование достаточно продолжительное время специфической плановой модели внутреннего и внешнего трансфера технологий привели к усилению неконтролируемого переноса технологий и подрыва инновационной базы промышленности России.

В-третьих, сохранились некоторые устаревшие компоненты плановой модели регулирования инновационной деятельности, недостаточная скоордини-

рованность действий различных субъектов и инновационного пространства. Вследствие высокой степени неопределенности, присущей переходному периоду, отсутствия направленной модели принятия решений и соответствующей информационной базы, достаточно сложной является разработка гибкой инновационной политики, адекватной внутренним условиям и курсу реформ в России.

В разработке этой инновационной стратегии значительную роль играет анализ таких важных процессов как освоение продуктовых и технологических инноваций, наплыв иностранных технологий на внутренний рынок и учет их качественных характеристик, взаимосвязи между промышленностью и различными секторами научно-технологической сферы.

В наиболее общем плане этот анализ позволяет сделать некоторые обобщения относительно инновационной стратегии промышленных предприятий в условиях переходного периода, которая становится важнейшей задачей успешного реформирования экономики.

Прежде всего, эта стратегия должна быть ориентированной на освоение базовых инноваций, которые позволяют перейти к новым технологическим структурам производства и обеспечить конкурентоспособности предприятий на внутреннем и внешних рынках.

Важным моментом внедрения инноваций на отечественных предприятиях есть преимущество иностранных продуктовых и технологических инноваций над отечественными, даже когда последние не уступают по своему техническому уровню. Это, в свою очередь приводит к сворачиванию отечественного корпоративно-промышленного сектора науки.

Более того, инновации, которые попадают в Россию из-за границы, имеют еще и достаточно короткий (то есть фактически исчерпанный по мировым уровням и нормам) жизненный цикл, не содействуя конкурентоспособности российских производителей не только на внешнем, но и на внутреннем рынках. Это дает возможность утверждать, что неконтролируемый поток иностранных технологий блокирует развитие национального инновационного комплекса и прикладной науки, создает реальную опасность возникновения технологической зависимости отечественной промышленности от иностранных разработок.

В связи с особенностями отечественного инновационного процесса, в русле новой промышленной и инновационной стратегии необходимо разработать и реализовать программы финансирования национальных инновационных и технологических лидеров, крупных предприятий, холдингов, высокотехнологических производств и предприятий, которые имеют приоритетное значение для формирования национальной модели промышленно-экономического роста. Приоритетное финансирование, адресная помощь современным менеджментом, инвестиционными кредитами под «будущую стоимость», введение системы отсроченных платежей должны стать первоочередной заботой государства и общества.

В сфере бюджетной политики, опираясь на независимую научную экспертизу, должна быть сформирована ориентация исключительно на поддержку базовых инноваций. К приоритетам бюджетной политики нужно отнести поддержку экспортоориентированных предприятий, в первую очередь тех, которые внедряют именно базовые инновации и новые технологии. Финансирование инновационной сферы должно быть нацелено на обеспечение функционально-целевой мобилизации и концентрации финансовых ресурсов в специальных финансовых фондах, которые образуются на всех уровнях инновационной сферы.

**ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРЕССИВНОЙ ТЕХНОЛОГИИ
«ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА» И ОНЛАЙН
КРЕДИТОВАНИЯ**

Первакова А.В., Коноплёва Г.И.

*Комсомольский-на-Амуре Государственный технический
университет, Комсомольск-на-Амуре,
e-mail: mopp@knastu.ru*

Актуальность статьи обусловлена тем, что резко возрастает конкуренция на рынке услуг кредитования. Это вызвано тем, что банки в данный момент времени представляют населению широкую линейку кредитования. Разрабатывая стратегию банки стремятся выбрать такие условия, которые будут приемлемы для потребителя, при этом сокращая время и сроки рассмотрения кредитов, внедряя новые методы кредитования, а именно онлайн-кредитование.

К преимуществам онлайн-кредитования является:
– экономия время;
– быстрый ответ, который можно получить в течение первых двух часов.

Онлайн-кредитование – это передача денег под проценты. «Интернет-кредит» от ОАО «МТС Банк» – это возможность оформить заявку и получить до 150 000 рублей всего за 15 минут без посещения офиса банка и подписания пакета документов.

Сегодня ОАО «МТС Банк» может предоставить заемщикам полное онлайн кредитование и перечислять деньги на карту без предварительной личной встречи. Кредитный калькулятор есть практически на всех банковских сайтах.

Условия предоставления онлайн – кредита представлены в табл. 1.

Таблица 1

Условия предоставления онлайн – кредита

№	Условия предоставления кредита:
1	Включение предприятия-участника зарплатного проекта в группу предприятий – участников реализации кредитного продукта «Интернет-кредит».
2	Включение клиента в группу лиц, подписавших правила по предоставлению услуг систем дистанционного банковского обслуживания.
3	После включения клиента в группу подписавших правила, у клиента в интерфейсе «Интернет-банкинг» в поле «Платежи» появится опция «Моментальный кредит».
4	При входе клиента в закладку «Моментальный кредит» программа рассчитывает платежеспособность, проверяет клиента на соответствие условиям кредита. Клиенту предлагается самостоятельно подобрать параметры кредита, исходя из следующих условий: сумма и срок. После нажатия кнопки «Получить кредит», в окне появится «Заявление на получение Интернет-кредита».
5	Клиент должен ознакомиться с заявлением и выполнить операцию «Подписать и отправить» либо «Отказаться».
6	При согласии с условиями предоставления Интернет-кредита клиент подписывает график платежей, расчет полной стоимости кредита.
7	После успешного подписания заявления электронной цифровой подписью денежные средства автоматически зачисляются на счет клиента.
8	Клиент получает уведомление о выдаче Интернет-кредита.

При наличии действующего Интернет-кредита клиент получит отказ в выдаче нового кредита до полного погашения задолженности по действующему «Интернет-кредиту».

В табл. 2 представлены условия кредитования по Интернет-кредиту.

Таблица 2

Условия кредитования по Интернет-кредиту

Условия	Категория		
	А	В	С
Максимальная сумма	до 150 000 р.	до 100 000 р.	до 50 000 р.
Процентная ставка	23,00%	24,00%	25,00%
Срок кредита	до 2 лет	до 2 лет	до 1 года

Согласно условиям кредитования возраст заемщиков на дату обращения за кредитом для женщин – не менее 21 года, для мужчин – не менее 27 лет; на дату окончания срока кредита (мужчины/женщины) – не более 65 лет.

Предположим, что каждый месяц за кредитами будут обращаться заемщики категории А, В и С, при этом предполагается:

– заемщиков категории В и С будет в 2 раза больше, чем категории А;

– через каждые 3 месяца количество заемщиков будет увеличиваться на соответствующее количество категорий;

– комиссия за снятие наличных – 1%.

В табл. 3 представлены расчеты о доходе банка за 1 месяц на 1 заемщика категории А.

В табл. 4 и 5 представлены прогнозные результаты за 2 года.

Таблица 3

Прогнозный расчет прибыли по «Интернет-кредиту» на 1 заемщика

Месяц	Количество выданных кредитов, шт.	Сумма, тыс.р.	Доход банка, тыс.р.	Комиссия за снятие наличных, тыс.р.
1	1	150	1·150·23%/365·30	150·1%
Итого:	2,83	1,5		

Таблица 4
Основные прогнозные показатели реализации мероприятия по введению в обращение «Интернет-кредита» (за первый год)

Месяц	Выданные кредиты, шт.	Сумма, р.	Сумма нарастающим итогом, р.	Доход, р.	Доход нарастающим итогом, р.	Комиссия, р.	Комиссия нарастающим итогом, р.
1	10	900	900	18	18	9	9
2	10	900	1800	18	35	9	18
3	10	900	2700	18	53	9	27
4	15	1350	4050	27	80	14	41
5	15	1350	5400	27	106	14	54
6	15	1350	6750	27	133	14	68
7	20	1800	8550	35	168	18	86
8	20	1800	10350	35	203	18	104
9	20	1800	12150	35	239	18	122
10	25	2250	14400	44	283	23	144
11	25	2250	16650	44	327	23	167
12	25	2250	18900	44	371	23	189

Как видно из табл. 4 ссудная задолженность банка увеличится на 18900 тыс. р. Следовательно, по истечению 12 месяцев процентный доход банка составит 371 тыс. р. Доход от комиссии за снятие наличных де-

нег за 12 месяцев составит 189 тыс. р. За год работы услуги «Интернет-кредит» банк заработает 560 тыс. р.

В табл. 5 представлены прогнозные показатели за второй год введения данной услуги «Интернет-кредита»

Таблица 5
Прогнозные показатели реализации мероприятия по введению в обращение «Интернет-кредита» (за второй год)

Месяц	Выданные кредиты, шт.	Сумма, р.	Сумма нарастающим итогом, р.	Доход, р.	Доход банка нарастающим итогом, р.	Комиссия, р.	Комиссия нарастающим итогом, р.
13	30	2700	21600	53	424	27	216
14	30	2700	24300	53	477	27	243
15	30	2700	27000	53	531	27	270
16	35	3150	30150	62	592	32	302
17	35	3150	33300	62	655	32	333
18	35	3150	36450	62	717	32	365
19	40	3600	40050	71	787	36	401
20	40	3600	43650	71	858	36	437
21	40	3600	47250	71	929	36	473
22	45	4050	51300	80	1009	41	513
23	45	4050	55350	80	1089	41	554
24	45	4050	59400	80	1169	41	594

По результатам 2 года кредитования можно сделать вывод о том, что после начала кредитования банк ссудная задолженность нарастающим итогом составит 59400 тыс. р. Чистая прибыль за 2 года соста-

вит 1169 тыс. р. Комиссия за снятие наличных денег за 2 года составит 594 тыс.р.

Представим данные из таблицы на рис. 1.

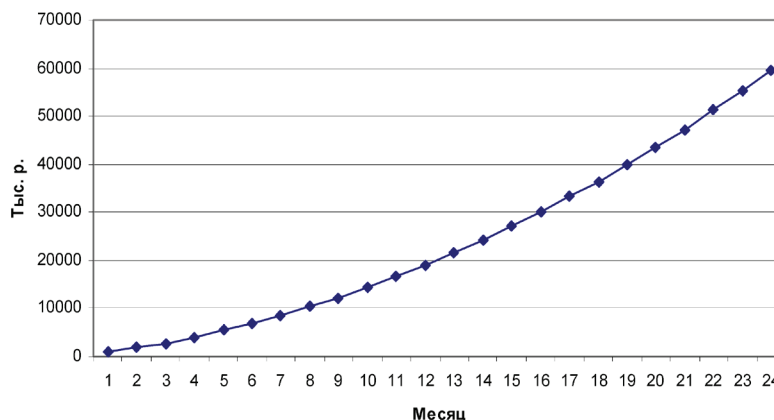


Рис. 1. Объем ссудной задолженности по интернет-кредиту

Планомерный рост ссудной задолженности свидетельствует о том, что интернет кредитование действительно является прибыльным видом кредитования. При этом банку не придется затрачивать на дополнительные разработки. Помещенная на сайт ОАО «МТС Банк» реклама может заинтересовать потенциальных заемщиков.

Представим на рис. 2 предполагаемый рост прибыли от услуги «Интернет-кредит».

Доход банка считается как процентный доход за каждый месяц плюс комиссия за обналичивание денежных средств.

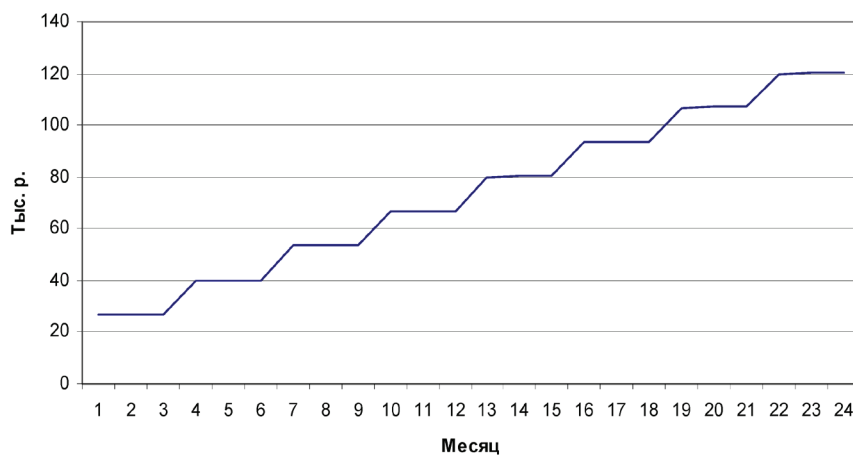


Рис. 2. Прогнозный доход банка Интернет-кредитования за 2 года

Как видно из рис. 2, банку выгодно введение новой услуги Интернет-банкинг, а именно: прибыль увеличивается нарастающим итогом.

Если абонентская плата за ведение одного счета составит 30 рублей ежемесячно, а разовая комиссия за под-

ключение к услуге – 100 р. То дополнительный доход банка от предоставления услуги интернет-банкинг составит за 1 год 6300 р., за второй год 19800 р. Основные прогнозные показатели реализации мероприятия по «Интернет-кредиту» по годам представлены в табл. 6 -7.

Таблица 6

Основные прогнозные показатели реализации мероприятия по «Интернет-кредиту» за первый год

Период, месяц	Количество заключенных договоров, шт.	Доход банка, р.	Доход банка нарастающим итогом, р.
1	10	300	300
2	10	300	600
3	10	300	900
4	15	450	1350
5	15	450	1800
6	15	450	2250
7	20	600	2850
8	20	600	3450
9	20	600	4050
10	25	750	4800
11	25	750	5550
12	25	750	6300

Таблица 7

Основные прогнозные показатели реализации мероприятия по «Интернет –кредиту» за второй год

Период, месяц	Количество заключенных договоров, шт.	Доход банка, р.	Доход банка нарастающим итогом
13	30	900	7200
14	30	900	8100
15	30	900	9000
16	35	1050	10050
17	35	1050	11100
18	35	1050	12150
19	40	1200	13350
20	40	1200	14550
21	40	1200	15750
22	45	1350	17100
23	45	1350	18450
24	45	1350	19800

На рис. 3 представлен доход банка от предоставления услуги.

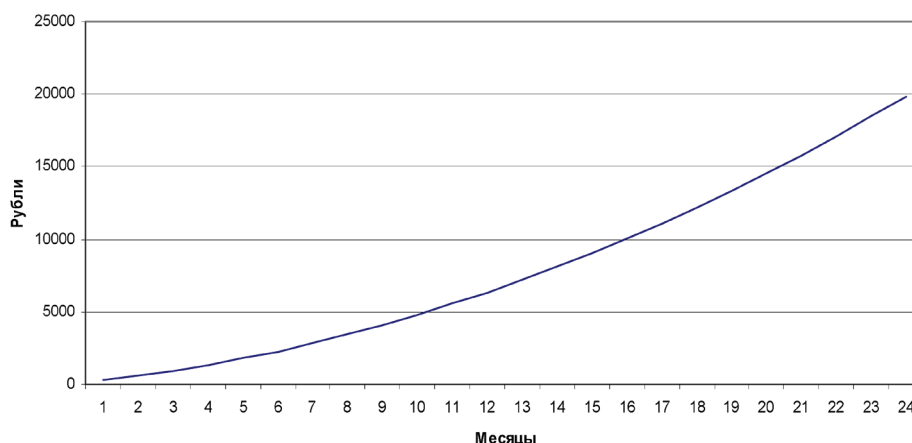


Рис. 3. Доход банка от предоставления услуги Интернет-банкинг

В заключение можно сделать вывод, что банки выйдут на этот рынок, и тогда процентная ставка по кредитам через Интернет пойдет вниз и в конечном итоге сравняется с процентной ставкой обычного кредита. Экономическая эффективность от данной услуги предполагает достижение банком определенных экономических результатов с минимальными затратами. Данная услуга дает возможность клиенту гасить задолженность по кредиту через Интернет со своего счета и контролировать движение средств.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Переверзева Е.С., Лапшина Я.А.

Белгородский юридический институт МВД России, Белгород, e-mail: katkatrin200@gmail.com

В ходе осуществления рыночных реформ в Российской Федерации была создана двухуровневая денежно-кредитная система, в состав которой входят Центральный банк Российской Федерации, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Коммерческий банк – это звено кредитной системы, которое привлекает свободные денежные средства, высвобожденные в хозяйственном процессе и предоставляет их во временное пользование контрагентам¹.

Основными задачами коммерческого банка являются получение максимально возможной прибыли и достижение высокой ликвидности активов, а следовательно, финансовой устойчивости.

Вся деятельность коммерческого банка основывается на риске. Согласно теории банковских рисков, существование риска является нормальной составляющей любой коммерческой деятельности. Снижение его уровня прямо связано с уменьшением вероятности получить высокую прибыль². По этой причине защищенность банка в сфере извлечения прибыли принято понимать как оптимальное соотношение между уровнем существующих рисков и прибыльностью банковской деятельности.

Именно поэтому главная задача коммерческого банка заключается в эффективном управлении рисками. Цель управления рисками – это достижение посредством имеющихся в распоряжении банка административных и экономических механизмов уровня защищенности, включающих в себя оценку степени риска, выбор определенной модели поведения в условиях риска, выбор стратегии действий, которые направлены на снижение степени риска, что позволило бы банку извлекать достаточную прибыль и распределять ее в соответствии с установленными нормативами и договорами.

В Указе Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 года № 537 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» рассматривается совершенствование банковской системы как важнейшего фактора обеспечения национальной безопасности³.

Это относится в полной мере к экономической безопасности банковской системы. Для того чтобы понять суть и значение понятия «экономическая безопасность» нужно увидеть как его видят различные научные деятели. Так она определяется как:

– «Такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социальное направление развития страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов»⁴;

– «Такое сочетание экономических, политических и правовых условий, которое обеспечивает устойчивое в длительной перспективе производство максимального количества экономических ресурсов на душу населения наиболее эффективным способом»⁵.

Иными словами, экономическая безопасность представляет собой совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамичному росту национальной экономики,

³Сенчагов В.К.О сущности и основах стратегии экономической безопасности России // Вопросы экономики. – 1995. – № 1. – С.99.

⁴Илларионов А.С. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 49.

⁵Цветкова А.Ю. Проблемы обеспечения экономической безопасности России в период экономического кризиса // Глобальный экономический кризис: реалии и пути преодоления, Санкт-Петербург: Институт бизнеса и права, 2009.

¹Ивасенко А.Г. Банковские риски: Учебное издание. – М.: Вузская книга, С. 4. 1998.

²Указ Президента.

ее способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать конкурентоспособность на внешних рынках, гарантирующую от различного рода угроз и потерь»¹.

Из приведенных понятий экономической безопасности видно, что во главу угла ставится состояние экономики, которое во многом зависит от уровня развития банковской системы страны. Поэтому при исследовании места экономической безопасности коммерческих банков необходимо учитывать, т.к. оно является важным звеном обеспечения экономической безопасности страны в целом.

Экономическая безопасность банка представляет собой совокупность факторов и элементов, связанных с деятельностью различных субъектов банковской деятельности коммерческого банка во внутренней и внешней среде, которые находятся в постоянном взаимодействии и способны менять как свои особенные черты, так и степень, и формы воздействия на экономическую устойчивость банка. В практическом плане – это готовность коммерческого банка отразить проявления угроз, которые могут произойти как в настоящее время, так и в ближайшем или отдаленном будущем.

Основу обеспечения экономической безопасности современного коммерческого банка составляет его финансовая стабильность, являющаяся следствием действия системы институционально-управленческих, организационно-технических и информационных мер, направленных на обеспечение воспроизводственно-устойчивого режима функционирования банка, защиту его прав и интересов, рост уставного капитала, повышение ликвидности активов, сохранность финансовых и материальных ценностей, а также на обеспечение возвратности кредитов².

Неотъемлемым элементом исследования экономической безопасности коммерческого банка является выбор критерия. Под критерием экономической безопасности коммерческого банка понимается признак или сумма признаков, на основании которых может быть сделан вывод о том, находится ли банк в экономической безопасности или нет.

На оценку уровня экономической безопасности коммерческого банка влияют два критерия:

- финансовая стабильность коммерческого банка, которая определяется на основе индикатора финансовой стабильности и индикаторов оптимальности;
- уровень качества кредитного портфеля коммерческого банка.

Исходя из данных критериев, можно предложить проведение комплекса действий, который банк должен предпринимать для снижения уровня угроз экономической безопасности, снижения убытков, которые банк понес или может понести в ближайшее время, и сохранения капитала:

- в учет должны приниматься только оправданные угрозы исходя из результатов тщательного анализа всех экономических и правовых аспектов соответствующих операций;
- при принятии управленческих решений должно уделяться большее внимание адекватности капитала банка принятым угрозам;
- деятельность службы экономической безопасности должны обеспечивать постоянный мониторинг уровня экономической безопасности банка;

¹Сторожук И.Н. Финансовая стабильность в системе обеспечения экономической безопасности коммерческого банка: Автореф. дис. – Ростов-на-Дону. 2010.

²Сторожук И.Н. Механизм обеспечения экономической безопасности коммерческих банков // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – Том 7 № 3 (часть 3). – 2009. – С. 142.

– необходимо добиваться эффективности функционирования систем внутреннего контроля, исключая принятие неконтролируемых решений, связанных с проведением банковских и хозяйственных операций, а также сокращение административно-управленческих расходов;

– должны реализовываться мероприятия, направленные на усиление мер по обеспечению информационной и финансовой безопасности;

– использование передовых методов управления угрозами экономической безопасности, используемые в международной банковской практике;

– формирование банком резервов на возможные потери по ссудам и резервов по прочим активам в размере не менее предусмотренного требованиями Центрального Банка России. Мониторинг правильного формирования резервов необходимо осуществлять не только органу внутреннего контроля, но и службе экономической безопасности, так как именно она обладает полнотой всей информации о контрагентах банка и может существенно повлиять на уровень формируемого резерва;

– уделение более пристального внимания работе по повышению профессионального уровня работников службы экономической безопасности, расширив не только их полномочия, но и сам отдел, в состав сотрудников которого необходимо включить специалистов различных отраслей знаний³.

Так, с учетом объекта посягательства на уровне банка выделяются различные риски, направленные на капитал, руководство и персонал банка, порядок ведения банковской деятельности, информационные ресурсы, производственный блок, деловую репутацию, порядок функционирования банка, порядок управления банком.

Считаем целесообразным привести следующую классификацию угроз экономической безопасности банковской деятельности в зависимости от объекта посягательства для наилучшего определения критериев защиты экономической безопасности банковской деятельности (см. таблица).

Подводя итог изучения экономических проблем коммерческих банков, можно сказать, что обеспечение экономической безопасности коммерческих банков является одной из важных задач. Это определяется необходимостью создания условий для полноценного функционирования коммерческих банков с учетом особенностей развития экономики, формирование такого механизма воздействия, который бы своевременно реагировал на происходящие внешние и внутренние угрозы экономической безопасности коммерческих банков РФ. Для того чтобы реализовать данные цели, необходимо сделать выбор соответствующих методов регулирования деятельности банков со стороны денежных властей. Должны быть созданы условия для обеспечения их экономической безопасности, т.е. должен быть повышен финансово-кредитный потенциал. Это включает в себя: устойчивость ресурсной базы коммерческих банков, привлечение средних и долгосрочных вкладов клиентов, т.к. вклады это одна из основных составляющих безопасности коммерческих банков. Можно предположить, что надежным будет тот банк, который обеспечивает не только свои интересы, но и интересы клиентов, выполняет все свои обязательства на достаточно высоком уровне, следует требованиям действующих нормативных актов. К числу показателей, по которым можно судить о надежности коммерческих банков – объемы ссуд, предоставленных нефинансовому сектору, прибыльность, соблюдение установленных экономических нормативов.

³Сторожук И.Н. Механизм обеспечения экономической безопасности коммерческих банков // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – Том 7 № 3 (часть 3). – 2009. – С. 142.

Классификация угроз экономической безопасности банковской деятельности в зависимости от объекта посягательств

Объекты, подлежащие защите	Виды угроз
Капитал банка	Внешние: – предоставление ложной информации о заемщике, целях займа и предмете залога; – использование поддельных платежных документов и пластиковых карт; – неправомерные действия при банкротстве; – хищение денежных средств из касс, банкоматов и инкассаторских машин. – мошенничество с ценными бумагами; Внутренние: – мошенничество персонала банка со счетами и вкладами клиентов; – сговор клиентов с сотрудниками банка, с целью получения льготных условий кредитования
Порядок ведения банковской деятельности	Внешние: – осуществление экономического шпионажа в интересах конкурентов; – мошенничество. Внутренние: – халатное и недобросовестное отношение сотрудников банка; – злоупотребление полномочиями сотрудников банка.
Деловая репутация	Внешние: – попытки предоставления компрометирующей информации, касающейся руководства банка или отдельных сотрудников; – распространение сведений, порочащих банк, через средства массовой информации; – инсценировка конфликтных ситуаций с участием банка. – распространение слухов, сведений об ухудшении финансового состояния банка, о связи банка с преступными группировками; – распространение заведомо ложной информации от имени банка; – подделка документов от имени банка; Внутренние: – нарушение стандартов профессиональной деятельности; – нарушение банком норм законодательства, регулирующих банковскую деятельность; – участие банка в легализации доходов, полученных преступным путем и финансирование терроризма.
Порядок функционирования и управления деятельностью банка.	– блокирование пикетирование здания банка; – незаконные действия контролирурующих и надзорных органов в своих интересах и в интересах конкурентов; – приостановление движения средств по счету; – приостановление действия лицензии; – попытки вовлечения руководства банка в преступления в сфере экономической деятельности*.

* Хачатурян Г.Ю. Институциональные основы обеспечения экономической безопасности банковской системы Российской Федерации в современных условиях: Автореф. дис. – М., 2010.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» // СПС: «КонсультантПлюс», 2014.
2. Ивасенко А.Г. Банковские риски: Учебное издание. – М.: Вузовская книга, 1998. – 142 с.
3. Илларионов А.С. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. – 2008. – № 10- 58 с.
4. Сторожук И.Н. Механизм обеспечения экономической безопасности коммерческих банков // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – Том 7. № 3 (часть 3). – 2009. 303 с.
5. Сторожук И. Н. Финансовая стабильность в системе обеспечения экономической безопасности коммерческого банка // Автореферат диссертации // Ростов-на-Дону. 2010. – 33 с.
6. Фатуев В. А., Бакаева М. А. Управление активами коммерческого банка // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки № 2-1. 2010. 371 с.
7. Хачатурян Г.Ю. Институциональные основы обеспечения экономической безопасности банковской системы Российской Федерации в современных условиях // Автореферат диссертации. – Москва.- 2010.- 27 с.
8. Цветкова А.Ю. Проблемы обеспечения экономической безопасности России в период экономического кризиса // Глобальный экономический кризис: реалии и пути преодоления, Санкт-Петербург: Институт бизнеса и права, 2009. – 537 с.
9. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред.В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

**ПРОБЛЕМЫ РЕКОНСТРУКЦИИ
ИНФРАСТРУКТУРЫ В ГОРОДЕ МОСКВЕ**

Петровский Р.В., Николаева А.В.
МГОУ им. В.С.Черномырдина, Москва,
e-mail: plastblr@mail.ru

Город Москва – большой организм. Сеть магистралей и улиц в городе Москва – как скелет у чело-

века, как двоичный код. Если сделать правильный каркас, основу, то город будет развиваться ровно и правильно.

Сейчас у нас нет единых хороших условий во всех районах. Предложи человеку из Коньково переехать в большую по площади квартиру с доплатой в Бирюлево, он же откажется. Неравные условия. А если бы каждый из районов был развит, переезжать из одного в другой было бы непроблематично.

В настоящее время улицы и магистрали перепутаны. Расширяют в Москве улицу, она становится недомагистралью, по которой ограничен скоростной режим и при возрастании нагрузки она не работает. В условиях жилой застройки невозможно организовать правильные развязки. Скоростные магистрали с их развязками и продуманными съездами требуют серьезной проработки всех деталей. А жить рядом с такой «улицей» в домах, которые там расположены, небезопасно для здоровья. Скоростные магистрали с их развязками и съездами требуют серьезной проработки всех деталей. Для этого нужны не застроенные пока территории.

Архитектурная мастерская И. Заливухина разработала концепцию Москвы, которая позволит превратить районы города в равноценные, а жизнь москвичей – в комфортную. Предлагается интересное решение – зарезервировать территории и прокладывать скоростные магистрали рядом с линиями скоростного общественного транспорта – электричками, одновременно с активным развитием прилегающих территорий. Этот принцип был заложен в Генплане

1971 года. За последние 20 лет новые магистрали уже были частично реализованы. Их необходимо откорректировать и проложить недостающие участки вдоль железнодорожных линий, где есть линии отчуждения. Между этими дорогами сформируются единые районы, жизнь внутри которых будет комфортной.

Предполагается Центр Москвы увеличить до Третьего транспортного кольца. Увеличивать и развивать центр вместе с развитием других центров на периферии, которые формируются около воды, парков, исторических улиц и проспектов.

В идеале должна возникнуть, такая дифференциация цен на жильё, которая будет определяться не только близостью к центру, но и развязкой дорог, пешей доступностью к водоёму или парку. Жить станет удобнее на всей территории города и региона в целом.

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

Попова А.И.

*Новосибирский государственный университет экономики
и управления «НИИХ», Новосибирск,
e-mail: alinapopova.nsk@gmail.com*

В настоящее время повышение производительности труда является одной из наиболее важных проблем, решение которой ставится на уровне государства. Президент Путин В.В. поставил цель, чтобы производительность труда в России в ближайшие годы увеличивалась на 5-6% в год, а это вдвое быстрее, чем достигнутые темпы прироста [5]. В январе 2013 года Министерством экономического развития России также были представлены сценарные планы долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года, в которых помимо прочих экономических показателей было уделено внимание и вопросу производительности труда в нашей стране. В частности, говорилось о том, что производительность труда возрастет в 2020 году в 1,6 раза к 2010 году, а в 2030 году соответственно в 2,5 раза [1, с.4].

Производительность труда измеряется количеством продукции, которую работник выпускает за какое-либо время при определенном уровне затрат. Показатель определяет эффективность трудовой деятельности, указывая при этом на уровень развития того или иного государства. Рост производительности труда имеет большое социально-экономическое значение. Он оказывает влияние на рост ВВП – основного показателя экономического развития, на рост общественного богатства, на повышение уровня заработных плат, а, следовательно, и на увеличение уровня жизни населения, высокое значение которого является гарантом стабильности общества.

Обладая большим количеством ресурсов и территорий, а вследствие этого, и широкими возможностями, российская экономика занимает в мире далеко не ведущие позиции. В основном, это связано с сырьевым характером экономики в нашей стране и отсутствием «здорового» производства, способного создать весомую конкуренцию иностранным маркам. Во многом, это определяется низкой производительностью труда, в частности, существуют определенные проблемы ее повышения.

Первое, на что стоит обратить внимание – проблема практики и методологии. В России не считают производительность труда на макроуровне. В рамках страны отсутствует статистическая отчетность по заданной тематике, единственное, что можно найти, это ценные темпы роста производительности труда за

ряд лет, что естественно не отражает полной картины. В связи с этим возникает вопрос, как можно контролировать то, что невозможно измерить? В отличие от России, опыт зарубежных развитых стран показывает, что расчет производительности является одним из важнейших направлений управления как предприятием, так и страной. Например, в Западной Европе многие национальные центры производительности труда объединяются Европейской ассоциацией национальных центров производительности, в Юго-Восточной Азии действует Азиатская организация производительности труда, в США – Американский центр производительности труда, где выделяют несколько методов измерения последней [6].

Еще один барьер на пути к повышению производительности – относительно низкий уровень заработных плат россиян по сравнению с другими странами, а дешевый труд не может быть высокопроизводительным. На рисунке 1 представлен рейтинг стран, сформированный на основе сопоставления часовой оплаты труда и отработанных часов в году [4]. Данные рисунка также позволяют охарактеризовать ту или иную страну с точки зрения эффективности выполнения работ. Как видно, Россия при наличии большого числа рабочих часов в году имеет довольно низкие показатели в отношении часовой оплаты труда, иными словами, много работает, но мало зарабатывает, а много – не значит эффективно. Особенно, если обратить внимание на Люксембург, где за короткий срок работы работник получает оплату в разы выше, чем в других представленных странах. В связи с этим, в рейтинге наша страна находится в числе первых по количеству отработанных часов в году, но в числе последних по уровню часовой оплаты труда.

МНОГО РАБОТАТЬ МНОГО ЗАРАБАТЫВАТЬ?



* за час работы в USD / рабочих часов в году

Источник: ОЭСР (2011г.)



Рейтинг стран по соотношению рабочих часов в году и часовой оплаты труда

Действительно, в тех странах, где высокая оплата труда, высокий и уровень производительности труда.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), представители любой из стран Большой семерки работают в 2,5 раза эффективнее россиян, в 2,6 раза – чилийцев и в 3,1 раза – мексиканцев. И это лишь средние показатели [4].

Стоит сказать, что повышение производительности – такой процесс, влияние на который оказывает множество факторов, которые условно можно разделить на три группы: внешние, внутренние и личностные.

К внешним факторам будет относиться политика государства, а также состояние экономики. Для повышения производительности по стране в целом государству необходимо решить ряд задач:

Поддерживать стабильность воспроизводства трудовых ресурсов, с этой целью важно вести активную политику в области демографии, здравоохранения и социального обеспечения.

Модернизировать систему профориентации, образования и переподготовки кадров. Это позволит предприятиям не переучивать их сотрудников, что значительно снизит затраты, а значит, повысит и производительность.

Навести порядок с методологией и практикой расчета производительности труда.

Уменьшить административные барьеры ведения собственного бизнеса.

К внутренним факторам относятся внутриорганизационные решения, такие как оптимизация бизнес-процессов, реорганизация менеджмента предприятия, обновление техники и технологии, совершенствование условий труда, рабочих мест, регламентация и нормирование, рациональное распределение рабочего времени. В рамках проведения политики повышения производительности предприятие может обратиться к опыту зарубежных стран. Ярким примером зарубежного опыта управления производительностью является Япония. Широкое распространение получила технология так называемого «бережливого производства» (lean-production), известного больше под аббревиатурой TPS (Toyota Production System), основанная на постоянной и непрерывной оптимизации методов работы. Данная система помогла японцам стать лидерами в достижении высокой производительности труда и производства, сделала возможным небольшой компании по выпуску швейного оборудования стать мировым автомобильным гигантом. В нашей стране опыт «бережливого производства» был апробирован на предприятиях «ГАЗ», «Русал», «Сбербанк», «ЕвразХолдинг» и др. Суть применения японской философии на российских производствах заключалась в обеспечении компании долгосрочной конкурентоспособности без значительных капиталовложений, путем обновления работы прежних основных фондов и переобучения сотрудников. В итоге оборудование было отлажено, работающие на нем люди – обучены, оно правильно эксплуатируется и обслуживается. В достижении результата заинтересованы все участники процесса, так как они сами его внедряли и готовы поддерживать постоянно. Достигнутые за неполных три месяца показатели экономии трудовых затрат, сырья и материалов значительно превысили первоначальные целевые значения [3].

И, наконец, третья группа факторов – личностные. Очень много говорится о том, что уровень производительности низкий лишь по причине изношенного оборудования и устаревших технологий, однако во многом, эффективность и плодотворность работы зависит от самого человека, его отношения к труду. Человек должен понимать, что его благосостояние зависит только от его собственной эффективности,

уровень жизни его самого и его семьи так и останется неизменным, если он займет позицию отчуждения труда, независимо от проводимой политики государства, организации управления предприятием и многих других факторов.

В заключение хотелось бы сказать, что повышение производительности труда является важнейшим фактором экономического развития предприятия и государства в целом. Рост производительности обеспечивает не только увеличение общественного богатства, но и расширенное воспроизводство основной производительной силы общества – рабочей силы. Чем выше уровень производительности труда, тем большая масса продуктов поступает в распоряжение общества, тем выше степень удовлетворения общественных и личных потребностей, и тем больше возможностей расширенного воспроизводства населения. Высокий уровень производительности говорит о развитости страны в рамках мирового сообщества, делает привлекательной конъюктуру экономики государства для привлечения иностранного капитала и обеспечения конкурентоспособности отечественного товара по сравнению с зарубежными аналогами. В связи с этим, повышение производительности труда является одним из ключевых направлений деятельности государства в рамках улучшения социально-экономического положения страны.

Научный руководитель – Кудяева М.М., к.э.н., ассистент кафедры экономики труда и управления персоналом.

Список литературы

1. Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года. – М, 2012. – 61 с.
2. Подолова Р.Я. Управление производительностью труда. – Новосибирск: НГУЭУ, 2003. – 239 с.
3. Быкова Л. Повышение эффективности труда / Л. Быкова // Справочник по управлению персоналом. – 2010. – № 9. – С. 27-30.
4. Грабарь Я. Производительность труда: работайте с умом, а не до ночи. [Электронный документ] // РБК. – 2013. URL: <http://top.rbc.ru/economics/27/03/2013/850963.shtml>.
5. Министерство труда и социальной защиты РФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.rosmintrud.ru>.
6. Мировая система и процессы глобализации [Электронный ресурс] URL: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/mirovaya-sistema.html>.

**АНАЛИЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА
РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ**

Салимзянова Л.Р.

*Бурятский государственный университет, Улан-Удэ,
e-mail: salimzyanova.lyu2011@mail.ru*

К наиболее важным составляющим экономического потенциала региона относится его трудовой потенциал. В экономической литературе понятие «трудовой потенциал» в широком значении начало употребляться сравнительно недавно.

Термин «трудовой потенциал» и его понятие начали входить в государственные и правительственные документы с 90-х годов. Трудовой потенциал это ресурсная категория; он должен включать в себя источники, средства, ресурсы труда, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определённой цели, возможности отдельного лица, общества, государства и конкретной области.[1]

Таким образом, трудовой потенциал региона – это те возможности, которые могут быть мобилизованы и приведены в действие в процессе труда, которые образуют физические границы трудового потенциала на любом уровне.

Данные границы подвижны с точки зрения, как уровня развитости трудового потенциала, так и воздействующих на него факторов. Понятие «трудовой

потенциал» шире понятия «трудовые ресурсы», что также имеет принципиальное значение. Что касается содержания, то для категории трудового потенциала наиболее важным представляется ее соответствие объективным требованиям, которые свойственны данному этапу развития страны.

Этот тип предполагает включение в воспроизводственный процесс и человеческой энергии на основе применения наиболее развитых средств производства. Трудовой потенциал создает условия для самых активных управленческих воздействий в указанном направлении.

Естественную основу трудового потенциала составляют население и трудовые ресурсы. На этом положении основывается отождествление трудового потенциала с трудовыми ресурсами. В действительности понятие «трудовой потенциал» представляет собой экономическую категорию, и поэтому объяснение его содержания, основных черт и закономерностей развития следует искать в экономических отношениях.

Трудовой потенциал включает как трудовые ресурсы, так и уровень их организованности, который зависит от социально-экономической природы общественного строя.

По мнению Штейниковой И.М., трудовой потенциал – это имеющиеся в настоящее время и прогнозируемые в будущем трудовые возможности страны, региона или предприятия, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели, возможности отдельного лица, общества, государства в конкретной области. [2].

Таким образом, с учетом вышесказанного автор считает, что под трудовым потенциалом следует понимать совокупность возможности населения осуществлять трудовую деятельность, определяемую региональными, национальными и социально-экономическими условиями, изменяющимися под воздействием развития производительных сил и производственных отношений.

По мнению Прохоровой Н.В [3], к условиям формирования трудового потенциала можно отнести следующие:

1. Эколого-географические (природно-климатические условия, степень загрязненности окружающей среды, выгодность географического положения региона и природно-ресурсный потенциал);

2. Социально-демографические условия (прирост, убыль населения, показатели воспроизводства, половозрастная структура, формы организации здравоохранения и обеспечение населения медицинской помощью);

3. Социально-экономические условия (развитость отраслевой структуры экономики региона, структура рынка труда, распределение занятых по отраслям экономики, социально-производственные условия, дифференциация населения по уровню жизни, структура потребления).

По данным баланса трудовых ресурсов Республики Бурятия в 2012 году незначительно, на 0,04%, увеличилась численность населения и составила 971,4 тыс. человек. Однако численность трудовых ресурсов сократилась на 43 человека, в связи с уменьшением трудоспособного населения в трудоспособном возрасте на 275 человек, сокращения на 106 человек работающих граждан других государств, увеличения на 405 человек работающих лиц старше трудоспособного возраста и сокращения на 67 человек работающих лиц моложе 16 лет. Стоит отметить, что в 2012 году на 1,4% вырос уровень экономической активности населения и составил 84,1%.

Структурная перестройка экономики, рост инвестиций и повышение потребительского спроса обусловили повышение спроса на трудовые ресурсы. Численность занятых в экономике возросла за 2003 -2012 гг. с 392 тыс. до 420,1 тыс. человек. Общая численность безработных за указанный период сократилась с 72,1 тыс. человек до 36,1 тыс. человек.

По мнению Бушуевой И.В. составными элементами качественной структуры трудового потенциала региона являются: интеллектуально-профессиональный потенциал (квалификационно-образовательный уровень, уровень самообразования); физический (уровень здоровья и физические способности индивидов); социальный (социальная среда, социальная справедливость и социальная защищенность) [4].

Проанализируем трудовой потенциал Республики Бурятия, по элементам структуры трудового потенциала региона по Бушуевой И.В.

Физическая составляющая характеризует физические и психологические возможности людей, зависящие от здоровья человека. Здоровье трудовых ресурсов определяется многими показателями; к ним относятся: ожидаемая продолжительность жизни при рождении, рождаемость и смертность, особенно смертность в трудоспособном возрасте.

Основным итогом реализации демографической политики в Республике Бурятия в 2008-2012 годах является рост численности населения, который на 1 января 2013 г. по оценке Бурятстата составил 971,4 тыс. чел., увеличившись за этот период на 6,6 тыс. чел.

Рост численности обусловлен превышением естественного прироста над миграционной убылью населения. Начиная с 2006 года в Республике Бурятия наблюдается естественный прирост населения.

Снижение смертности и рост рождаемости населения способствует увеличению естественного прироста населения республики. Если в 2008 году естественный прирост составил 3,4 тыс. человек или 3,5 промилле, то в 2012 году – 4,9 тыс. человек или 5,0 промилле.

В 2008 – 2012 годах в Республике Бурятия наблюдается положительная тенденция снижения смертности населения, в том числе в трудоспособном возрасте.

По данным органов статистики уровень общей смертности в республике в 2012 году (12,4 промилле) ниже, чем в среднем по Российской Федерации (13,3) и СФО (13,6). В тоже время смертность населения в трудоспособном возрасте (715,5 человек на 100 тыс. населения в трудоспособном возрасте) выше среднероссийского показателя (560,1) и СФО (665,4).

В рейтинге регионов СФО по смертности населения в трудоспособном возрасте Республика Бурятия занимает 8 место. Выше смертность в Забайкальском крае (719,5), Иркутской (776,7), Кемеровской (781,3) областях, Республике Тыва (911,0). Средняя продолжительность жизни в республике за три года также увеличилась и теперь составляет 66,9 лет.

В Республике Бурятия в 2012 году, по сравнению с 2011 годом, отмечается снижение смертности населения от инфекционных заболеваний на 11,3%, новообразований на 13,1%, в том числе от ЗНО (на 13,0%), от болезней системы кровообращения на 13,6%, органов дыхания на 12,5%, органов пищеварения на 4,5%, от врожденных аномалий на 41,7%, от внешних причин на 7,1%.

Тем не менее, уровень смертности всего населения от ДТП и суицидов остается на высоком уровне. Смертность всего населения в результате ДТП сохраняется на уровне 2011 года – 25,0 на 100 тыс. населения, что выше среднероссийского уровня (20,5) в 1,5 раза, а СФО (19,2) в 1,6 раза, целевой индикатор

не достигнут. Смертность от суицидов в Республике Бурятия в 2012 году превысила целевой показатель и составила 62,9 на 100 тыс. населения.

Обеспечение противотуберкулезными лекарственными препаратами и диагностическими средствами позволили улучшить показатели:

- достигнут целевой показатель охвата всеми видами профилактических осмотров на туберкулез – 75% (охвачено флюорографическим осмотром 516759 человек, туберкулинодиагностикой 212044 человек);

- уровень заболеваемости туберкулезом снизился в сравнении с 2011 годом на 8,8% (2011 г. – 127,3, 2012 г. – 116,0);

- эффективность лечения больных с впервые выявленным туберкулезом, повысилось до 73%;

- смертность больных туберкулезом снизилась на 6,3% (2011г. – 16,2, 2012г. – 15,0 на 100 тыс. нас.).

Только стабилизация и подъем экономики страны способны повысить уровень и качество жизни людей, изменить ценностные ориентиры в отношении значимости семьи и большего числа детей.

Для характеристики качества трудового потенциала первостепенную важность имеют знания и уровень образования.

В систему высшего профессионального образования республики входят четыре государственных высших учебных заведения, имеющих статус университетов и академий, и 8 филиалов государственных ВУЗов и 5 негосударственных.

Среднее профессиональное образование представлено разветвленной сетью образовательных учреждений, которая в достаточной мере обеспечивает доступ молодежи к получению этого вида образования. В 2012 году в систему среднего профессионального образования республики вошло 25 государственных и 2 негосударственных образовательных учреждения.

Кроме того, в республике реализуют программы высшего и среднего профессионального образования один негосударственный ВУЗ и 2 негосударственных средних образовательных учреждения. Негосударственные высшие учебные заведения ориентированы в большей степени на работающих студентов, в том числе получающих второе образование.

Таблица 1

Отдельные показатели деятельности высших и средних общеобразовательных учреждений Республики Бурятия [5]

	2012/13 учебный год	Справочно 2011/12 учебный год
Образовательные учреждения высшего профессионального образования		
Число учебных заведений	5	5
в том числе		
государственные и муниципальные	4	4
негосударственные	1	1
Численность студентов, тыс. человек	45,7	45,9
Прием	9,7	9,2
Выпуск	9,5	8,8
Образовательные учреждения среднего профессионального образования		
Число учебных заведений	27	28
в том числе:		
государственные и муниципальные	25	26
негосударственные	2	2
Численность студентов, тыс. человек	19,6	19,9
Прием	6,7	6,8
Выпуск	4,2	4,4

Из общей численности студентов количество женщин, обучающихся в высших учебных заведениях, составляет 27,2 тыс. человек, в средних профессиональных учреждениях количество женщин составляет 9,9 тыс. человек.

Конкурс при поступлении в высшие учебные заведения по программам бакалавриата и магистратуры составил в 2012 году в среднем 216 человек на 100 мест, в средних профессиональных учреждениях конкурс составил 116 человек на 100 мест.

В последние годы в учебных заведениях республики отмечается увеличение доли платного образования. Из общего числа принятых в высшие учебные заведения 68,6% зачислены на договорной основе с полным возмещением затрат на обучение. В учреждениях среднего профессионального образования количество студентов, обучающихся на платной основе, составляет 13,6%.

На рынке труда выпускники с высшим профессиональным образованием пользуются большим спросом,

чем со средним профессиональным. В 2012 году получили направления на работу 828 выпускников очных отделений (обучавшихся за счет бюджетных средств) государственных высших учебных заведений. Удельный вес таких выпускников составил 42,2%. В государственных средних профессиональных учреждениях в 2012 году получил направление на работу 561 выпускник очных отделений, что составило 28,5%.

Преподавательскую деятельность в высших образовательных учреждениях республики ведут 2106 штатных работников, из них 237 докторов наук и 1183 кандидата наук; в средних профессиональных учреждениях – 1540 штатных работников, из них 3 доктора наук и 50 кандидатов наук.

По данным из таблицы по контингенту студентов ССУЗов и ВУЗов можно сделать вывод, что большая часть студентов получают образование в высших учебных заведениях на очной форме обучения. Это показывает на уровень образования, чем выше

уровень образования населения, тем выше уровень его экономической активности и тем больший спрос предъявляет на этот тип рабочей силы рынок труда.

Также трудовой потенциал человека зависит от социальной среды, социальной справедливости и социальной защищенности.

Уровень преступности в республике продолжает снижаться. По информации пресс-службы Бурятстата в 2012 году зарегистрировано 5736 преступлений, отнесенных к тяжким и особо тяжким преступлениям. По числу зарегистрированных преступлений в расчете на 100 тыс. человек населения в 2012 году республика находилась на 75 месте – 2419 преступлений. В 2011 году эта цифра составляла 2505,2 преступления на 100 тыс. человек.

В структуре преступности традиционно преобладает доля посягательства на собственность. В 2012 году зарегистрировано 13060 преступлений против собственности. Значительную часть из них составляют кражи (79,2 %).

Существенным фактором, негативно влияющим на рост криминальной обстановки, является пьянство. В 2012 году в состоянии алкогольного опьянения совершалось каждое второе преступление. Данное соотношение было наибольшим за периоды наблюдения. По сравнению с 2011 годом число преступлений, совершенных в состоянии алкогольного опьянения, выросло на 4,2 %.

Распространенность алкоголизма в республике остается по-прежнему высокой – 674 человека на 100 тысяч населения (в общую численность включены и дети).

Особую тревогу вызывают преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков. Преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков, в 2012 году по сравнению с прошлым годом уменьшились на 2,7 % (2198 преступлений выявлено правоохранительными органами). Распространенность наркомании остается по-прежнему высокой – 191 человек на 100 тысяч населения (включая детей).

По данным Информационного центра МВД по Республике Бурятия по итогам 2012 года на учете в подразделениях по делам несовершеннолетних ор-

ганов внутренних дел за употребление наркотических веществ состоят 155 несовершеннолетних (в 2000 г. – 414). Особую тревогу вызывает рост удельного веса несовершеннолетних потребителей наркотических средств, состоящих на учете, по итогам 2012 года составил 11,3 % и почти вдвое превышает показатель 2000 года (6,7 %).

В 2012 году выявлено 438 преступлений, совершенных в сфере экономики, что на 0,7 % меньше числа преступлений, совершенных в 2011 году (441 преступление). Из них каждое третье совершено в крупном и особо крупном размере. К категории тяжких и особо тяжких относится 86 % всех преступлений в сфере экономики. Преступления экономической направленности в основном связаны с мошенничеством, присвоением, растратой. В 2012 году зарегистрировано 202 случая изготовления или сбыта поддельных денег или ценных бумаг (по сравнению с 2011 г. рост на 9,2 %).

Большую работу по профилактике и предупреждению подростковой преступности ведут подразделения полиции, органов предварительного следствия по предупреждению и пресечению безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних (инспекция по делам несовершеннолетних). По состоянию на конец 2012 года 1373 несовершеннолетних состояли на учете, что на 77,7 % меньше чем в 2000 году. В течение года снято с учета, в связи с исправлением, 450 лиц. Поставлено на учет 1062 человека, из них 236 в возрасте до 14 лет. Общая раскрываемость преступлений в 2012 году увеличилась на 4,6 % по сравнению с 2011 годом и составила 59 %.

Приведённые данные говорят о нестабильной социальной ситуации в Республике Бурятия, что пагубным образом отражается на здоровье трудовых ресурсов.

Также одной из социальной составляющей трудового потенциала является размер пенсий. Изменение среднего размера назначенных месячных пенсий, а также соотношение его с величиной прожиточного минимума пенсионера и средней заработной платой характеризуются следующими данными:

Таблица 2

Изменение среднего размера назначенных месячных пенсий [5]

	Средний размер назначенных месячных пенсий, рублей ¹	Средний размер начисленной заработной платы	Величина прожиточного минимума пенсионера	Средний размер назначенных месячных пенсий в % к	
				величине прожиточного минимума пенсионера	среднему размеру начисленной заработной платы
2011	7709	19717	5068	134,26	39,1
2012	8000	22900	5564	130,45	34,9

¹По данным Отделения пенсионного фонда РФ по Республике Бурятия.

Средний размер назначенной месячной пенсии на 1 января 2013 года составил 130,45 % от величины прожиточного минимума пенсионера, сложившейся в 2012 году. По данным Пенсионного фонда РФ по Республике Бурятия в 2012 году в республике проживало 248 тыс. пенсионеров (на 2,7 тысяч человек больше чем в 2011 году), что составляет 25 % от общей численности населения республики, и этот процент стабильно увеличивается. Важно отметить, что число работающих пенсионеров также неуклонно растет – за год оно увеличилось на 3,7 тыс. человек.

Проанализировав трудовой потенциал Республики Бурятия, сделаем следующие выводы:

Несмотря на снижение численности трудовых ресурсов, уровень экономической активности населения вырос.

Демографическая ситуация в Республике Бурятия характеризуется повышением естественного прироста населения за счёт снижения смертности и роста рождаемости населения. За счёт более эффективной формы организации здравоохранения и более качественного обеспечения населения медицинской помощью удалось снизить заболеваемость населения от многих заболеваний. Однако один из индикаторов социального благополучия населения – уровень насильственной смерти (от самоубийств и убийств) остаётся высоким. Это результат действия многочисленных факторов: ухудшение материального благосостояния населения, сохранение условий, провоцирующих злоупотребление алкоголем, неуверенности в своем будущем и будущем детей, роста криминализации общества и т.д.

Большая часть студентов получают образование в высших учебных заведениях на очной форме обучения. Это показывает на уровень образования, чем выше уровень образования населения, тем выше уровень его экономической активности и тем больший спрос предъявляет на этот тип рабочей силы рынок труда.

Социальная ситуация в Республике Бурятия нестабильна. Однако рост числа раскрываемых преступлений показывает повышение результатов деятельности органов внутренних дел.

В 2012 году средний размер назначенной месячной пенсии был менее достаточен, чем в 2011 году, что вызвало увеличение числа работающих пенсионеров.

Список литературы

1. Трунин С.Н. Экономика труда: учебник / С.Н. Трунин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 496 с.
2. Штейникова И.М. Повышение качества региональной среды формирования трудового потенциала Томской области [Электронный ресурс] / И.М. Штейникова. – Режим доступа: www.scienceforum.ru (21.11.2013).
3. Прохорова Н.В. Совершенствование управления региональными социально-экономическими комплексами на основе трудового потенциала (на примере Алтайского края): автореф. дис... канд. экон. наук / Н.В. Прохорова; [Алт. гос. ун-т]. – Барнаул: 2004. – С. 10.
4. Бушуева И.В. Потребительский комплекс и трудовой потенциал городского рынка труда [Электронный ресурс] / И.В. Бушуева. – М.: Наука, 2008. – Режим доступа: www.bi-marketing.ru/journal (16.10.11).
5. Социальная сфера Республики Бурятия [Электронный ресурс] / Федеральная служба Государственной статистики по Республике Бурятия. 2011-2012 год. – Режим доступа: www.burstat.gks.ru (10.10.2013).
6. Калининкова И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона: учеб. пособие / И.О. Калининкова. – СПб: Питер, 2012 год. – 240 с.
7. О преступности в Республике Бурятия в 2012 году [Электронный ресурс] / Информационное агентство Пульс Инфо. 24.09.2013. – Режим доступа: www.pulsradio.ru (01.10.2013).
8. Население Республики Бурятия [Электронный ресурс] / Федеральная служба Государственной статистики по Республике Бурятия. 2011-2012 год. – Режим доступа: www.burstat.gks.ru (21.09.2013).
9. Рынок труда и занятость населения [Электронный ресурс] / Федеральная служба Государственной статистики по Республике Бурятия. 2011-2012 год. – Режим доступа: www.burstat.gks.ru (01.09.2013).

ГОРОДСКИЕ АГЛОМЕРАЦИИ И СИСТЕМЫ РАССЕЛЕНИЯ: НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

И БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ

Сарварова Э.Р., Гусева М.С.

ФГБОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет», Самара, e-mail: sarvarovs@mail.ru

Современные тенденции развития и проблемы систем расселения России представляют широкий интерес среди теоретиков экономических наук и практиков градостроительства и управления. Изучение расселения населения особенно актуально в связи с тем, что оно является фундаментом и индикатором пространственных характеристик социально-экономических процессов территорий. Обширность территории России создает мнимое впечатление об отсутствии необходимости проведения активной экистической политики на федеральном и региональном уровнях управления. Между тем именно в нашей стране, с ее огромными пространствами, осуществление дальновидной, научно обоснованной поселенческой политики способно сэкономить колоссальные средства, ресурсы и одновременно способствовать воспроизводству биологически здорового населения. В настоящее время, когда РФ захлестнули процессы урбанизации во всем многообразии их форм и модификаций, потребность в формировании национальной системы расселения страны, ощущается особенно остро. Системы расселения, хотя и достаточно инерционны, нуждаются в адекватной системе госу-

дарственного управления, к сожалению отсутствующей сегодня в РФ.

В самом общем смысле расселение – это территориальное распределение населения, обусловленное природно-хозяйственными, историко-экономическими условиями, этническими особенностями населения¹. Система расселения – это естественно образуемая или целенаправленно формируемая сеть поселений, объединенных на основе оптимизации пространственных, экономических, социальных и других связей.

Территориальная система расселения Российской Федерации характеризуется наличием серьезных дисбалансов. По оценкам, на долю городских и сельских поселений приходится 1% от общей территории РФ, 1,5% занято промышленными объектами, остальная часть – хозяйственно неосвоенные территории². Крайне неравномерно по территории рассредоточено население: по данным Всероссийской переписи населения, проведенной в октябре 2010 года, доля городского населения в 2010 году составила 73,7%. Об этом свидетельствует и достаточно сложная система расселения: в городах с числом жителей более 300 тысяч чел. проживает примерно половина населения, совокупная же площадь этих городов составляет всего около 0,15% территории страны³. Реально ситуация выглядит таким образом, что для ряда западных территорий РФ характерно многократное превышение средней плотности по стране (г. Москва – 11 514,30 чел./км², Самарская область – 59,99 чел./км²), а для восточных регионов – напротив остро стоит проблема обезлюдения (Томская область – 3,3 чел./км²).

Непривлекательные для жизни города являются одним из базовых ограничений развития экономики РФ. Особенность сегодняшней ситуации также видится в отсутствии планирования на федеральном уровне развития национальной системы расселения, изменяющейся в сторону постоянного нарастания ряда негативных тенденций. В их числе – перенаселение в городах, снижение общего уровня здоровья жителей, рост числа аварий и чрезвычайных ситуаций и др. Кроме того, современная городская среда характеризуется практически неприемлемыми условиями для воспроизводства населения, электромагнитными излучениями и акустическим шумом, обострением экологических проблем. Таким образом, пространство РФ превращается из конкурентного преимущества в серьезную градостроительную проблему, для решения которой необходим концептуально новый подход к процессу расселения.

Мировой опыт свидетельствует: рациональной формой использования территорий является агломерация – форма взаимодействия соседних муниципалитетов, в результате которого создается единое социально-экономическое и инвестиционное пространство с общей системой социального, транспортного и инженерного обслуживания, природно-эко-

¹Отчет о научно-исследовательской работе. Градостроительное обоснование совместной подготовки документа территориального планирования территориальной зоны агломерационного ареала и определение приоритетных направлений планировочного развития многофункциональных связей центров Самарско-Тольяттинской агломерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://refdb.ru/look/1451889.html>. Дата обращения 22.02.2014 г.

²Ефимов В.А., Соловьев И.В. Ландшафтно-усадьбная урбанизация и перспективы устойчивого развития России в XXI веке // Альманах «Ключ». 2009. Вып. 1. С.103-110.

³Кривов А.С. Города, градостроительство, система расселения России // Отечественные записки. 2012. № 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intelros.ru/readroom/otchestvennyye-zapiski/c3-2012/16003-goroda-gradostroitelstvo-sistema-rasseleniya-rossii.html>. Дата обращения 03.04.2013 г.

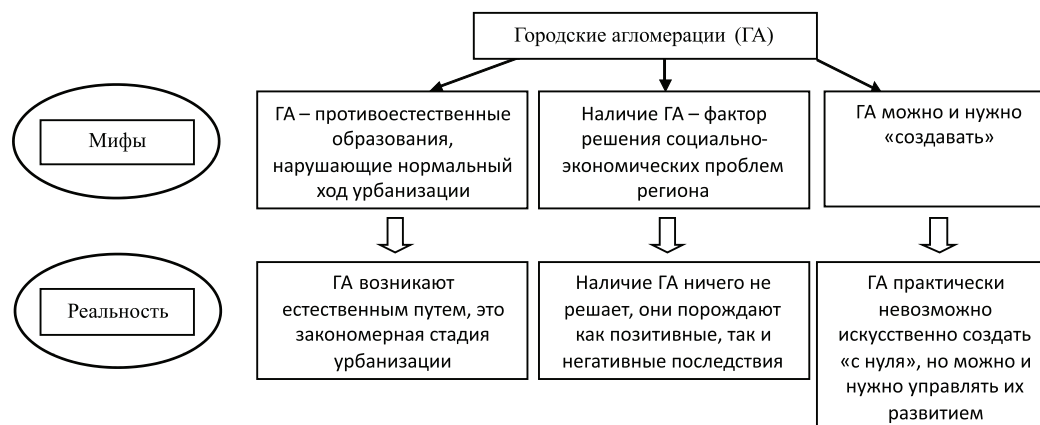
логическим каркасом¹. Тогда ресурсы используются более эффективно, возникают эффекты синергии. Вместе с тем, понятие «агломерации» окутано множеством мифов (см. рисунок).

В мире насчитывается 483 агломерации с населением более 1 млн. чел., в которых проживает более

20% всего населения планеты и более 40% горожан². В России насчитывается 20 агломераций с населением более 1 млн.чел. (см. таблицу). Доля агломераций в городском населении России – 42%. В ближайшее время главный акцент в пространственной организации страны по-прежнему будет сфокусирован на создании новых и развитии существующих агломераций, что будет способствовать формированию в различных регионах России зон опережающего экономического роста.

¹Иглин В.Б. Об агломерационном подходе и агломерационных проектах Самарской области на примере городского округа Тольятти // Материалы XI Общероссийского форума «Стратегическое планирование в регионах и городах России». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://2012.forumstrategov.ru/rus/docs6.html>. Дата обращения 23.02.2014 г.

²Фаттахов Р.В. Формирование агломераций – ключевое направление территориального развития России // Материалы X Красноярского экономического форума (КЭФ-2013). [Электронный ресурс]. URL: http://www.asi.ru/news/7559/?PAGEN_1=15. Дата обращения 23.02.2014 г.



Мифы и реальность городских агломераций

Численность городского населения агломераций России (по состоянию на 1 января 2010 г.)

№ п/п	Название агломерации	Численность населения, чел.	Доля населения агломерации в общей численности населения РФ, %
1	Московская	17 315 765	12,11
2	Санкт-Петербургская	6 229 871	4,36
3	Самарско-Тольяттинская	3 170 141	2,22
4	Екатеринбургская	2 053 610	1,44
5	Нижегородская	2 097 222	1,47
6	Ростовская	2 095 551	1,47
7	Новосибирская	1 997 313	1,40
8	Волгоградская	1 517 398	1,06
9	Казанская	1 560 459	1,09
10	Челябинская	1 534 763	1,07
11	Саратовская	1 117 188	0,78
12	Пермская	1 143 832	0,80
13	Уфимская	1 235 459	0,86
14	Красноярская	1 155 477	0,81
15	Новокузнецкая (Кузбасская)	1 205 805	0,84
16	Краснодарская	1 343 964	0,94
17	Иркутская	1 081 386	0,76
18	Воронежская	1 174 824	0,82
19	Владивостокская	1 199 063	0,84
20	Омская	1 260 889	0,88

Такой технократический подход к развитию агломераций оставляет без внимания вопросы качества жизни в сформированных и формирующихся мегополисах. «Люди – для города?» или всё же «Города – для людей?». На наш взгляд, создание агломераций в РФ должно базироваться на обеспечении максимального повышения комфортности и привлекательности про-

живания на конкретной территории, последовательного развития здесь нового типа урбанизации, ориентированной на усадебное расселение при повышении качества социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры за счет синергетики агломерационных факторов расселения и производства. Усадебно-ландшафтная малоэтажная урбанизация исходит из

привлекательности жизни во всех российских регионах и способствует снижению неравномерности населения по территории страны.

Гармоничное формирование и развитие агломераций в России сдерживается отсутствием государственной политики поддержки этого процесса и российских образцов лучшей практики. Во-первых, агломерация противоречит системе межбюджетных отношений: границы агломераций не соответствуют административному делению, и территориям приходится конкурировать между собой за поступления из вышестоящих бюджетов. Во-вторых, отсутствие в законодательстве понятия агломерации создает путаницу с полномочиями муниципалитетов в рамках агломерации, связанную с различной территориальной принадлежностью крупных городов и их спутников. Третье препятствие – амбиции муниципальных властей и неумение договариваться.

Чтобы изменить сложившуюся ситуацию, нужно как минимум законодательно признать наличие феномена агломерации и снизить существующие барьеры, как максимум – обязать создавать единый план развития для сопряженных территорий, как это делается за рубежом. Агломерация, особенно с центром в крупном городе, не должна развиваться стихийно и изолированно от остального пространства. При этом роль федерального центра – содействовать формированию агломераций с заданными свойствами, помочь определять такие их параметры, которые способствуют достижению как экономических, так и социальных, экологических целей. Проблема городских агломераций в российских условиях – не столько экономическая проблема подтягивания государством определенных ресурсов, а прежде всего – проблема реализации внятной социальной политики, системно осуществляемой на корпоративном и региональном уровнях.

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ОЦЕНОК АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В СВЕТЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Себряжкова Т.Ю., Семенов А.А.

Чебоксарский кооперативный институт, филиал АНО ВПО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации», Чебоксары, e-mail: semyonov-artur@yandex.ru

Отечественная система бухгалтерского учета на современном этапе ее развития претерпевает значительные структурные изменения, связанные, в первую очередь, с реформированием национальной системы учета в соответствии с принципами и требованиями международных стандартов финансовой отчетности (далее МСФО). На протяжении пятнадцати лет, начиная с утвержденной в 1998 г. «Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности», задавшей мощный импульс развития направления трансформации российских стандартов бухгалтерского учета (далее РСБУ) в соответствии с МСФО, и последующих мероприятий, поддерживающих заданный темп, отечественная система бухгалтерского учета следует по пути повышения качества, достоверности, полноты и прозрачности информации, формируемой по данным бухгалтерского учета, ориентируясь на признанную международным сообществом систему учета, применение которой позволяет создавать прозрачную качественную финансовую отчетность, понятную любому заинтересованному пользователю. И проме-

жуточные результаты проделанной работы являются истинным тому подтверждением в правильности выбранного курса. Внесение изменений в Положения по бухгалтерскому учету (далее ПБУ) на основе допущений МСФО, разработка принципиально новых национальных стандартов в соответствии с МСФО, официальное признание международных стандартов на территории России – данный перечень не является исчерпывающим. Впереди новые горизонты направления дальнейшей трансформации РСБУ в соответствии с МСФО.

Однако очередная веха реформирования российского бухгалтерского учета являет новые вызовы, препятствующие дальнейшему сближению национальных и лондонских стандартов учета. Ключевой из них является то, что «...действующее отечественное правовое поле вступает в противоречие с отдельными требованиями МСФО» [6, с.3]. Это, как правило, выражается через определенные трудности в отношении признания, оценки и отражения в учете и отчетности таких объектов бухгалтерского учета как активы, обязательства, доходы и расходы, факты хозяйственной жизни, источники финансирования деятельности и др.

В этой связи нам представляется возможным рассмотреть и обозначить точки соприкосновения и различия РСБУ и МСФО в отношении оценки активов и обязательств.

Одной из первых отличий является отсутствие в РСБУ нормативно закрепленных бухгалтерских категорий «активы» и «обязательства». Другое дело МСФО.

Принципы подготовки и составления финансовой отчетности квалифицируют актив в качестве ресурса, контролируемого компанией в результате событий прошлых периодов (т.е. уже имеющийся), от которых компания ожидает экономических выгод в будущем. Иными словами, данное определение позволяет свидетельствовать о том, что, «МСФО последовательно придерживается экономической трактовки имущества как комплекса ресурсов, обеспечивающих извлечение дохода, вне зависимости прав на них» [4, с.108]. Например, в соответствии с МСФО (IAS) 17 «Аренда» активы, полученные по договорам финансовой аренды, должны всегда учитываться на балансе арендатора, что существенно разнится с российским учетом аренды. А собственно РСБУ, в отличие от МСФО, критерии определения актива исходят из юридического основания, а именно наличия права собственности на указанный актив, независимо от того, способен ли он принести экономические выгоды.

В отношении обязательств – принципы подготовки и составления финансовой отчетности приводят такое определение. Обязательства – это уже имеющаяся задолженность компании, возникающая из событий прошлых периодов, погашение которой приведет к оттоку из компании ресурсов, приносящих экономическую выгоду. Иначе говоря, значение категории «обязательство» прямо противоположно значению «актив», ибо погашение обязательств приводит к выбытию ресурсов, содержащих экономические выгоды, формируемые за счет активов. Например, касательно уже упоминавшейся выше финансовой аренды стандарт МСФО (IAS) 17 «Аренда» определяет, что одновременно с признанием актива на балансе в учете арендатора возникает первоначальная задолженность по финансовой аренде. Отечественная бухгалтерская практика, в отличие от МСФО, таким похвастать не может. Обзор основополагающих нормативно-правовых актов по бухгалтерскому учету ярко это продемонстрировал. Но при этом, несмотря

на отсутствие регламентированного определения, категория «обязательство» используется в ПБУ «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), ПБУ «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006), ПБУ «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) и др. К примеру, в ПБУ «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) понятие «обязательство» разграничивается с такими категориями как «актив», «доходы» и «расходы» путем раскрытия сущности требования осмотрительности.

Следующим, весьма характерным отличием РСБУ от МСФО является использование методов применяемых оценок активов и обязательств. Понятийный аппарат международных стандартов содержит следующие виды оценок:

1) фактическая (историческая) стоимость – это сумма, уплачиваемая в момент приобретения активов или полученная в обмен на обязательство;

2) текущая (восстановительная) стоимость – это стоимость вновь приобретенного актива взамен аналогичного вышедшего, применяется, как правило, к материальным оборотным активам (запасам);

3) рыночная стоимость (цена реализации) – это сумма, которая могла бы быть получена от продажи актива в нормальных условиях или стоимость погашения для обязательства в нормальных условиях;

4) дисконтированная стоимость – это приведенная величина будущих чистых денежных потоков, которые ожидается получить при использовании актива (или которые потребуются для погашения обязательства);

5) справедливая стоимость – это цена, которая может быть получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе на основном (или наиболее выгодном) рынке на дату оценки в текущих рыночных условиях независимо от того, является ли такая цена непосредственно наблюдаемой или рассчитывается с использованием другого метода оценки, в соответствии с МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости».

В российских стандартах, в целях отражения в учете и отчетности таких объектов бухгалтерского учета как активы и обязательства, основополагающее значение принято отводить лишь методу «по исторической стоимости». Его доминирующее положение объясняется способностью наглядно демонстрировать величину реально вложенных собственником средств в активы и на какую сумму возникли обязательства к своевременной уплате. Такое становится возможным во многом за счет отражения в учете актива или обязательства, исходя из содержания первичного документа, который позволяет «...увидеть финансовое положение фирмы внутри...» [5, с.57]. Но в то же время нельзя не упомянуть об иных методах признания в учете и отчетности активов и обязательств. Так, в отношении внеоборотных активов может применяться восстановительная стоимость как величина основного средства после его модернизации или капитального ремонта не предусмотренная МСФО. Весьма непростое положение дел складывается в отношении оценки по дисконтированной (приведенной) стоимости, ибо ее назначение в основном распространяется на весьма узкий круг операций, связанных с долгосрочными оценочными обязательствами, не пользующиеся среди экономических субъектов должной популярностью.

Нельзя не принять к сведению, что виды используемых оценок в МСФО являются лишь базовыми и практически не применяются в таком первоначаль-

ном содержании. Более конкретные аспекты их использования в части методов измерения стоимости регулируются положениями отдельных стандартов по учету тех или иных активов, обязательств либо хозяйственных операций. Например, оценка по справедливой стоимости может определяться расчетным путем в отношении некоторых видов активов и обязательств. Это допускает МСФО (IAS) 13 «Оценка справедливой стоимости». К примеру, оценочные и уловные обязательства может определяться по справедливой стоимости с использованием доходного, затратного и рыночного подхода. Аналогичным образом оцениваются активы, в случае, если справедливая стоимость не может быть надлежаще определена, ввиду отсутствия активного рынка на указанный объект.

Информацию в отношении применяемого способа оценки активов и обязательств необходимо раскрыть в финансовой отчетности. Как правило, каждый стандарт регламентирует отдельные требования к отражению в отчетности в зависимости от используемой оценки. Но существуют общие подходы. Так, в отчетности в разрезе классов активов и обязательств должны быть отражены методы оценки, а также исходные данные, использованные для ее применения. Кроме того, необходимо отразить влияние оценки на прибыли и убытки, либо прочий совокупный доход в отношении оценки. Все это, в конечном итоге, ориентировано на степень достаточности раскрываемой информации, столь необходимой потенциальным пользователям отчетности.

Тенденции в развитии дальнейших процессов сближения российских правил бухгалтерского учета с международными стандартам свидетельствуют о трудностях на этом пути. Полученные результаты на примере активов и обязательств дают четкое представление того, что налицо существенные методологические несоответствия РСБУ и МСФО. Одним из фундаментальных различий является то, что МСФО ставит в основу приоритет экономического содержания объекта над его юридической формой. Естественно, это накладывает отпечаток на признание, оценку и отражение в бухгалтерском учете и отчетности ее основных объектов. Разнообразие методов оценок различно. Взять хотя бы справедливую и дисконтированную стоимость. Их основным недостатком является то, что они, как правило не исходят от первичного документа, и не позволяют говорить об истинном размере вложенных средств и возникающего обязательства, что влияет на контрольные задачи бухгалтерского учета, а также на управленческую информацию. Общеизвестно, что «...учет является функцией контроля и подстраивается под его потребности» [3, с.15]. С введением в отечественную практику международных принципов оценки активов и обязательств возникают новые объекты контроля, нуждающиеся в учете. В связи с чем, очевидно, организации, которые должны будут применять МСФО, столкнутся с необходимостью формировать дополнительную информацию об активах и обязательствах по правилам МСФО на отдельных счетах или в отдельных директориях либо наоборот, информация по исторической стоимости должна формироваться в отдельной базе для целей управления.

Решение указанных проблем позволит двигаться в дальнейшем направлении реформирования отечественного бухгалтерского учета, который представляет длительный процесс перестройки менталитета всех лиц, участвующих в хозяйственном процессе.

Список литературы

1. Дружиловская Т.Ю. Бухгалтерский учет обязательств в системах российских и международных стандартов: Теоретический

аспект/ Т.Ю. Дружиловская, Т.В. Игонина // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 45 (243). – С. 2-12.

2. Остренко Е.В. МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» / Е.В. Остренко // Бухгалтерский учет. – 2013. – № 4. – С. 15-20.

3. Серебрякова Т.Ю. Концептуальные модели внутреннего контроля. Теоретические основы экономического контроля и концепция сквозного контроля в современных российских условиях / Т.Ю. Серебрякова. – Saarbrücken: Palmarium Academic Publishing, 2012. – 83 с.

4. Соколов В.Я. Отличия МСФО и традиционной бухгалтерии / В.Я. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 7. – С. 106-110.

5. Соколов Я.В. МСФО в России: их настоящее и будущее / Я.В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 8. – С. 57-60.

6. Титова С.Н. МСФО и РСБУ: Различия и точки соприкосновения / С.Н. Титова // Экономико-правовой бюллетень. – 2011. – № 8. – 98 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РФ НА БАЗЕ ДВУХФАКТОРНОЙ РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ И ЕГО ПРОГНОЗ НА 2014 ГОД

Смирнова О.С., Концевая Н.В., Саркисян Э.П., Сидельников А.П.

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва, e-mail:smirnova.olga.1994@yandex.ru

Нестабильность мировой экономики, усугубляемая процессами глобализации, ставит непростые задачи адаптации к мировой конъюнктуре перед экономикой России. Особую важность в решении обозначенных задач играют модели, позволяющие получать качественные прогнозы возможных сценариев динамики основных макростатистических показателей страны. Наиболее адекватным инструментарием, пригодным для решения задач анализа и прогнозирования, оснащен эконометрический подход на базе многофакторных моделей. В данной работе исследованы проблемы построения адекватных регрессионных моделей одного из ведущих бюджетных показателей Российской Федерации. Правы ли авторы в своих прогнозных оценках – покажет ближайшее будущее.

Объектом исследовательской работы был выбран Консолидированный бюджет Российской Федерации. Под Консолидированным бюджетом РФ понимают свод бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на соответствующей территории (за исключением бюджетов государственных внебюджетных фондов) без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами¹. Консолидированный бюджет не утверждается законодательными органами и является статистическим сводом показателей бюджета, которые характеризуют агрегированные показатели доходов и расходов бюджета, а так же используется для проведения анализа, расчетов и прогнозирования. Он является основным показателем бюджетной системы Российской Федерации, тем самым обеспечивая интерес и актуальность данной работы.

В качестве предмета изучения в исследовательской работе выбраны расходы консолидированного бюджета РФ. Расходы консолидированного бюджета – это денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Эти затраты выражают экономические отношения, на основе которых, происходит процесс использования средств централизованного фонда денежных средств государства по различным направлениям². Выбор данного предмета для дальнейшего исследования мотивирован наимень-

шим информационным подкреплением в открытых источниках по сравнению с доходами.

Для увеличения интереса работы, одновременно с изучаемыми расходами консолидированного бюджета были выбраны, на первый взгляд, несвязанные между собой показатели, но в значительной степени характеризующие экономику страны: прямые инвестиции в Россию и Валовой внутренний продукт России (данные показатели рассмотрены за период 1995 – 2013 гг.).

Прямые иностранные инвестиции – форма участия иностранного капитала в реализации инвестиционных проектов на территории страны-реципиента инвестиций, которая характеризуется активным участием инвестора (или его представителей) в деятельности организации³.

Валовой внутренний продукт – это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства³.

В целом, выбранные показатели не взаимозависимы, но имеют высокую косвенную связь, выражающуюся в отношении каждого с деньгами, как таковыми.

Исследование проводилось на достаточно глубоком уровне. Например, было проанализировано влияние таких факторов как экспорт, импорт, сальдо прибылей и убытков по организациям в РФ, а так же среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по всей экономике РФ (последний фактор не рассматривался при изучении влияния на ВВП из-за полного отсутствия значимости) на прямые инвестиции и валовой внутренний продукт.

В данной работе были использованы методы корреляционного и регрессионного анализа, с помощью которого и были отобраны два, наиболее влияющих на консолидированный бюджет фактора, рассмотренные в нашем исследовании, а также осуществлен прогноз значений, полученных факторов и ведущего исследуемого показателя работы.

Данные для исследования были взяты с сайта Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru>), а также с сайта Министерства экономического развития (<http://www.economy.gov.ru/minrec/main>), а также из статистического сборника «Россия в цифрах 2013».

Прямые инвестиции в Россию.

С помощью табл. 1 осуществив двумя способами выбор факторных признаков для построения регрессионной модели.

а) на основе анализа матрицы коэффициентов парной корреляции (табл. 2);

б) с помощью пошагового отбора методом исключения.

Выполним регрессионный анализ, отобрав подходящие факторы из табл. 1. Интересующие нас результаты представлены ниже:

$$\begin{aligned} t\text{-стат}(X1) &= -0,67; & t\text{-стат}(X2) &= 0,83; \\ t\text{-стат}(X3) &= 2,50; & t\text{-стат}(X4) &= 0,11 \\ t\text{-табл} &= 2,14 \end{aligned}$$

Исключаем из табл. 1 фактор X4 (Сальдо прибылей и убытков организаций РФ), как наименее значимый в данной модели, так как t – статистика фактора X4 имеет наименьшее по модулю значение относительно t – табличное.

¹Бюджетный Кодекс Российской Федерации, ст. 6.

²Финансово-кредитный энциклопедический словарь под общ. ред. А.Г. Грязновой – М., 2002.

³<http://ru.wikipedia.org>.

Таблица 1

Года	Прямые инвестиции в Россию	Экспорт	Импорт	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по всей экономике	Сальдо при б/е и убыток организаций по РФ
	млрд. дол. США	млрд. дол. США		в текущих ценах, руб., до 1998г. - тыс. руб.	до 1998г. - трлн. рублей, млрд. рублей
	У	X1	X2	X3	X4
1995	2,07	82,40	62,60	472,40	251,00
1996	2,58	89,70	68,10	1017,10	125,00
1997	4,87	86,90	72,00	1215,00	174,00
1998	2,76	74,40	58,00	1482,00	-115,00
1999	3,31	75,60	39,50	2283,00	723,00
2000	2,71	105,00	44,90	3025,30	1191,00
2001	2,75	101,90	53,80	3240,40	1141,00
2002	3,46	107,30	61,00	4360,30	923,00
2003	7,96	135,90	76,10	5498,50	1456,00
2004	15,44	183,20	97,40	6739,50	2485,00
2005	12,89	243,80	125,40	8554,90	3226,00
2006	29,70	303,60	164,30	10633,90	5722,00
2007	55,07	354,40	223,50	13593,40	6041,00
2008	75,00	471,60	291,90	17290,10	3801,00
2009	36,50	303,40	191,80	18637,50	4432,00
2010	42,85	400,40	248,70	20952,20	6331,00
2011	52,88	522,01	323,83	23369,20	7140,00
2012	60,00	261,11	145,72	26628,90	7824,00
2013	98,79	253,94	150,68	28990,00	7716,00

Таблица 2

	У	X1	X2	X3	X4
У	1				
X1	0,7642	1			
X2	0,7578	0,9896	1		
X3	0,9192	0,7875	0,7660	1	
X4	0,8661	0,8096	0,7700	0,9455	1

Повторяем регрессионный анализ. Интересующие нас результаты представлены ниже:

$$t\text{-стат}(X1)=-0,75; t\text{-стат}(X2)=0,92;$$

$$t\text{-стат}(X3)=5,36$$

$$t\text{-табл}=2,13$$

Удаляем из табл. 1 наименее значимые факторы, а именно X4 и X1 (Экспорт) и выполняем регресси-

онный анализ. Интересующие нас результаты представлены ниже:

$$t\text{-стат}(X2)=0,87; t\text{-стат}(X3)=5,48$$

$$t\text{-табл}=2,12$$

Удаляем из табл. 1 наименее значимые факторы, а именно X4, X1 и X2 (Импорт) и выполняем регрессионный анализ. Результат представлен в табл. 3.

Таблица 3

Регрессионная статистика		Коэффициент детерминации >80% => связь существенная	
Множественный R	0,92		
R-квадрат	0,85		
Нормированный R-квадрат	0,84		
Стандартная ошибка	11,94		
Наблюдения	19,00		

Дисперсионный анализ		Коэффициент детерминации >80% => связь существенная		уменьшилась по сравнению с предыдущими моделями		Так как F > F-табл, то модель значима	
	df	SS	MS	F	Значимость F		
Регрессия	1,00	13213,79	13213,79	92,68	0,00		
Остаток	17,00	2423,78	142,58	F-табл			
Итого	18,00	15637,57		4,45			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,1
У-пересечение	-2,90	4,14	-0,70	0,49	-11,62	5,83	-11,62	5,
X3	0,0028618	0,00	9,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,

Так как данное значение > t-табл, то модель значима

Исходя из полученных итогов регрессионного анализа значение t-статистического среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по всей экономике по модулю больше, чем t-табличное, следовательно, этот фактор в данной модели является значимым. Кроме того, из последнего регрессионного анализа видно, что стандартная ошибка, по сравнению с предыдущими моделями уменьшилась, а это значит, что достоверность

оценки модели возросла. Коэффициент детерминации в полученной модели имеет величину 0,85, это говорит нам о том, что прямые инвестиции в Россию, в данной рассматриваемой модели, на 85% зависят от среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по всей экономике и на 15% от иных факторов.

Прогнозируемые значения прямых инвестиций в Россию на 2014 год.

Исходя из полученных коэффициентов прямых инвестиций в Россию (Y-пересечение) и среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по всей экономике (X3) можем построить уравнение парной регрессии.

$$Y = -2.89518 + 0.00286 * X$$

Экономический смысл параметров уравнения следующий: с увеличением среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по всей экономике на 1 единицу прямые инвестиции в РФ увеличатся на 0,00286 млрд. долларов США.

Вычислим коэффициент эластичности для значимого фактора (X3), а так же Бетта-коэффициенты данной модели (табл. 4)

Таблица 4

	X3
э	1,108
бетта	0,92

На основе полученных коэффициентов в табл. 2.1 можно сделать вывод о том, что с увеличением среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по всей экономике на 1%, прямые инвестиции в Россию увеличатся на 110,8%.

Бетта-коэффициент показывает, что если величина среднемесячной номинальной начисленной заработной платы увеличится на одно среднеквадратическое отклонение, то прямые инвестиции в Россию увеличатся на 0,92 своего среднеквадратического отклонения.

Составим среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по всей экономике (X3) на 2014 год (табл. 2.2).

Составим прогноз ожидаемых прямых инвестиций в Россию (Y) на 2014 год с учетом коэффициентов, полученных при регрессионном анализе и прогнозируемого значения среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по всей экономике на 2014 год (табл. 2.3).

Доверительные и интервальные оценки позволяют по данным выборки указать интервал, в котором с ожидаемой вероятностью (90%) следует ждать истинные значения прямых инвестиций в Россию (см. табл. 2.4)

Таблица 5

Прогноз X3
30574,31111

Таблица 6

Точечный прогноз Y
84,60257

Таблица 7

Стандартная ошибка Se	11,94050
ta	-1,3333794
Доверительный интервал: U=	-15,29
Верхняя граница: U+Y	69,31
Нижняя граница: U-Y	-99,89

Валовой внутренний продукт Российской Федерации.

С помощью табл. 8 осуществим двумя способами выбор факторных признаков для построения регрессионной модели.

Таблица 8

Года	ВВП	Экспорт	Импорт	Сальдо прибылей и убытков организаций по РФ
	в текущих ценах, млрд. руб., до 1998г. - трлн. Руб.	млрд. дол. США		до 1998г. - трлн. рублей, млрд. рублей
	у	X1	X2	X3
1995,00	1428,52	82,40	62,60	251,00
1996,00	2007,83	89,70	68,10	125,00
1997,00	2342,51	86,90	72,00	174,00
1998,00	2629,62	74,40	58,00	-115,00
1999,00	4823,23	75,60	39,50	723,00
2000,00	7305,65	105,00	44,90	1191,00
2001,00	8943,58	101,90	53,80	1141,00
2002,00	10830,54	107,30	61,00	923,00
2003,00	13208,23	135,90	76,10	1456,00
2004,00	17027,19	183,20	97,40	2485,00
2005,00	21609,77	243,80	125,40	3226,00
2006,00	26917,20	303,60	164,30	5722,00
2007,00	33247,51	354,40	223,50	6041,00
2008,00	41276,85	471,60	291,90	3801,00
2009,00	38807,22	303,40	191,80	4432,00
2010,00	46308,54	400,40	248,70	6331,00
2011,00	55799,57	522,01	323,83	7140,00
2012,00	62599,06	261,11	145,72	7824,00
2013,00	64727,43	253,94	150,68	7716,00

а) на основе анализа матрицы коэффициентов парной корреляции (табл. 9);

Таблица 9

	Y	X1	X2	X3
Y	1			
X1	0,805478187	1		
X2	0,778983649	0,989590419	1	
X3	0,957285492	0,8096101	0,769980357	1

б) с помощью пошагового отбора методом исключения;

Выполним регрессионный анализ по табл. 3. Интересующие нас результаты представлены ниже:

t-стат(X1)=-0,83 ; t-стат(X2)=1,00 ; t-стат(X3)=7,16 ;

t-табл=2,13

Исключаем из табл. 3 фактор X1 (Экспорт), как наименее значимый в данной модели, так как t-статистика фактора X1 имеет наименьшее по модулю значение относительно t-табличное.

Повторяем регрессионный анализ. Интересующие нас результаты представлены ниже:

t-стат(X2)=0,93 ; t-стат(X3)=7,96 ;

t-табл=2,12

Исключаем из табл. 3 фактор X2 (Импорт), как наименее значимый в данной модели.

Повторяем регрессионный анализ и получаем окончательный вариант модели:

Таблица 10

Регрессионная статистика		df		SS	MS	F	Значимость F		
Множественный R	0,96								
R-квадрат	0,92								
Нормированный R-квадрат	0,91								
Стандартная ошибка	6428,74								
Наблюдения	19,00								
Дисперсионный анализ		df	SS	MS	F	Значимость F			
Регрессия	1,00	7701123877,87	7701123877,87	186,34	0,00				
Остаток	17,00	702588016,64	41328706,86	F-табл					
Итого	18,00	8403711894,51		4,45					
		Коэффициенты	стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение		1056,92	2253,06	0,47	0,64	-3696,62	5810,46	-3696,62	5810,46
X3		7,29	0,53	13,65	0,00	6,16	8,42	6,16	8,42
				t-табл					
				12,71					

Исходя из проведенного регрессионного анализа значение t-статистического сальдо прибылей и убытков организаций РФ по модулю больше, чем t-табличное, следовательно, этот фактор в данной модели является значимым. Кроме того, видно, что стандартная ошибка, по сравнению с предыдущими моделями уменьшилась, а это значит, что достоверность оценки модели возросла. Коэффициент детерминации в полученной модели имеет величину 0,92, это говорит нам о том, что ВВП РФ, в данной рассматриваемой модели, на 92% зависит от сальдо прибылей и убытков организаций РФ и на 8% от иных факторов.

Прогнозируемые значения валового внутреннего продукта на 2014 год.

Исходя из полученных коэффициентов ВВП (Y-пересечение) и сальдо прибылей и убытков организаций по РФ (X1) можем построить уравнение множественной регрессии:

$$Y = 1056,91954 + 7,2913 * X$$

Экономический смысл параметров уравнения следующий: с увеличением сальдо прибылей и убытков организаций по РФ на 1 единицу ВВП РФ увеличится на 7,29131 млрд. долларов США.

Вычислим коэффициент эластичности для значимого фактора (X1), а так же Бетта-коэффициент данной модели (табл. 11).

Таблица 11

	X1
Э	0,96
бетта	0,96

На основе полученных коэффициентов в табл. 11 можно сделать вывод о том, что с увеличением сальдо прибылей и убытков организаций по РФ на 1%, ВВП России уменьшится на 4%.

Бетта-коэффициент показывает, что если величина сальдо прибылей и убытков организаций по РФ увеличится на одно среднеквадратическое отклонение, то ВВП увеличится на 0,96 своего среднеквадратического отклонения.

Составим прогноз сальдо прибылей и убытков организаций по РФ (X1) на 2014 год (табл. 12).

Составим прогноз ожидаемого сальдо прибылей и убытков организаций по РФ (Y) на 2014 год с учетом коэффициентов, полученных при регрессионном анализе и сальдо прибылей и убытков организаций по РФ на 2014 год (табл. 13).

Учитывая величину стандартной ошибки и коэффициент распределения Стьюдента с вероятностью 0,1 и количество степеней свободы – 16, получим значение та и интервальный прогноз (табл. 14).

Таблица 12

Прогноз X1
8130,722222

Таблица 13

Точечный прогноз Y
60340,53312

Таблица 14

Стандартная ошибка Se	6453,500214
ta	1,745883676
Доверительный интервал: U=	12451,14147
Верхняя граница: U+Y	72791,6746
Нижняя граница: Y-U	47889,39165

Расходы Консолидированного бюджета РФ.

С помощью табл. 15 осуществим двумя способами выбор факторных признаков для построения регрессионной модели.

Таблица 15

Года	Расходы консолид бюджета	Прямые инвестиции в Россию	ВВП	Де не жные масс
	млрд. руб	млрд. дол. США	в текущих ценах, млрд. руб., до 1998 г. - трлн.руб.	млрд. руб
	Y	X1	X2	X3
1995	522,20	2,07	1428,52	97,80
1996	699,00	2,58	2007,83	220,80
1997	904,70	4,87	2342,51	288,30
1998	894,60	2,76	2629,62	374,10
1999	1320,70	3,31	4823,23	453,70
2000	2061,30	2,71	7305,65	714,60
2001	2652,10	2,75	8943,58	1150,60
2002	3403,70	3,46	10830,54	1609,40
2003	3955,40	7,96	13208,23	2130,50
2004	4665,40	15,44	17027,19	3205,20
2005	5941,40	12,89	21609,77	4353,90
2006	8384,00	29,70	26917,20	6032,10
2007	11245,80	55,07	33247,51	8970,70
2008	13989,20	75,00	41276,85	12869,00
2009	16048,30	36,50	38807,22	12975,90
2010	17616,60	42,85	46308,54	15267,60
2011	19994,60	52,88	55799,57	20011,90
2012	23174,72	60,00	62599,06	24483,10
2013	18564,02	98,79	64727,43	27405,40

а) на основе анализа матрицы коэффициентов парной корреляции (табл. 16);

Таблица 16

	Y	X1	X2
Y	1		
X1	0,873724633	1	
X2	0,984831614	0,92151676	1

б) с помощью пошагового отбора методом исключения;

Выполним регрессионный анализ по табл. 15. Получаем окончательный вариант модели:

Таблица 17

Регрессионная статистика		коэффициент детерминации >80% => связь существенная	
Множественный R	0,99		
R-квадрат	0,98		
Нормированный R-квадр	0,97		
Стандартная ошибка	1221,62		уменьшилась по сравнению с предыдущей моделью
Наблюдения	19,00		

Дисперсионный анализ		Значимость F			
	df	SS	MS	F	0,00
Регрессия	2,00	1036188023,31	518094011,65	347,16	
Остаток	16,00	23877779,12	1492361,19	F-табл	
Итого	18,00	1060065802,43		3,63	

	Коэффициенты	стандартная ошиб	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	-501,61	437,96	-1,15	0,27	-1430,04	426,83	-1430,04	426,83
X1	-58,38	25,16	-2,32	0,03	-111,71	-5,05	-111,71	-5,05
X2	0,42	0,03	12,33	0,00	0,35	0,50	0,35	0,50

	t-табл	Так как данные значения > t-табл, то модель значима
	2,12	

Исходя из того, что полученное значение t-статистическое прямых инвестиций в РФ по модулю больше, чем t-табличное и значение t-статистическое ВВП по модулю больше, чем t-табличное, следовательно, эти факторы в данной модели являются значимыми. Кроме того, из последнего варианта модели видно, что стандартная ошибка, по сравнению с предыдущими моделями уменьшилась, а это значит, что достоверность оценки модели возросла. Коэффициент детерминации в полученной модели имеет величину 0,98, это говорит нам о том, что расходы Консолидированного бюджета, в данной рассматриваемой модели, на 98 % зависят от прямых инвестиций в РФ и ВВП и на 8 % от иных факторов

Прогнозируемые значения Консолидированного бюджета РФ на 2014 год.

Исходя из полученных коэффициентов Расходы консолидированного бюджета РФ (Y-пересечение), прямые инвестиции в Россию (X1) и ВВП (X2) можем построить уравнение множественной регрессии:

$$Y = -501,61 - 58,38 * X1 + 0,42 * X2$$

Экономический смысл параметров уравнения следующий: с увеличением прямых инвестиций в Россию на 1 единицу расходы консолидированного бюджета уменьшатся на 58,38 млрд. рублей, а с увеличением ВВП на 1 единицу расходы консолидированного бюджета увеличатся на 420 млрд. рублей.

Вычислим коэффициент эластичности для значимых факторов (X1 и X2), а так же Бетта- и Дельта- коэффициенты данной модели (табл. 18).

Таблица 18

	X1	X2
Э	-0,191	1,252
бетта	-0,22	1,19
дельта	-20,04%	120,04%

На основе полученных коэффициентов в табл. 19 можно сделать вывод о том, что с увеличением прямых инвестиций в Россию на 1 %, расходы консолидированного бюджета уменьшатся на 19,1 %, с увеличением ВВП на 1 %, расходы консолидированного бюджета увеличатся на 125,2 %.

Бетта-коэффициент показывает, что если величина прямых инвестиций в Россию увеличится на одно среднеквадратическое отклонение, то денежные массы уменьшатся на 0,22 своего среднеквадратического отклонения, а если ВВП увеличится на одно среднеквадратическое отклонение, то денежные массы увеличатся на 1,19 своего среднеквадратического отклонения.

Дельта-коэффициент показывает, что доля влияния фактора прямые инвестиции в Россию в суммарном влиянии всех факторов на денежные массы составляет -20,04 %, а доля влияния фактора ВВП в суммарном влиянии всех факторов на денежные массы составляет 120,04 %

Составим прогноз прямых инвестиций (X1) и ВВП на 2014 год (табл. 20).

Рассчитаем точечный и интервальный прогноз расходов консолидированного бюджета РФ (Y) на 2014 год с учетом коэффициентов, полученных при регрессионном анализе прямых инвестиций в Россию и ВВП на 2014 год (табл. 21).

Ниже представлен интервальный прогноз:

Таблица 19

Прогноз X1	Прогноз X2
104,16356	68244,03102

Таблица 20

Точечный прогноз Y
22295,80851

Таблица 21

Стандартная ошибка Se	1221,62236
ta	1,745883676
Доверительный интервал: U=	2601,44
Верхняя граница: U+Y	24897,24
Нижняя граница: Y-U	19694,37

Заключение

Целью нашей работы было исследование расходов Консолидированного бюджета РФ. Мы выявили зависимость между данным показателем и двумя из трех выбранных факторов – прямые инвестиции в РФ и внутренний валовый продукт. В свою очередь прямые инвестиции в Россию имеют зависимость от среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по всей экономике, а сальдо прибылей и убытков организаций по РФ влияет на ВВП. Прослеживается довольно интересная взаимосвязь. Казалось бы, между данными факторами и значением расходов Консолидированного бюджета нет прямой зависимости. Но, это – рыночной экономике, а в ней всё взаимосвязано. К такому выводу мы и пришли в ходе нашей исследовательской работы.

В заключении нашей работы, также хотелось бы сказать о том, что благодаря данной работе, мы смогли составить прогнозные значения прямых инвестиций в Российскую Федерацию, внутреннего валового продукта, денежных масс, а также расходов консолидированного бюджета Российской Федерации на 2014 год под действием таких значимых факторов как: среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по всей экономике Российской Федерации, сальдо прибылей и убытков организаций по Российской Федерации, экспорт. Также мы смогли найти доверительные интервалы и границы прогнозируемых значений, что позволило с большей точностью спрогнозировать рассматриваемые показатели.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ РЕГИОНА

Соколова В.И., Насретдинова З.Т.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, Уфа,
e-mail: sokolova@econ.asu.ru

В целях определения потребительских предпочтений в выборе банковских потребительских услуг в 2012 году специалистами маркетинга Сбербанка, было проведено предварительное социологическое исследование, в ходе которого опрошено 720 жителей, совокупный доход которых позволяет откладывать часть денежных средств.

В роли респондентов выступили жители г.Уфы, г. Стерлитамака, г. Дюртюли Республики Башкортостан в возрасте от 21 до 71 лет, отвечающих за принятие финансовых решений в семье. Наиболее интересные результаты изучения потребительских предпочтений в выборе банковских услуг является его уровень надежности (49%), что связано с имиджем банка и продолжительностью его работы на рынке банковских услуг. Качественное обслуживание (а именно налаживания банка обратной связи с клиентами и квалифицированный персонал) и выгодные процентные ставки по кредитам привлекают 20% и 16% опрошенных. На известное имя приходится 9% (а именно брэнд банка, развитая деятельность банка по связям с общественностью, реклама) участников опроса. Рост объема частных вкладов не связан с обещанием высоких процентов. Согласно данным факторам, в Сбербанке за 2012 год объем выданных ссуд физическим лицам возрос за счет дополнительно привлеченных кредитных ресурсов от населения, темп прироста которых в 2012 году по отношению к 2011 году составил 13,9%.

На основании проведенных исследований видно, что банковская конкуренция за деньги клиентов приобретает не ценовой характер, на первый план выходят, прежде всего, надежность кредитных учреждений, спектр предоставляемых ими клиентам услуг, удобство обслуживания и индивидуальный подход к клиенту.

Список литературы

1. Насретдинова З.Т. Мировые тенденции повышения эффективности банковской деятельности / З.Т. Насретдинова, И.Л. Мурзанаева // Современные наукоемкие технологии. 2013. № 10-1. С. 93.
2. Насретдинова З.Т. Механизм эффективного управления прибылью / З.Т. Насретдинова, Ф. Бакиева // Современные наукоемкие технологии. 2013. № 10-1. С. 89-90.

ПРОЦЕСС ГЛОБАЛИЗАЦИИ КАК ОСНОВА УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ И КООПЕРАЦИИ ТРУДА

Суворова М.А.

*Новосибирский государственный университет экономики
и управления «НИИХ», Новосибирск,
e-mail: masha_tigra@bk.ru*

В основе глобализации, охватывающей с каждым годом все больше сфер современной жизни, лежит экономическая связь государств, их взаимодействие по созданию единой мировой производственно-экономической системы. Развитие научно-технического прогресса приводит к «размытию» четких национальных границ, что способствует созданию единых финансового и информационного пространств, росту влияния транснациональных компаний, интеграции рынков сбыта, совершенствованию технологий.

В условиях глобализации, представляющей собой обмен идеями, опытом, взаимопомощь, выгодную всем сторонам, возрастает роль международного разделения труда (которое представляет собой международную специализацию) и кооперации производства.

Международная специализация производства заключается в закреплении за определенной страной статуса производителя конкретных видов товаров. Специализация может быть как полной, и тогда государство производит уникальную продукцию, конкурентоспособную и на внутреннем, и на внешнем рынках, так и неполной, когда производство одного и того же продукта происходит в нескольких странах – лидерах, что для современного мирового хозяйства более актуально.

В условиях международного разделения труда государства можно разделить на:

- страны, которые производят продукцию обрабатывающей промышленности (Япония, Германия, США являются лидерами в автомобилестроении; Китай, Испания, Италия – лидеры-экспортеры мебели);
- страны, которые производят продукцию добывающей промышленности (Австралия, Канада, Швеция специализируются на добыче минералов; страны Ближнего Востока, Африки, e-mail: – лидеры по добыче нефти и газа);
- страны, которые производят продукцию сельского хозяйства (Марокко занимается экспортом цитрусовых, Бразилия – экспортер мяса).

Тем самым международная специализация производства позволяет отдельным странам выявить сильные и конкурентные стороны своей экономики, сконцентрировать усилия на выгодных отраслях, где представляется возможным наиболее эффективно задействовать имеющиеся в распоряжении ресурсы.

Международная кооперация производства определяется как интеграция и комбинирование производственных отношений различных стран, заключающихся в долговременных хозяйственных связях, последовательной передаче полуфабрикатов предметов труда, разработке и реализации совместных программ.

Современное международное разделение труда, углубление и рост масштаба специализации и кооперации международного производства, приводит к образованию транснациональных корпораций – предприятий, состоящих из материнской компании и зарубежных подразделений, активы которых контролирует головная организация [2, с. 153].

Ниже приведен список некоторых крупнейших транснациональных корпораций мира:

Airbus S.A.S – одна из крупнейших авиастроительных компаний; штаб-квартира находится во французском городе Бланьяк. Располагает заводами в Великобритании, Германии, Испании, Франции. Сотрудничество с Россией: компания «ВСМПО-АВИСМА», группа компаний «СУАЛ», конструкторское бюро Инженерный центр ECAR и другие;

General Motors – американская автомобильная корпорация, на протяжении многих лет входит в тройку крупнейших автопроизводителей мира. Сотрудничество с другими компаниями осуществляется на основе распределения рынков сбыта и совместном производстве продукции: Fiat Auto SpA of Italy, Fuji Heavy Industries Ltd, Isuzu Motors Ltd, Suzuki Motor Corp. of Japan, также GM принадлежит автосборочный завод в Санкт-Петербурге, часть производства перенесена в ОАО «АвтоВАЗ»;

ИКЕА – нидерландская компания шведского происхождения, владелец одной из крупнейших в мире торговых сетей по продаже мебели и товаров для дома. Сотрудничает с поставщиками более чем в 50 странах, среди которых Китай, Польша, Италия, Швеция, Германия и другие, а сеть торговых центров раскинулась на 24 страны;

ОАО «Газпром» – российская энергетическая компания, крупнейшая компания в России, один из лидеров поставок газа и нефти в мире. Имеет совместные проекты с Венесуэлой, Италией, Малайзией, Португалией, Индией, Алжиром и многими другими странами;

ОАО «Лукойл» – российская нефтяная компания. Владеет нефтеперерабатывающими заводами в России, Белоруссии, Румынии, Италии, Нидерландах, а сбыт продукции осуществляется в 19 странах мира [5].

Несомненно, свое влияние глобализация трудовых процессов оказала и на такую сторону кооперации, как аутсорсинг, представляющий собой коопе-

рационные связи между отдельными предприятиями. Аутсорсинг (от англ. outsourcing – ресурс извне) – процесс передачи от одной организации к другой ведению каких-либо бизнес-процессов или обслуживания производственных функций на договорных условиях. Аутсорсинг зародился и первым начал использоваться в среде IT-технологий, когда стало возможным передавать большой массив информации между компаниями и их филиалами в различных странах. В настоящее время именно аутсорсинг информационных технологий является лидирующей сферой, где можно выделить такие компании, как Accenture, Infosys, HCL Technologies; доля российского аутсорсинга на мировом рынке составляет примерно 1% [3].

Аутсорсинг в сфере управления персоналом также на протяжении нескольких лет остается весьма востребованным. Любая компания на определенном пути своего развития сталкивается с проблемой найма персонала, которую могут разрешить услуги аутсорсинговой организации – кадрового агентства, занимающегося подбором и поиском сотрудников для своих клиентов [1, с. 62]. В России ТОП-3 лидеров рынка HR-аутсорсинга представляют следующие агентства: Staffline (г.Москва), Максима (г.Москва), Кадровое агентство «Успех» (г.Владивосток) [4]. Другими функциями организаций-аутсорсеров в сфере управления персоналом являются также расчет заработной платы, разработка системы материального стимулирования, кадровое администрирование и ведение делопроизводства, но, к сожалению, данная практика, имеющая большую популярность за рубежом, мало распространена в России.

Таким образом, глобализация производства трансформирует и совершенствует сущность разделения и кооперации труда, привносит в эти процессы элементы международного влияния.

Научный руководитель – Кудалева М.М., к.э.н., ассистент кафедры экономики труда и управления персоналом.

Список литературы

1. Гелета И.В., Книга А.С. Аутсорсинг как значимый компонент оптимизации процесса управления персоналом / И. Гелета, А. Книга // Экономика: теория и практика. – 2011. – № 2. – С. 62-65.
2. Гурова И. Международное разделение труда и международное производство / И. Гурова // Международные экономические отношения. – 2010. – № 10. – С. 153.
3. Лучшие аутсорсинговые компании мира 2012 [Электронный документ] URL: <http://www.rate1.com.ua>
4. Рейтинг кадровых агентств [Электронный документ] URL: <http://person-agency.ru/rating.html>.
5. Швецова К. Корпорации, управляющие миром [Электронный документ] URL: <http://finam.info/news/uchenie-viyavili-korporatsii-upravlyayushie-mirom>.

МОТИВАЦИЯ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Талалай М.А.

*Южный федеральный университет, Таганрог,
e-mail: marina.talalai@yandex.ru*

На сегодняшний день в России в сфере оплаты труда происходят значительные изменения, о чем свидетельствует переход к Новой системы оплаты труда и Эффективному контракту. Данные преобразования нацелены на повышение качества выполняемой работы, раскрытие творческого потенциала работника и оплату труда соответственно вкладу в производство. В связи с этим к работнику предъявляются следующие требования: производственная деятельность (компетентность и эффективность работы); личные качества, связанные с работой; социальное поведение в коллективе.

Акцент в НСОТ и Эффективном контракте направлен на мотивацию труда работников. Мотивация на предприятии представляет собой процесс побуждения работников, направленный на достижение целей организации. Изучением мотивации занимались такие ученые, как: А. Маслоу, Ф. Герцберг, К. Альдерфер, В. Врум и др. Ученые пришли к выводу, что труд человека должен быть грамотно мотивирован. Именно тогда возникает результативность труда, а как следствие и состояние удовлетворенности. Зарубежные предприятия с давних пор активно используют мотивационную политику для повышения производительности и качества труда. В последнее время к ним присоединяются и российские предприятия.

Итак, можно с уверенностью сказать, что грамотная мотивация сотрудников – это ключ к успешному развитию предприятия. Развитие мотивации приводит к повышению производительности труда не в меньшей степени, чем технологическое перевооружение. Поэтому мотивация – неотъемлемая часть прогресса на предприятии.

Список литературы

1. Галенко В.П. Управление персоналом и стратегия предприятия. – СПб.: 2009. – 387 с.

ФИНАНСОВЫЙ РЕСУРСЫ РЕГИОНА КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Толоманенко Д.Л.

*Южный федеральный университет, Таганрог,
e-mail: dashatolomanenko@gmail.com*

Для современного периода развития рыночных отношений в России характерно осознание весомой роли финансов в обеспечении экономического роста и реализации социальной политики. Кроме того, на особенности развития субъектов Федерации и страны в целом значительное влияние оказывают финансовые потоки, возникающие между региональными субъектами финансовых отношений. В связи с этим аспекты управления данными финансовыми потоками требуют к себе пристального внимания.

В системе государственного управления финансами, осуществляемого в целях воздействия на социально-экономические процессы, под финансовыми ресурсами целесообразно понимать денежные средства, участвующие в распределительных процессах и организации целевых фондов[1].

Значение финансов как инструмента и объекта управления социально-экономическими процессами обеспечивает распределительный характер финансовых отношений.

К основными потокообразующим факторам региона можно отнести: временную направленность (постоянная, сезонная, разовая), целенаправленность (производственная, социальная, бюджетная, трансфертная и др.), форму собственности (государственная, смешанная, частная), источники формирования потока (кредитный, бюджетный, инвестиционный).

На основе фактора влияния на экономическое поведение участников общественного производства ядром процессных финансовых потоков можно предположить бюджетные финансовые потоки, появление которых определяется решениями органов государственной власти и органов местного самоуправления (рисунок).

Иерархию уровней управления региональными финансами составляют органы государственной власти субъекта Российской Федерации и органы местного самоуправления[3].



Основные составляющие финансовых потоков

Значение финансов как инструмента и объекта управления социально-экономическими процессами обеспечивает распределительный характер финансовых отношений.

Управление процессными финансовыми потоками региона представляет собой воздействие на внутренние финансовые потоки, с целью увеличения их объема посредством управления бюджетными финансовыми потоками с разделением при этом компетенций по уровням бюджетной системы региона[2].

Таким образом, увеличение объема финансовых потоков, способность региона удержать их на своей территории, включить во внутренний оборот самостоятельно созданные и поступившие извне финансовые ресурсы отражает эффективность управления экономикой субъекта Федерации и страны в целом.

Список литературы

1. Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 527 с.
2. Грезина М.А., Колчина О.А., Ракипина М.С. Анализ концептуальных подходов и формирование критериев оценки уровня развития бюджетного сектора на основе факторного анализа // Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2013. № 6 (143).
3. Лямина М.А. Воздействие мультипликативного эффекта на баланс инвестиций и сбережений в жилищном секторе // Проблемы управления. 2008. № 6. С. 59-66.

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Труфанова В.А., Мельникова Л.Ф.

Вологодский филиал международной академии бизнеса и новых технологий (МУБиНТ), Вологда, e-mail: vf-zavkaffk@mubint.ru

В России функционирует достаточно большое количество предприятий, имеющих организационно-правовую форму акционерных обществ. У инвесторов в связи с этим существует широкий выбор для вложения своих временно свободных средств. Руководство предприятия старается, в силу недостаточности собственных средств, привлекать для развития своего бизнеса деньги инвесторов. С этой целью акционерным обществом проводится эмиссия акций, владельцам которых впоследствии будут выплачиваться дивиденды. Для эффективного управления капиталом акционерного общества необходима дивидендная политика.

Денежные средства предприятия может привлекать не только с помощью выпуска ценных бумаг, но и с посредством заимствований. Появляется про-

блема выбора наиболее выгодного способа получения финансовых ресурсов, для решения которой необходимо ответить на ряд вопросов. Почему следует привлекать денежные средства с помощью выпуска акций? Почему бы не взять кредит в банке? При ответе на данные вопросы приходится разрешать следующее противоречие. Инвестор хочет получить как можно больше дивидендов, а эмитент заинтересован как можно большую часть полученной прибыли оставить на развитие своего бизнеса.

Из этого следует актуальность проведения исследования по рассматриваемой теме. Объектом нашего исследования является акционерное общество. Предмет исследования – дивидендная политика предприятия. Единицей наблюдения нами выбрано открытое акционерное общество «Северсталь».

Цель исследования – провести анализ эффективности дивидендной политики ОАО «Северсталь».

В качестве рабочей гипотезы мы предположили, что можно выработать более эффективную дивидендную политику ОАО «Северсталь».

Для оценки эффективности проводимой компанией дивидендной политики используются следующие показатели:

- коэффициент дивидендного выхода, который показывает, какая часть чистой прибыли компании направляется на выплату дивидендов по обыкновенным акциям;
- показатель дивидендного дохода, который является мерой текущего дохода, т.е. дохода акционера без учета прироста стоимости капитала компании;
- коэффициент соотношения рыночной цены и прибыли на одну обыкновенную акцию, который показывает цену, которую акционеры готовы платить за единицу дохода данной компании.

Проведенный нами сравнительный анализ видов дивидендных политик показал, что на выбор предприятием конкретного ее вида влияют различные внешние и внутренние факторы.

Остаточная политика дивидендных выплат обычно используется лишь на ранних стадиях жизненного цикла предприятия и связана с высоким уровнем его инвестиционной активности, т.е. она не подходит для зрелых предприятий.

Политика стабильного размера дивидендных выплат применяется предприятиями, желающими минимизировать риск снижения финансовой устойчивости

из-за недостаточных темпов прироста собственного капитала.

Политика минимального стабильного размера дивидендов с надбавкой в отдельные периоды дает наибольший эффект на предприятиях с нестабильным в динамике размером прибыли.

Политику стабильного уровня дивидендов могут позволить только зрелые компании со стабильной

прибылью; если размер прибыли существенно варьирует в динамике, эта политика ведет к банкротству.

Осуществление политики постоянного возрастания размера дивидендов могут позволить себе лишь реально процветающие акционерные компании. Если эта политика не подкреплена постоянным ростом прибыли компании, то она представляет собой верный путь к банкротству.

Оценка эффективности дивидендных политик компаний металлургической отрасли

Компания	2011 г.			2012 г.		
	Коэффициент дивидендного выхода, %	Дивидендный доход, руб.	Соотношение рыночной цены и прибыли на 1 обыкновенную акцию, %	Коэффициент дивидендного выхода, %	Дивидендный доход, руб.	Соотношение рыночной цены и прибыли на 1 обыкновенную акцию, %
ОАО «Северсталь»	6,07	3,56	0,68	10,81	1,89	0,51
ОАО «НЛМК»	27,7	2,00	1,38	20	0,62	0,44
ОАО «Мечел»	26	8,06	0,87	0	-	-

Источники информации: http://www.severstal.com/rus/about/corporate_governance/dividends/; <http://nlmk.com/ru/investor-relations/shareholder-centre/dividends/>; <http://www.mechel.ru/shareholders/info/dividend>.

У предприятия ОАО «Северсталь» есть два сильных конкурента в металлургической отрасли: ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» и ОАО «Мечел». Эти ведущие компании отрасли конкурируют и на рынке инвестиционных ресурсов. Инвесторов на этом рынке интересует доходность его вложений в акции, в том числе, обеспечиваемая дивидендами на акцию. Дивидендная доходность рассматриваемой тройки металлургических компаний представлена в таблице.

Из табл. 1 следует, что акционеру выгоднее вкладываться в ОАО «Северсталь», так как у него выше дивидендный доход, чем у ОАО «НЛМК». Но в то же время он снизился в 2012 году. ОАО «Мечел» выплачивал дивидендный доход только в 2011 году. ОАО «Северсталь» меньшую долю чистой прибыли направляет на выплату дивидендов. ОАО «Мечел» в 2011 году также как и ОАО «НЛМК» направил более четверти чистой прибыли на выплату дивидендов, но в 2012 году он не выплачивал дивиденды, так как предприятие не получило чистую прибыль.

В то же время ОАО «Северсталь» имеет больше инвестиционных возможностей за счет собственных средств, так как доля процентных выплат из чистой прибыли низкая. В этом случае рефинансирование инвестиционных проектов за счет нераспределенной прибыли может оказаться в перспективе для акционеров более выгодным, чем получение текущих дивидендов. Тем более, что при ставках кредитования в крупнейших банках России: Газпром Банк – 12%, Сбербанк – 16%, Росбанк – 14%, ОАО «Северсталь» в 2012 году пользовался кредитом по средней ставке 12,8%.

ОАО «Северсталь» использует политику минимального стабильного размера дивидендов с надбавкой в отдельные периоды. Проведенное исследование показало, что эта политика является для данной компании эффективной в сложившейся макроэкономической ситуации. Таким образом, поставленная цель нашего исследования была достигнута.

ЭМИССИЯ ОБЛИГАЦИЙ

Ульянова Е.Ю., Мельникова Л.Ф.

Вологодский филиал международной академии бизнеса и новых технологий (МУБиНТ), Вологда,
e-mail: vf-zavkajfk@mubint.ru

Эмитент обращается к эмиссии облигаций как к способу привлечения инвестиционных ресурсов.

Главная цель эмиссии – заимствование дополнительных финансовых средств на ограниченный, как правило, не более пяти лет, срок под определенный инвестиционный проект.

В результате эмиссии облигаций компания имеет возможность привлечь дополнительные временно свободные финансовые средства инвесторов. При этом возникают противоречия между интересами инвесторов, ориентированных на временные вложения и эмитентов, которые нуждаются в долгосрочных ресурсах. Также существуют и другие проблемы. Например, эмитент должен предложить такой механизм определения купонной ставки, чтобы, с одной стороны, ставка была привлекательна для инвестора, а с другой стороны – цена заимствования была бы приемлема для эмитента. Кроме того в отношении облигаций установлены со стороны законодательства требования, ограничивающие их выпуск.

Необходимость решения обозначенных проблем каждым участником эмиссии облигаций в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры финансового рынка обуславливают актуальность исследования по данной теме.

Объект исследования – эмиссия облигаций как способ заимствования финансовых ресурсов.

Предмет исследования – стоимостная характеристика эмиссии облигаций.

Единицей наблюдения нами выбраны облигации ОАО «Газпром».

Цель исследования – показать эмиссию облигаций как эффективный способ заимствования.

В качестве рабочей гипотезы мы предположили, что эмиссия облигаций является не самым эффективным способом привлечения финансовых ресурсов крупным эмитентом. Критерием эффективности мы выбрали цену заимствования.

Проведенный нами сравнительный анализ стоимости заимствований подтвердил вывод Б.В. Бигуна [1] о том, что на рынке облигаций для финансово стабильных эмитентов она сопоставима, а в ряде случаев ниже стоимости банковских кредитов (таблица).

Ставки кредитования крупнейших банков России, %

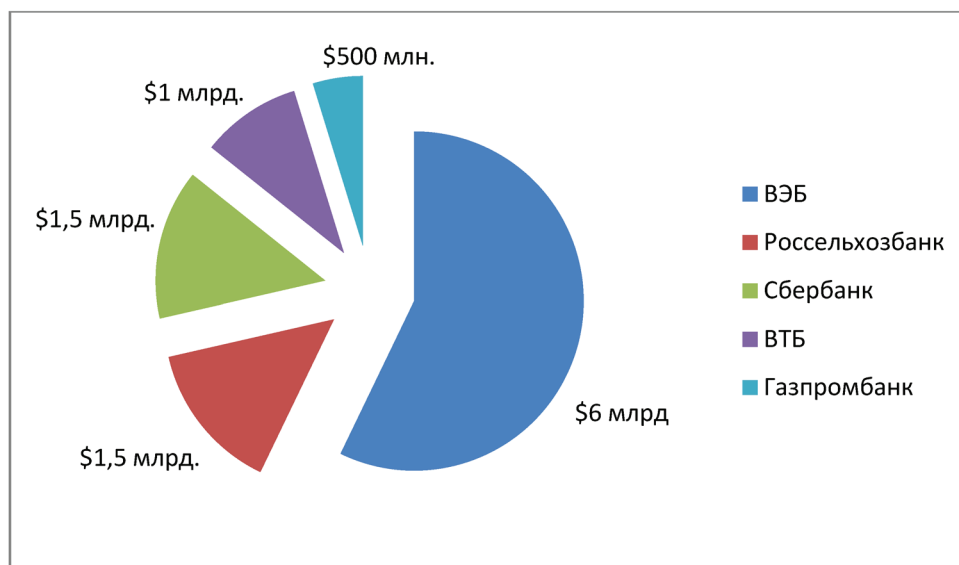
	Газпром-Банк	Сбербанк	РосБанк
Ставка кредитования	12	16	14

Проведенное нами исследование показало, что облигационные заимствования в настоящее время еще более упрочили свои позиции на финансовом рынке как наиболее перспективный способ привлечения именно средне- и долгосрочных инвестиций на достаточно выгодных условиях для эмитента, под приемлемую для инвестора доходность. Вышесказанное позволяет сделать вывод, что и инвесторы, и эмитент заинтересованы в формировании вторичного рынка облигаций. Мы согласны с мнением о том, что инициатива создания такого рынка должна исходить, прежде всего, от эмитента. Говоря о выпуске облигаций, следует отметить, что в случае с корпоративными облигациями он целесообразен для предприятия при определенных условиях. Выпуск облигаций имеет смысл при привлечении достаточно больших объемов финансирования. Эмитент облигаций (при их публичном размещении) не должен иметь к моменту эмиссии убытков. Кроме того, предприятие должно иметь высокую составляющую «живых» денег в своих поступлениях. В настоящее время инвесторы как никогда заинтересованы в надежности, и предприятие действительно должно иметь показатели, однозначно указывающие на то, что при любом варианте развития событий оно сможет погасить свои облигации. В противном случае инвесторы просто не будут приобретать данные корпоративные облигации. Эмитент облигаций должен иметь конкретную инвести-

ционную программу, на реализацию которой он планирует направить привлеченные средства. Инвесторы будут требовать реального проекта, под который выпускаются облигации. Эмитент облигаций должен быть достаточно хорошо известен широкому кругу потенциальных инвесторов.

ОАО «Газпром» имеет репутацию первоклассного заемщика, доверие к обществу российских и международных инвесторов как к стабильному поставщику природного газа и кредитоспособному заемщику постоянно укрепляется. В связи с этим, как отмечается в отчете компании за 2013 г., ОАО «Газпром» не ожидает возникновения значительных трудностей при организации финансирования своих проектов. Общество в своей политике по заимствованию денежных средств в первую очередь обращает внимание на стоимость привлекаемого финансирования и привлекает заемные ресурсы только на лучших, а не на любых, существующих на рынке, условиях [2].

На рисунке представлена структура заимствований ОАО «Газпром». Основным кредитором компании является Внешэкономбанк (57,1%). Остальными кредиторами являются также крупнейшие российские банки, входящие в первую десятку банков России. Купон, который выплачивает компания владельцам облигаций, составляет в среднем 8,25% годовых при средней ставке банковских кредитов 14% годовых на финансовом рынке.



Структура заимствований ОАО «Газпром»

Полученные результаты исследования позволяют нам сделать вывод о том, что для ОАО «Газпром» как крупной компании эмиссия облигаций является более эффективным способом заимствования, чем получение кредитов. Это опровергает выдвинутую нами гипотезу о том, что эмиссия облигаций является не самым эффективным способом привлечения финансовых ресурсов крупным эмитентом, из чего следует, что цель нашего исследования достигнута. Кроме того, следует отметить, что менеджмент компании ОАО «Газпром» эффективно управляет структурой заемного капитала, привлекая максимально дешевые финансовые ресурсы.

Список литературы

1. Бигун Б.В. Эмиссия облигаций как источник привлечения инвестиций корпорациями: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 ученого [Электр. ресурс]. – URL: <http://economy-lib.com/emissiya-obligatsiy->

[как-istochnik-privlecheniya-investitsiy-korporatsiyami](http://economy-lib.com/emissiya-obligatsiy-kak-istochnik-privlecheniya-investitsiy-korporatsiyami) (дата обращения 13.01.2014).

2. Анализ и оценка руководством финансового положения и финансовых результатов деятельности: Отчетность ОАО «Газпром» [Электр. ресурс]. – URL: <http://www.gazprom.ru/investors/reports/2013/> (дата обращения 13.01.2014).

АНАЛИЗ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ

Фомина М.С., Садковская Н.Е.

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, филиал, Калуга, e-mail: mariya.fomina@list.ru

Одним из наиболее важных аспектов управления человеческими ресурсами является обеспечение эффективной мотивации к повседневной трудовой

деятельности. Данный вопрос заслуживает особого внимания со стороны руководителей, стремящихся приумножить успех свое организации. Именно поэтому исследование мотивации труда лежит в основе разработок экономистов и социологов на протяжении долгого времени промышленного и организационного развития. Главная особенность теорий мотивации заключается в том, что до настоящего момента ни одна из них не потеряла своей актуальности. Этот факт объясняется тем, что организации используют основные выводы и рекомендации совершенно разных теорий мотивации, которые возможно являются несовместимыми с их деятельностью. Положения этих теорий выступают в роли оценки существующей или формирующейся теории мотивации на предприятии. Значимость оценки мотивации как составляющей части совокупности условий преодоления экономического кризиса требует тщательного осмысления применения теории мотивации и достижения желаемых результатов. Внимание ученых к этой проблеме объясняется тем, что мотивация – многофакторная система, ее проявления многоаспектные и сложные. Причем теоретическое и практическое представление о характере мотивационных факторов в некоторых случаях не совпадают с их реальным практическим применением.

Чтобы понять сущность мотивации персонала в контексте современного подхода экономики труда, необходимо рассмотреть и проанализировать некоторые классификации теории мотивации.

Родоначальником классической школы теории научного менеджмента является Ф. У. Тейлор. Рассуждения ученого были достаточно просты и сводились к следующим утверждениям: если выясняется, что энергичные работники, которые работают усиленно и напряженно, получают заработную плату не более чем ленивый работник, у них пропадет интерес к своей работе. Для разрешения проблемы мотивации, Ф. Тейлор привнес в науку такие новшества, как: хронометраж и систему премиальной оплаты сдельной работы. Другими словами, у работника появилась возможность получать заработную плату большего размера за более усердный труд. Хронометраж был необходим для научной оценки каждого задания, потому что нечеткость требований к работе не позволяют ни планировать, ни ставить перед работником четко определенные цели. Ф. Тейлор свел каждое задание к серии хронометрированных и проверенных движений, определил научные временные границы для выполнения каждого задания. Это позволило установить ожидаемую производительность для каждого вида работ. Уникальность теории Тейлора состояла в значительном увеличении вознаграждения за более высокую производительность.

Следующим лидером по внедрению новых методов управления в промышленности, позднее получивших наименование «школы человеческих отношений», стал Э. Мэйо. По его мнению, все управленческие методы были поставлены только лишь на увеличение материальной эффективности, но не на установление сотрудничества. Школа «человеческих отношений» реализовала современное на тот момент стремление менеджмента исследовать каждую промышленную организацию в качестве «социальной системы», что являлось великой победой в управленческой мысли. Суть заключалась в том, что чисто технологический аспект эффективности производства, как и многочисленные вопросы экономического дохода, следует понимать как взаимосвязь сторон промышленной организации с собственными человеческими ресурсами. Несомненно, каждый рабочий

обладает определенными физиологическими и материальными потребностями, удовлетворить которые в разумной мере при развитой экономике сравнительно несложно. Но здесь очень важно не пренебрегать такими факторами, как общение, самореализация, признание, уважение. Для их удовлетворения требуются определенные усилия.

Знаменитые эксперименты, проводимые в городе Хоторне под руководством Э. Мэйо, открыли новое видение теории мотивации. М. Мэйо обнаружил, что достойная оплата труда и четко разработанные производственные операции не всегда дают положительный эффект с точки зрения производительности. Возникавшие в процессе взаимодействия силы между людьми зачастую превосходили усилия руководителя. Иногда работники сильнее реагировали на влияние со стороны коллег по работе, нежели на материальные стимулы и указы руководства.

В итоге всех научных исследований, проводимых в 20 веке, сложилось несколько теорий мотивации труда, которые можно было разделить на две группы: содержательные и процессуальные. Содержательные теории мотивации объединяют общие, присущие только им признаки, которые побуждают человека к действию. Это потребность, или нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида. Потребность, являясь внутренней причиной активности личности, доминирует в мотивах и мотивации деятельности.

Одним из первых, кто полагал, что человек осуществляет экономическую деятельность в состоянии определенной активности, зависящей от наличия потребности и объективной ситуации ее удовлетворения, является исследователь А. Маслоу. Он дифференцировал человеческие потребности на 5 групп в последовательности социального развития личности, которая гласит, что потребность нижнего уровня должна быть удовлетворена прежде, чем потребность последующего уровня станет мощным влияющим фактором на поведение человека. Правда имеется одно исключение: для того, чтобы следующий, более высокий уровень иерархии потребностей повлиял на поведение человека, не обязательно полное или частичное удовлетворение потребности более низкого уровня.

В теории мотивации Д. МакКлелланда основное внимание уделяется высшим потребностям: власть, успех и причастность. Это могут быть неформальные лидеры, и их личному влиянию могут подвергаться лишь небольшие группы, но этот лидер заинтересован в достижении целей всей организации. Потребность успеха у такого человека удовлетворяется процессом доведения работы до успешного завершения, он может взять на себя ответственность по решению задачи с ожиданием конкретного поощрения. Потребность в причастности реализуется людьми, заинтересованными в налаживании доброжелательных отношений и оказании помощи другим. Люди с этой потребностью будут увлечены работой с обширной возможностью социального общения.

Во второй половине 20 века проблема удовлетворения потребностей в системе управления, касающихся специалистов и работников, были четко обозначены, а их деятельность стала жестко увязываться с окружающей средой. В соответствии с теорией Ф. Герцберга при недостаточных для комфортной и безопасной работы гигиенических факторах у человека появляется чувство неудовлетворенности выполняемой работой. Многие организации пытались воплотить положения теории с помощью программ обогащения труда, для того, чтобы исполнитель по-

чувствовал свою значимость и сложность реализуемой им работы, отсутствие рутинности и монотонности при максимизации ответственности. Но в теории Ф. Герцберга кроется проблема определения мотивирующих факторов, которые в свою очередь различны применимо к индивидуальному сотруднику.

Процессуальные теории мотивации связывают поведение человека с их восприятием определенной ситуации и ожиданием от предполагаемых последствий выбранного поведения. Существует три основные процессуальные теории мотивации:

- теория ожиданий В. Врума;
- теория справедливости Дж. Адамса;
- комплексная теория или модель Портера-Лоулера.

Последняя концепция, представленная на рисунке 1, представляет собой сложную комплексную теорию, включающую элементы теории ожидания и те-

ории справедливости. Основной вывод, вытекающий из этой теории, заключается в том, что в результате труд ведет к удовлетворению, а это прямо противоположно выводам теорий человеческих отношений.

Согласно представленной модели, достигнутый сотрудником результат зависит от трех факторов: израсходованные усилия, способности и характер человека, осознание своей роли в процессе труда. Уровень расходуемых усилий зависит от ценности вознаграждения и от того, насколько высоко оценивается вероятность, что прилагаемые усилия будут вознаграждены. Достижение нужного уровня результата может привести к внутреннему вознаграждению (например, им выступает чувство самоутверждения или удовлетворения от проделанной работы) или к внешним вознаграждениям (похвала руководства или продвижение по карьерной лестнице).

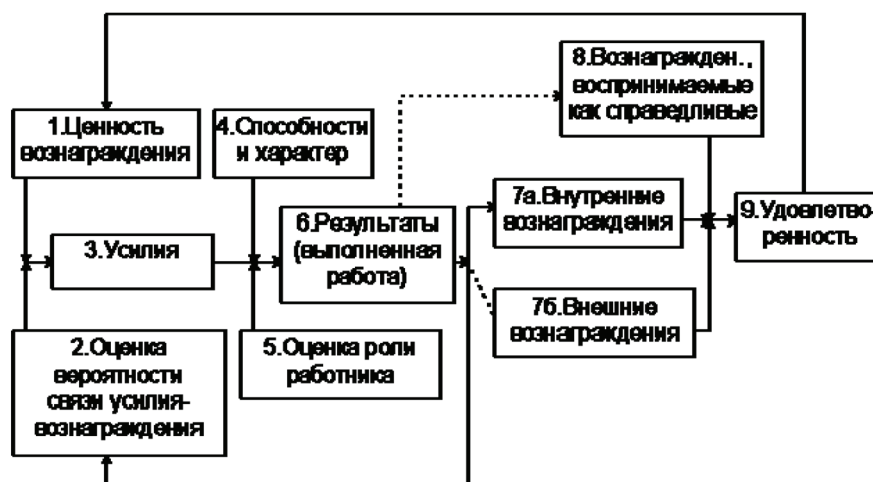


Рис. 1

Пунктирная линия между результатом, достигнутым сотрудником, и внешним вознаграждением на рисунке 1 означает, что может существовать разрыв между первым и вторым. Воспринимаемый как справедливый, он приносит пользу; сотрудник сам оценивает степень справедливости вознаграждения, которое он получает за тот или иной результат.

Удовлетворение выступает как следствие внутреннего и внешнего вознаграждения, которое осознается как справедливое. Это мера того, насколько ценно вознаграждение в действительности. Подобная оценка влияет еще и на восприятие сотрудником будущих ситуаций.

Следует не в полной мере согласиться с утверждением в модели Портера-Лоулера в той части, что мотив заканчивается действием по удовлетворению побудительной нужды или причины, имеющей специфическую форму потребности в труде. Однако мотив, выступая внутренним побуждением к действию, связан с внешним побудительным воздействием и отражает его. В модели Портера-Лоулера связь с внешними побудительными факторами представлена лишь схематично. Также недостаточно четко составлена графическая часть модели. Поэтому ме-

неджер, проводя анализ мотивацию согласно модели Портера-Лоулера, не может достаточно четко оценить направленность персонала на выполнение работы с достаточными прилагаемыми усилиями или эффективностью трудовых действий.

Признанный в мире основоположник отечественных наук о труде В. А. Ядов описал основную тенденцию в развитии теоретико-методологических концепций (парадигм) экономики труда, имеющих большое значение для понимания специфики различных подходов к исследованию мотивации.

Исследования, проводимые под руководством В.А. Ядова, показали, что трудовая мотивация имеет структуру, отраженную в рисунке 2, состоящую из ядра, ведущих мотивов и некоторой периферии, состав которой зависит от конкретных обстоятельств жизнедеятельности работника. В составе ядра ученый выделил три главных мотива:

- ориентация на содержание трудовой деятельности;
- ориентация на заработную плату;
- ориентация на повышение квалификации и продвижение по работе.

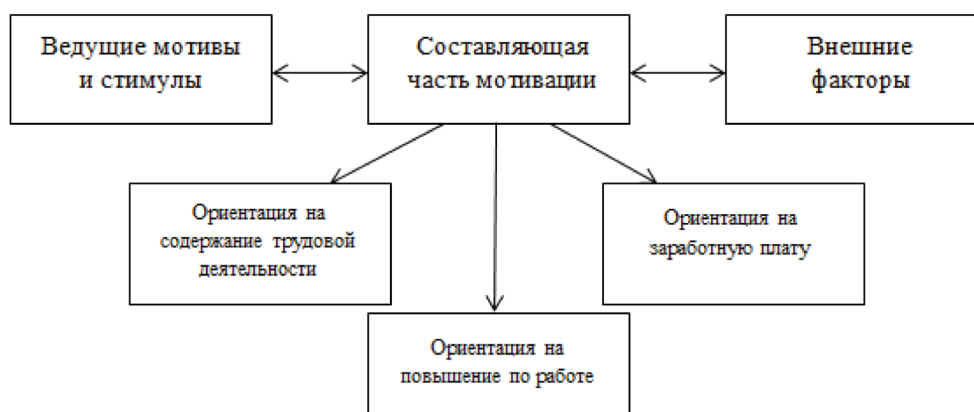


Рис. 2

В рассматриваемой модели четко разделены мотивы и стимулы от составляющей части мотивации; доказано, что при определенных условиях заработная плата (в отличие от теории Ф. Герцберга) может стать одним из главных компонентов мотивационного слоя; подтверждена особая значимость внешних мотивирующих факторов, связанных с работой, но и показано, что существует в организации большая группа работников, ориентированная на возможности профессионально-квалификационного роста, для которых мотивации, связанные заработком и работой неразделимы.

Попытка изучить проблематику оценки потенциала мотивации, оценки мотивации работой рассматривается в научных трудах ученых Дж.Р. Хакмана, Г.Р. Олдхэма, И.П. Пономарева, М.И. Магуры, М.Б. Курбаговой.

Описываемая в их научных трудах оценка мотивации персонала относится к одной из ее форм, а именно мотивации работой, мотивации, возникающей у сотрудника организации при выполнении самой работы. Согласно «Теории характеристик работы» Дж.Р. Хакмана и Г.Р. Олдхэма в содержании работы существует ряд факторов, которые мотивируют работника. Эти факторы носят качественный, субъективный характер и проявляются в оценках содержания работы самим работником.

Мотивация работой создается в процессе выполнения работы, что приводит к самовоспроизводству вознаграждения. В современной науке эта теория получила название редизайна труда, в соответствии с которой мотивированность работой следует измерять посредством пяти характеристик:

- разнообразие работы;
- законченность работы;
- значимость работы;
- автономность в работе;
- обратная связь от работы.

Эти характеристики по теории редизайна труда находятся в определенной взаимосвязи.

Мотивация работой является частью мотивации человека, поэтому при оценке мотивации работника необходимо учитывать место и вклад измеряемой величины мотивации в мотивационной структуре человека. Необходимо отметить, что возникновению мотивации работой способствует наличие у работника потребности в росте, его положительное отношение

к работе и уровень образования. С другой стороны, условия работы – комфорт на рабочем месте, заработная плата, отношения с коллегами и руководством, состояние оборудования – не влияют на возникновение мотивации работой.

Выполненный анализ теорий мотивации и обсуждение особенностей и уточнений при пояснении содержания мотивации позволяют представить уточненную модель мотивации, представленную на рис. 3.

Ценность побуждения через влияние характеризует учет работником влияния руководства и коллектива организации. Направленность персонала на ценностные ориентации приведена в блоках 4, 5, 6, 7. Признание обозначает учет воздействия членов организации на ролевую позицию и качества сотрудника в трудовой деятельности. Линии взаимосвязей элементов модели (отношения взаимосвязи), исполненные пунктиром, означают связь результативности деятельности работника и коллектива, а исполнение штрих пунктиром – восприятие персоналом организации признания его роли в трудовом процессе. Связь между результатами и ценностными ориентирами определяется степенью или уровнем удовлетворения работника результатами своей деятельности. Уровень удовлетворения является отражением динамичности процессов в мотивации деятельности персонала.

Рассмотрев и проанализировав точки зрения на проблему мотивации отечественных и зарубежных ученых-исследователей, можно выявить некоторые спорные моменты, разрешение которых нашло отражение в предлагаемой модели мотивации. Хотя сами предложенные элементы совершенствования модели комплексной процессуальной теории мотивации могут и должны уточняться на последующих этапах развития теории управления социально-экономическими системами, поскольку происходит непрерывное изменение микро- и макроэкономических параметров развития общества и, следовательно, свойств каждого из его участников. Поэтому введение в процесс мотивации новых информационных параметров имеет важное основополагающее значение для выявления мотивов, стимулов и установления параметров, оказывающих влияние на результаты трудовой деятельности персонала.

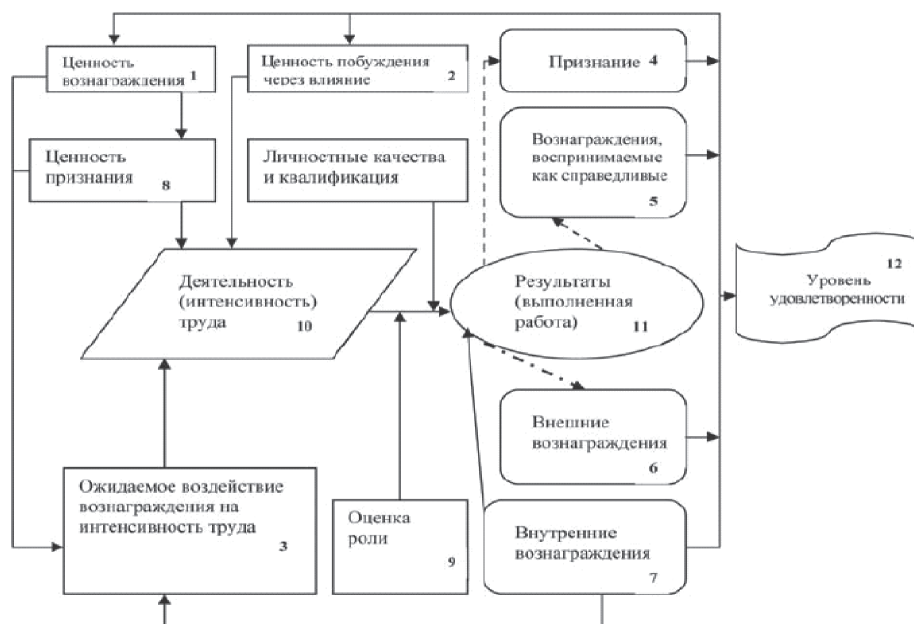


Рис. 3

Список литературы

1. Герцберг Ф. Мотивация к работе / Ф. Герцберг, Б. Моснер, Б. Блох, Б. Снيدرман. – М.: Вершина, 2006. – 240 с.
2. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб.: Евразия, 1999.
3. Олдкорн Р. Основы менеджмента / Р. Олдкорн. – М.: Дело и Сервис, 1999. – 320 с.
4. Сумин В.А. Регулирование деятельности персонала управления: монография / В.А. Сумин. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 308 с.
5. Тейлор Ф. У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор. – М.: Контроллинг, 1991.
6. Ялов В.А. Мотивация труда: проблемы и пути исследования / В.А. Ялов // Советская социология. – М.: Наука, 1982. – Т. 2.
7. Садковская Н.Е. Принципы формирования творческого мышления у студентов ВУЗа инновационного типа // Научные технологии в приборостроении и машиностроении и развитие инновационной деятельности в вузе: Материалы Всероссийской научно-технической конференции – М., 2008г., т.2 – С 72-74.
8. Фомина М.С., Садковская Н.Е. Оценка работы персонала с помощью КРП // Наука и образование XXI века: Материалы Международной научно-практической конференции – М., 2013., ч.1 – С 225-230.

УМЕНИЕ УПРАВЛЯТЬ СОБОЙ, КАК УСЛОВИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УСПЕХА

Цыбульская А.В., Голикова Ю.Б.

Гжельский государственный художественно-промышленный институт, Гжель, e-mail: cat-lena1894@mail.ru

Быть организованным, независимо от того, относится ли это к окружающему пространству или к вашему времени – означает быть подготовленным. Это означает чувствовать себя собранным, владеть ситуацией, быть готовым использовать все имеющиеся возможности и справиться с любыми сюрпризами и неожиданностями, которые жизнь создает на вашем пути. Мы живем в сложном, быстро развивающемся мире, который полон безграничных возможностей. И поэтому нам просто необходимо использовать своё время эффективно и как сказал П. Друкер: «Время – самый ограниченный капитал, и, если не можешь им распорядиться, не сможешь распорядиться ничем другим».

Самоменеджмент – это последовательное и целенаправленное использование эффективных методов работы в повседневной практике, с оптимальным использованием своих ресурсов для достижения своих

же целей. Тема, выбранная мною очень актуальна на сегодняшний день, как для меня, так и для многих других людей, которые хотят выполнять всю свою работу с меньшими расходами, лучше организовать труд, уменьшить загруженность работой, уменьшить спешку и стресс, получить лучшие результаты. От того какая у них будет самоорганизованность, во многом будет зависеть и успех в карьере.

Самоменеджмент позволяет эффективно пройти все этапы успешного пути к цели, а именно: решить, чего вы хотите достичь; создать собственное видение успеха; верить, что успех придет; сосредоточиться на целях, ведущих к успеху; не падать духом при неудачах [1].

Цель моей работы заключается в исследовании самоменеджмента как способа повышения эффективности работы руководителя.

Исходя из поставленной цели, в работе рассматриваются следующие задачи: определить цели и функции самоменеджмента; рассмотреть мотивацию самосовершенствования; рассмотреть причины дефицита времени; принципы и правила планирования времени.

Основные цели самоменеджмента: максимальное использование менеджером времени и своих возможностей; сознательное управление течением жизни; преодоление внешних обстоятельств как на работе, так и в личной жизни.

При ежедневном решении разного рода задач менеджер выполняет различные функции. Этот процесс можно представить как круг самоменеджмента. В нем обозначено пять функций:

1. постановка целей; 2. планирование; 3. определение приоритетов по предстоящим делам; 4. составление распорядка дня и организация трудового процесса; 5. самоконтроль и корректировка целей. [2]

Причины дефицита времени заключаются в следующем:

В ходе своей работы я провела опрос. Я попыталась выяснить у людей, что является причинами дефицита времени, что мешает их успешной работе. Мною было опрошено 112 человек в возрасте от 15 до 46 лет, из них 43 парня и 69 девушек. Причины ока-

зались следующими: постоянная спешка, отсутствие чёткого распределения работ по степени их важности, постоянная доработка дома, воров времени (интернет, телевидение и т.д.), суетливость, слабая мотивация труда. Результаты были следующими:

- постоянная спешка (среди опрошенных 17 человек считают, что это постоянная спешка) В состоянии постоянной спешки руководитель не успевает сосредотачиваться на той задаче, которую он выполняет в данный момент. Он идет по тому пути, который первым пришёл на ум, вместо того, чтобы подумать о других, возможно более рациональных способах решения данной задачи.

- отсутствие четкого распределения работ по степени их важности. (28 человек считают, что это отсутствие чёткого распределения работ) При этом руководитель начинает заниматься наиболее легкими и приятными, не столь важными делами. В результате у него не хватает времени на решение ключевых, перспективных задач.

- постоянные доработки дома. (5 человек считают, что это постоянные доработки дома) Труд управляющего относится в определенной мере к интеллектуальной деятельности, поэтому трудно разделить умственные процессы, связанные с этой деятельностью на осуществляемые в рабочее и свободное время. Это приводит к проникновению рабочего времени в свободное. При этом руководитель не успевает отдыхать, что сказывается на его работоспособности и здоровье.

- «воры времени» (35 человек сказали, что им мешают интернет, ТВ, компьютерные игры и т.д.) – непредвиденные и обусловленные недостаточным планированием дела. Наиболее крупные воровы времени – это телефонные звонки, незваные посетители, дела, за которые менеджер берется потому, что не может отказать в просьбе. Все это отнимает много времени и отвлекает от действительно важных дел.

- суетливость. (8 человек считают, что причиной нехватки времени является суетливость) Это результат плохой организованности дня, а также иногда зависит от импульсивности и особенностей человека.

- слабая мотивация труда. (19 человек считают, что слабая мотивация труда) Следствием является низкая производительность, что порождает хроническую нехватку времени. (Приложение рис. 1).

Известный специалист в области менеджмента Аллен Маккензи утверждал: «Нет ничего более легкого, чем быть занятым. И нет ничего более трудного, чем быть результативным». Поэтому я хочу дать немного советов по эффективному использованию времени.

12 советов, как разумно использовать свое время

Вот некоторые советы, как разумно распределять время, имеющееся в вашем распоряжении:

1. Выясните, как именно вы тратите свое время.

Не пожалейте немного времени, чтобы проследить, как именно вы распоряжаетесь им. Очень важно сразу определить сферы, которые являются абсолютно бесперспективными, и те, в которые стоит «вкладывать» энергию. Это поможет правильно расставить приоритеты.

2. Сформулируйте цель

Вы вкладываете во что-то много энергии, но при этом не представляете, чего хотите в итоге добиться? Многие тратят драгоценное время, стараясь стать более эффективными, при этом не имея конечной цели. Другими словами, они не сфокусированы на том, что действительно важно для них. Имея перед собой цель, вы сможете сконцентрироваться на способах достижения желаемого результата. Сама по себе цель также может стать хорошим мотиватором.

3. Составьте список дел

Вы можете составить список дел в своей голове, но намного лучше написать его на бумаге. К такому списку вы сможете обратиться в любой момент в течение дня. Вычеркивая из списка завершенные дела, вы получите определенное удовольствие и заряд вдохновения на новые свершения. При этом вам не придется терять время, вспоминая, какие еще дела необходимо завершить.

4. Установите приоритеты

Составление списка не будет эффективным, если все дела в нем будут стоять в неправильном порядке. Вас всегда будет подстерегать искушение сперва сделать то, что хочется, а не то, что важно. Расставьте приоритеты и в первую очередь сосредоточьтесь над решением самой актуальной задачи. Таким образом, если какие-то дела и останутся невыполненными к концу дня, они будут не очень важны.

5. Сделайте все хорошо с первого раза

Если вы собираетесь выполнить какую-то задачу, не настроившись должным образом, это означает, что как следует вы ее не сделаете. Приложите максимум усилий, чтобы сделать все хорошо с первого раза. Таким образом, вы совершите меньше ошибок и вам не придется тратить время на переделывание. В первую очередь беритесь за самые сложные дела, это увеличит вероятность того, что вы все сделаете правильно.

6. Перестаньте откладывать на потом

Большинство людей предпочитают прокрастинировать или мысленно перебирать в голове способы совершения действия, вместо того, чтобы действовать. Особенно часто это происходит, когда вы окружены многочисленными отвлекающими факторами, которые могут служить оправданиями. Постарайтесь контролировать свою окружающую среду, изгоняя из нее то, что рассеивает ваше внимание. Если перед вами стоит сложная задача, вы подсознательно будете стремиться уклониться от ее решения, используя всевозможные предлоги для этого.

7. Будьте организованы

Дезорганизованность – вор вашего времени. Только представьте, сколько времени вы тратите на то, чтобы определить местонахождение какой-то вещи на работе или дома. Возможно, вам необходимо совладать с хаосом, царящим в вашем рабочем или жилом пространстве, чтобы работать более эффективно. Уберите подальше те вещи, которые вам не нужны, или просто избавьтесь от них, а тем вещам, которыми пользуетесь постоянно, дайте определенную прописку, найти их быстро не составит труда.

8. «Делитесь» делами

Это выглядит очевидно, но вы можете освободить много времени для себя, перенаправив кому-то часть работы. Идея состоит в том, чтобы передать кому-то задание, с которым этот человек справится быстрее или не хуже, чем вы сами. Это касается как работы, так и домашних дел. Почему бы не попросить детей заняться стиркой в обмен на какое-то послабление в дальнейшем. На работе не стесняйтесь обратиться к коллеге, кто знает, возможно, он будет только рад интересному заданию, особенно, если он силен в этом.

9. Мультизадачность

В некоторых случаях отличным решением станет выполнение нескольких задач одновременно, что позволит эффективный использовать имеющееся в распоряжении время. Мы не говорим о массивных перегрузках, просто о совмещении задач, когда это возможно. Например, когда вы в пути, не теряйте возможность послушать аудио-курс иностранного языка, который вы уже давно мечтали освоить. А если вы путешествуете в поезде, это прекрасная возможность прочесть книгу или немного поработать на ноутбуке.

10. Учитесь говорить «нет».

Умение не взваливать на себя весь груз дел, научившись говорить «нет», позволит вам существенно сэкономить время. Если кто-то обращается к вам с просьбой, задайте себе вопрос: «это действительно входит в мои обязанности?» или «я действительно лучший кандидат для решения данной проблемы?». В случае отрицательного ответа, не беритесь за это дело. Мы не призываем искать отговорки, чтобы не делать ничего, безусловно, не стоит постоянно отказывать, когда вас о чем-то просят. Просто не стоит становиться свалкой чужих проблем, это поможет вам существенно освободить время.

11. Будьте сконцентрированы.

Когда вы полностью сосредоточены на деле, вы сможете быстрее завершить его. Единственный способ сохранить концентрацию – оградить себя от всех отвлекающих факторов. Недостаточно сфокусироваться на выполнении какого-то дела на старте, важно также не потерять этот фокус. Если перед вами стоит серьезная задача, уединитесь, отключите телефон и не включайте его до тех пор, пока не закончите. Позже у вас будет достаточно времени, чтобы ответить на все сообщения или пропущенные звонки.

12. Следите за собой

Невозможно работать непрерывно, так можно и перегореть. Очень важно найти время, чтобы понаблюдать за собой со стороны, так вы сможете узнать свои пределы. Сохраняя здоровый баланс в своей жизни вы почувствуете, что движетесь в верном направлении и эффективно справляетесь с возникающими проблемами и задачами, и при этом не расходуете на их решение больше времени, чем они того заслуживают.

Самоменеджмент, прежде всего – это самоорганизация, умение управлять собой, руководить процессом управления в самом широком смысле слова – во времени, в пространстве, общении, деловом мире. Руководитель должен так распределять свой труд, чтобы эффективность была максимальной.

Овладеть данной наукой не так просто, и молодому руководителю надо начинать все-таки с самообразования, причем мало только приобретать знания, нужна ещё и практическая реализация. Самоменеджмент – это очень тяжелая работа, поэтому необходимо быть готовым к самосовершенствованию.

Надо учиться планировать свое рабочее время. Планирование призвано обеспечить хозяйское использование самого ценного достояния – времени. Каждому человеку вообще и в особенности тому, кто готовит себя к работе организатора-менеджера или уже является таковым, в первую очередь, необходимо уметь превратить ситуацию, для которой типична неупорядоченность действий, обусловленная внешними обстоятельствами, в ситуацию направленных и выполнимых задач.

Список литературы

1. <http://www.careerist.ru>, дата обращения 10, 11, 2013.
 2. <http://www.coolreferat.com>, дата обращения 8.11.2013.

3. <http://xreferat.ru/60/4070-2-samomenedzhment-kak-sposob-povysheniya-effektivnosti-raboty-rukovoditelya.html>, дата обращения 8.11.2013.

4. Петрова Н.П. Тренинг для победителя. Самоменеджмент эпохи Интернет. – СПб.: Речь, 2002.

**ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Чичерин Ю.А., Грибова Я.Ю.

*Белгородский университет кооперации, экономики и права,
Белгород, E-MAIL: urchin2007@yandex.ru*

Современный этап развития российской экономики свидетельствует о необходимости переориентации деятельности предприятий, т.е. переход на инновационный тип развития с целью повышения своей конкурентоспособности не только на внутреннем, но и на внешнем рынках. Вследствие этого актуальной управленческой задачей становится повышение инновационности организаций, посредством использования целенаправленных изменений, влияющих в среду функционирования новые относительно стабильные элементы, позволяющие четко и адекватно реагировать на изменения рынка. В результате инновационное развитие становится эффективным рыночным инструментом управления современными социально-экономическими системами, а инновационность – одним из конкурентных их преимуществ.

В теории инноватики под инновационным развитием понимается последовательность реализованных новшеств, которая охватывает не одну узкую область (например, производство продукции), а включает в себя также сферы, влияющие на общий результат (управление, маркетинг, обучение, финансы, сбыт и т.д.). Из данного определения следует, что инновационное развитие должно носить комплексный характер.

Общепринято рассмотрение понятия «инновационное развитие» с разной степенью детализации:

– во-первых, как целенаправленное неуклонное повышение конкурентоспособности и экономической эффективности предприятия, имеющее качественный характер и основанное на интенсивных факторах развития – знаниях, информации, передовых технологиях и т.п.;

– во-вторых, как целенаправленное постоянное совершенствование и повышение эффективности собственно инновационной деятельности предприятия.

Инновационное развитие отличается от технического развития и даже научно-технического, что содержит элемент динамизма, характеризует способность хозяйственной единицы развиваться на собственной основе в будущем (рис. 1).

Инновационное развитие предусматривает разработку и внедрение инноваций, их целенаправленный поиск, посредством развития и реализации творческого потенциала персонала и формирования особой инновационной организационной культуры и восприимчивости новшеств.

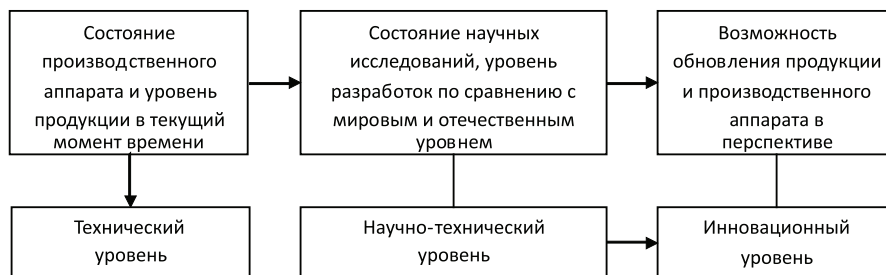


Рис. 1. Взаимосвязь понятий технического, научно-технического и инновационного уровней

В область инновационного развития предприятия попадают самые различные процессы, среди них: разработка нового продукта или качественное изменение существующего продукта; внедрение новых видов деятельности; развитие новых методов производства и распределения (складирование, доставка и реализация) продукта; освоение новых рынков сбыта; разработка новых источников поставок сырья и других факторов производства; развитие новых форм управления персоналом, в том числе методов набора, оценки, и движения; внедрение новых мето-

дов и стандартов управления; реализация новых или измененных стратегических направлений предприятия; внедрение новых источников (схем) получения финансовых ресурсов; внедрение новых форм взаимодействия с элементами внешней среды.

Не вызывает сомнения тот факт, что инновационное развитие социально-экономических систем основано на использовании инноваций, а те в свою очередь основаны на новшествах, которые получают в результате трансформации знаний (рис. 2).

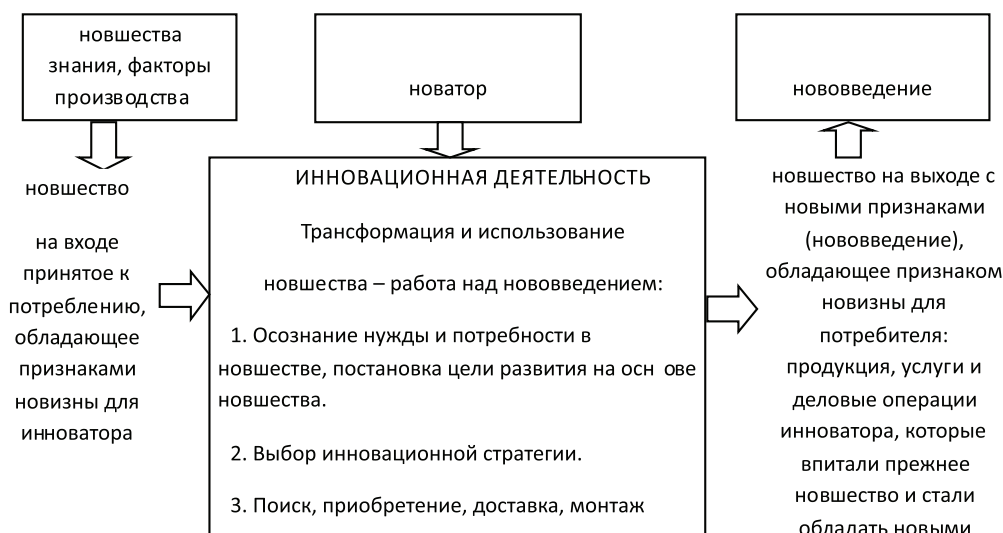


Рис. 2. Трансформация новшества в нововведения (инновации)

Экономическая сущность инноваций трактуется неоднозначно и в течение длительного времени остается спорной. Вследствие чего в современной теории инноватики инновации рассматриваются с нескольких сторон:

- как развивающийся комплексный процесс создания, распространения и использования новой идеи, которая способствует повышению эффективности работы предприятия;

- как любое изменение, связанное с использованием новых или усовершенствованных технических и технологических решений в технике и технологии, организации производства, в процессах сбыта и снабжения и т.д.;

- как объект, внедренный в производство в результате проведения научного исследования или открытия, качественно отличный от предыдущего аналога. При этом инновация характеризуется более высоким технологическим уровнем, новыми потребительскими качествами товара или услугами по сравнению с предыдущим продуктом.

- как результат творческого процесса в виде созданных (либо внедренных) новых потребительских стоимостей, применение которых требует, чтобы использующие их лица либо организация изменили привычные стереотипы деятельности, навыки;

- как процесс инвестирования в новации, вложение средств в разработку новой техники, технологии, научные исследования, вложение средств в экономику, обеспечивающее смену поколений техники и технологии, распределение ресурсов и фондов в организациях, поскольку именно они

отражают приверженность к созданию новых продуктов.

Инновации приобретают все большее значение для повышения конкурентоспособности и устойчивого роста не только национальных экономик но и предприятий всех сфер деятельности. Страны, которые осуществляют инновационную политику, развивают экономику знаний, демонстрируют свою эффективность и высокие темпы экономического развития. В результате инновационное развитие предприятия представляет собой часть общего жизненного цикла инновации (рис. 3).

Основное назначение инновационного развития как категории состоит в том, чтобы теоретически обозначить главные проблемы инновационной пассивности социально-экономических систем и показать пути их практического преодоления. Одной из существенных проблем инновационной пассивности предприятий, требующей методологического разрешения, выступают сложности одновременного финансово-экономического обеспечения текущей хозяйственной и перспективной инновационной деятельности. Возможным разрешением этой проблемы могут стать анализ инновационной активности и оценка инновационного потенциала предприятий.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инновационное развитие предприятия как экономическая категория представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих по поводу организации целенаправленного повышения его экономической эффективности и конкурентоспособности на основе инноваций.

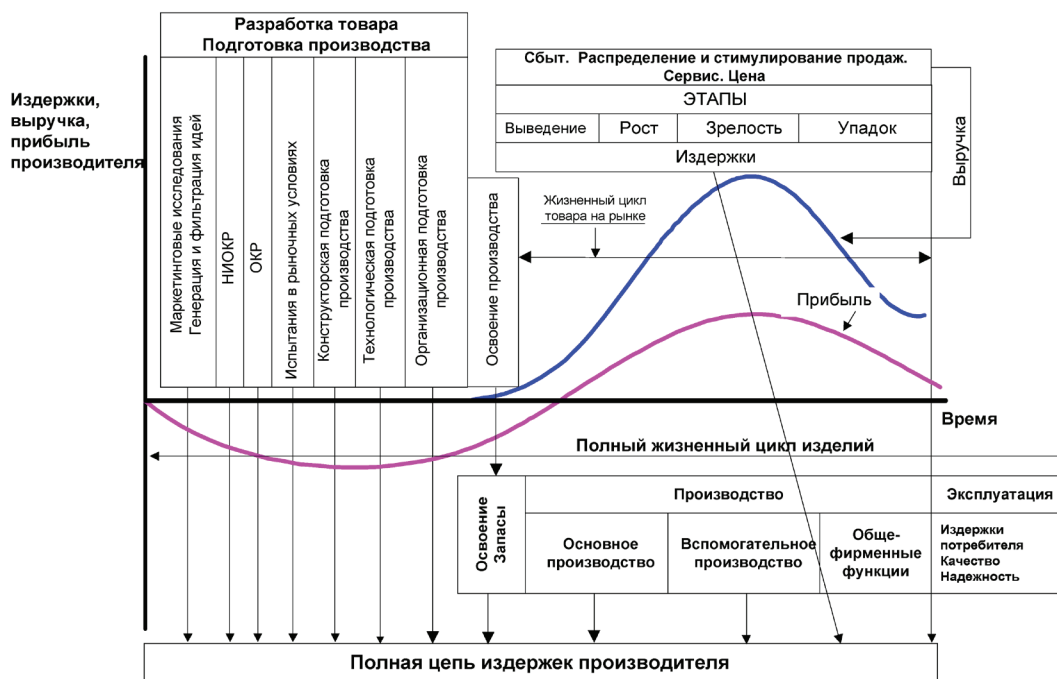


Рис. 3. Жизненный цикл инновации

При этом инновации связывают различные по характеру и способам управления области хозяйственной деятельности: науку, производство, инвестиции, реализацию продукции. Совершенствование стилей и приемов инновационного управления, быстрое и адекватное реагирование на изменение конъюнктуры рынка, острая необходимость в управлении внедрения новшества, развитие новых направлений инструментов в работе организации, совершенствование всех основных элементов, современного инновационного менеджмента применительно к специфике российского рынка дают возможность руководителям использовать все виды резервов для успешного развития деятельности предприятия.

Список литературы

1. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
2. Роздольская И.В., Чичерин Ю.А. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. – Ч. II. – Белгород: Кооперативное образование, 2008. – 250 с.
3. Чичерин Ю.А. Теоретические аспекты концепции организационного развития предприятия // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2009. – № 4-2. – С. 88-91.

ТИПОЛОГИЯ И ИЕРАРХИЯ ЗАДАЧ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-КРЕАТИВНЫМИ РЕСУРСАМИ В РАМКАХ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Чичерин Ю.А., Жугин А.В.

Белгородский университет кооперации, экономики и права, Белгород, e-mail: urchin2007@yandex.ru

В настоящее время в российской деловой сфере происходят существенные изменения. Идет интеграция в мировую экономику, повышается конкуренция. Вместе с тем победа в конкурентной борьбе и полная реализация конкурентных преимуществ требует наличия системы формирования, поддержания и воспроизведения интеллектуального капитала, т.е. совокупности знаний и умений персонала, позволяющего эффективно решать поставленные перед организацией задачи. Именно наличие интеллектуально-креативных ресурсов определяет конкурентные преимущества и позволяет разработать эффективную стратегию поведения на рынке.

Интеллектуальные ресурсы можно структурировать по трем направлениям (таблица).

Типология интеллектуальных ресурсов в бизнес-системах

Человеческие активы	Инфраструктурные активы	Рыночные активы
Знания. Образование, квалификация. Опыт. Навыки. Компетенция.	Базы данных. Программы для ЭВМ. Патенты на изобретения и промышленные образцы. Авторские права. Информационные технологии. «Ноу-хау». Корпоративная культура. Стратегия управления. Сетевые системы связи.	Деловая репутация: товарный знак, фирменное наименование, право пользования, наименование места происхождения товара, марки качества, марочное наименование. Контракты и соглашения: франшизные, лицензионные Покупательская приверженность. Деловое сотрудничество. Портфель заказов.

В условиях экономики, основанной на знаниях, управление интеллектуальными ресурсами должно стать своего рода метадисциплиной и интегрирующей структурой, объединяющей основную группу вопросов, которые определяют управление бизнес-процессами в целом. При этом управление интеллектуальными ресурсами должно обеспечить изменение парадигмы в управлении от линейных механистических позиций

и функциональных модулей к динамическим отношениям, сетевым и взаимозависимым бизнес-процессам уже на уровне бизнес-систем. Данный сдвиг мышления в бизнесе должен произойти на трех базовых уровнях управления: стратегическом (бизнес-уровне), тактическом уровне рабочих групп и деятельности и операционном уровне индивидуальных задач, функций и технологий, которые их поддерживают (рис. 1).

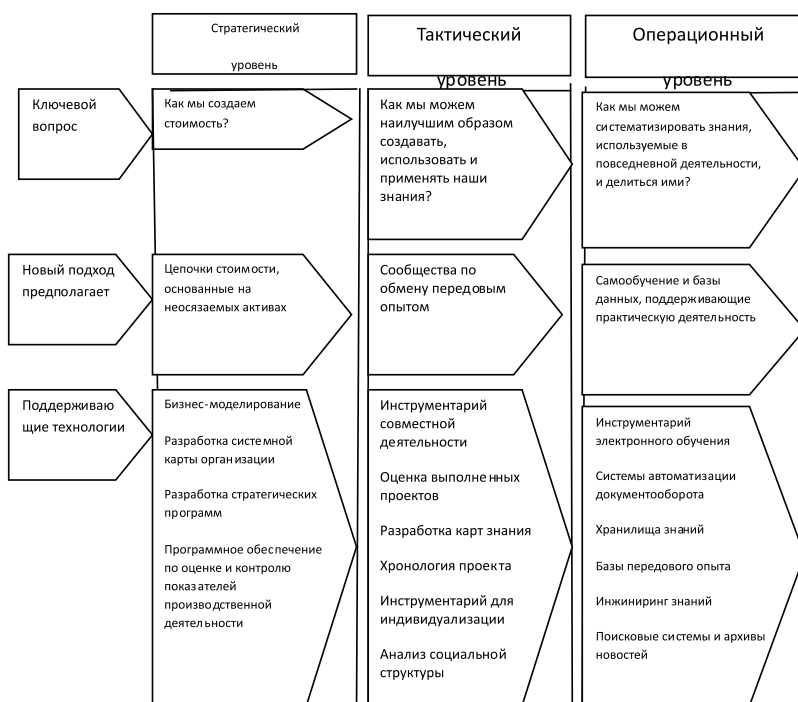


Рис. 1. Иерархия уровней задач управления интеллектуальными ресурсами в бизнес-системах

На стратегическом уровне управления интеллектуальными ресурсами решается вопрос о переосмыслении генерированной стоимости, которая должна включать финансовую и нематериальную стоимость.

Интеллектуально-креативные ресурсы отражают способности людей (являющихся носителями данных ресурсов, в упрощенном варианте ассоциируемые с ними) накапливать знания, умения, опыт, то есть использовать открытые алгоритмы действий для достижения определенного результата – интеллектуальная составляющая, а также создавать новые (неизвестные ранее) алгоритмы выполнения работ в рамках своих должностных обязанностей – креативная составляющая. В рамках рассматриваемой модели данное разделение является условным, так как интеллектуальная

и креативная составляющие в процессах своего проявления между собой неразрывно связаны. Проявление интеллектуально-креативных ресурсов – работа по достижению поставленных целей, включающая в себя как использование известных, так и, в случае необходимости разработку принципиально новых алгоритмов действий.

Формирование и развитие интеллектуально-креативных ресурсов – процесс, связанный с накоплением знаний, навыков, опыта и умений, а также с развитием способностей к созидательным действиям при разработке новых экономических продуктов. Комплекс мероприятий и методов формирования интеллектуально-креативных ресурсов предприятия можно представить в виде схемы (рис. 2).

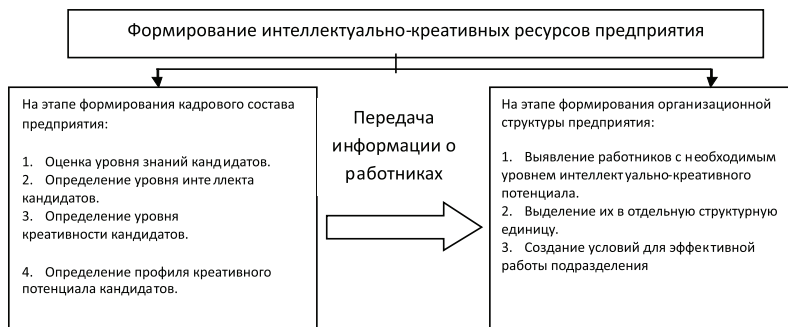


Рис. 2. Процесс формирования интеллектуально-креативных ресурсов организации

Результатом реализации данной схемы становится выделение в оптимальной структурной форме совокупности интеллектуально-креативных ресурсов предприятия для достижения поставленных перед ними целей.

Система интеллектуально-креативных ресурсов предприятия является динамической, то есть меняющейся с течением времени. Способность компаний добиться успеха зависит в первую очередь от развития навыков ее работников в области решения возникающих вопросов, от способности персонала организации обучаться на собственном опыте.

Можно выделить три основных направления развития интеллектуально-креативных ресурсов предприятия, для каждого из которых возможно применение специальных методов (рис. 3).

Выбор методов развития интеллектуально-креативных ресурсов предприятия определяется несколькими основными факторами: затратами на их осуществление (некоторые программы требуют существенных экономических вливаний); горизонтом действия проведенных мероприятий (чаще всего инвестиции в программы развития предполагают высокую отдачу в течение длительного периода); экономической эффективностью программ. Интеллектуально-креативные ресурсы являются основным активом инновационной деятельности любой организации, заинтересованной в долгосрочном присутствии на рынке. Таким образом, данный актив служит источником своеобразного продукта любого предприятия – «инновации» и является неотделимой частью своего носителя «инновационной личности».

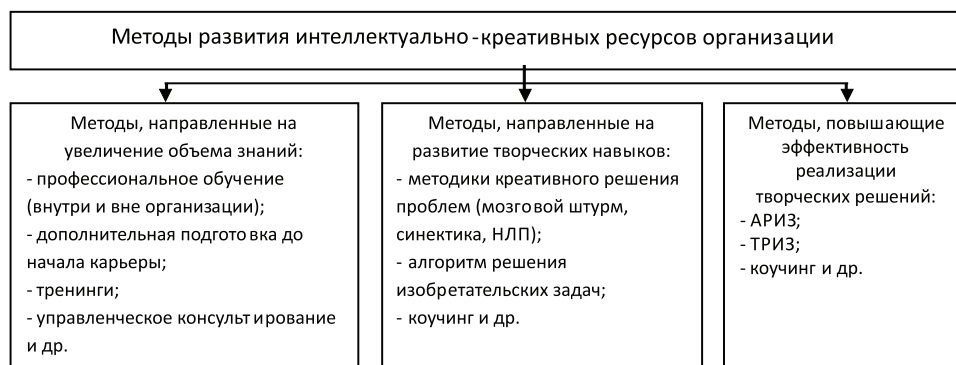


Рис. 3. Система развития интеллектуально-креативных ресурсов организации

Инновационность личности и ее развитие является одной из основных проблем как государства в целом, так и каждой его экономической структуры, в частности, таких важных областей как финансовая сфера и система подготовки и обучения персонала коммерческих организаций.

Отражение зависимости проявления интеллектуально-креативных ресурсов на различных карьерных стадиях, а также выявление и преодоление недостатков существующей системы их формирования показано на рис. 4.

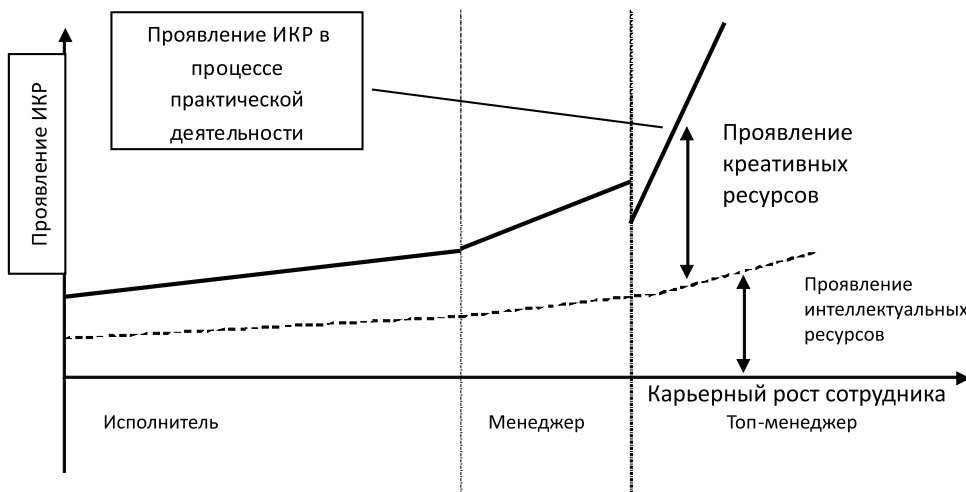


Рис. 4. Модель проявления интеллектуально-креативных ресурсов специалистов на различных стадиях карьеры

По горизонтальной оси показана динамика карьерного роста сотрудника (носителя интеллектуально-креативных ресурсов), по вертикальной оси – уровень проявления им своих интеллектуально-креативных ресурсов с дифференциацией проявления интеллектуальной и креативной составляющей.

В частности, приведенная модель иллюстрирует основную проблему современного образования, в системе которого основной акцент делается на развитие интеллектуальных способностей с незначительным развитием креативной составляющей. В результате это приводит к появлению большого числа исполни-

телей, из числа которых формируется управляющий состав с недостаточным развитием креативной составляющей интеллектуально-креативных ресурсов. При этом в лучшем случае только накануне назначения или чаще уже после него менеджер или топ-менеджер начинают повышать собственное бизнес-образование с позиций повышения навыков и умений проявления своих креативных способностей. На основе приведенной модели можно сформулировать следующие основные принципы формирования интеллектуально-креативных ресурсов:

1. Оценка сотрудников, особенно на руководящих ступенях, должна осуществляться по уровню их креативного потенциала.

2. Обучение должно быть опережающим, что позволит не интуитивно искать будущих руководителей, а выбирать их из существующих исполнителей, подготовленных для руководящей работы.

3. Проявление интеллектуально-креативных ресурсов ограничено жесткими регламентами, поэтому подготовка руководителей должна осуществляться с комплексным развитием как интеллектуальной, так и креативной составляющей.

4. Развитие топ-менеджеров должно осуществляться во всех смежных областях, поскольку проявление творчества наиболее активно на стыке различных областей наук.

Таким образом, можно отметить, что основополагающее значение для достижения конкурентного преимущества организации имеют ее интеллектуально-креативные ресурсы, которые сами по себе становятся значительным конкурентным преимуществом на рынке.

Список литературы

1. Мельников О.Н. Управление интеллектуально-креативными ресурсами наукоемких производств – М.: Креативная экономика, 2010. – 384 с.
2. Насибян С.С. Формирование конкурентоспособных интеллектуально-креативных ресурсов в финансовой сфере экономики // Российское предпринимательство. – 2006. – № 10.
3. Чичерин Ю.А., Рындин Е.В. Программы активизации креативной деятельности молодых исследователей в решении проблем инновационного развития России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2010. – № 1. – С. 217-220.

ВЛАДЕЛЬЦЫ РИСКОВЫХ РЕШЕНИЙ

Шайхуллина Л.Р.

Казанский федеральный университет, Казань,
e-mail: leysan.shayhullina@gmail.com

Большая часть управленческих решений носит вероятностный и многоальтернативный характер. При разработке решений всегда существует вероятность выбора альтернативы с высокой степенью риска (как правило, альтернативы, являющиеся предпочтительными с точки зрения выигрыша, наиболее рискованны). Любая альтернатива обладает той или иной степенью риска, избавиться от которого полностью практически невозможно, однако лицо, принимающее решение, должно стремиться учитывать возможные риски и предусматривать снижение их уровня и обеспечивать резервы для компенсации потерь в случае их возникновения.

Отметим, что при принятии рискованных решений, отношение к самому риску различно у стейкхолдеров корпорации. Мы остановимся на отношении к риску 2 групп стейкхолдеров: собственников и менеджеров.

Собственник и наемный менеджер в большинстве своем отличаются друг от друга психологией, принципами анализа проблем и подходом к принятию решений.

Собственник рискует вложенными средствами – капиталом, но может только ограниченно влиять на

деятельность компании. Компания для него представляет собой инвестиционный объект.

В противоположность собственникам агенты (менеджеры) рассматривают владение акциями только как один аспект взаимоотношений с компанией. Для них компания – это источник заработной платы, дополнительных выплат, приобретения связей, создания собственного человеческого капитала и т.д. Менеджер принимает решения в ситуации неопределенности, поэтому не всегда его действия приводят к нужным результатам. Есть сферы, на которые он влиять не может, есть виды риска, которые ему не подвластны. Однако вознаграждение и прочие блага менеджера часто зависят именно от внешних результатов принимаемых решений, а не от намерений и вкладываемых усилий. Будучи противниками риска, для защиты своих многочисленных источников выгод (акции – только один из них) менеджеры иногда принимают решения, которые выгодны им лично, в ущерб интересам собственников. Возникает конфликт интересов. В науке данные конфликты получили название агентских конфликтов.

Агентские конфликты рассматриваются в агентской теории. В крупных компаниях менеджеры владеют лишь небольшим пакетом акций и именно поэтому агентские конфликты для них очень актуальны. В данном случае максимизация богатства собственников может не являться главной целью менеджера. По мнению многих специалистов, главной целью наемных менеджеров является увеличение размеров предприятия. Ответом на вопрос, чего же добивается менеджер, увеличивая размеры фирмы, будет [2]:

- закрепление за собой своих мест (скупка контрольного пакета акций другими фирмами становится менее вероятной);
- увеличение собственной власти, статуса и окладов;
- создание дополнительных возможностей роста для своих подчиненных.

Таким образом, согласно одной из существующих точек зрения к риску более склонны собственники, а менеджеры стараются его избегать. Согласно данной точке зрения, владельца бизнеса можно сравнить с игроком в казино – он более склонен к риску, импульсивен и иррационален, чем наемный менеджер. Последний более осторожен и, принимая решение, как правило, отдает приоритет большей надежности, а не быстрой прибыли. Здесь часто возникают противоречия, которые невозможно разрешить. Собственник и менеджер должны дополнять друг друга, но это возможно лишь при их постоянном диалоге, а не в ситуации «продавливания» всех решений собственником.

Согласно противоположной точке зрения собственник старается добиться максимизации прибыли и при этом по мере возможностей избежать рисков неверных решений. Топ-менеджер ничем не рискует, а потому не относится к бизнесу с той же степенью ответственности, что и его собственник. Более того, у него совсем другие цели – он зарабатывает себе репутацию, доход. Если же бизнес прогорит, он просто уйдет в другую фирму. То есть, в данном случае, более склонен к риску именно менеджер, т.к. ему нечего терять – бизнес принадлежит не ему.

Одна из основных концепций финансового менеджмента – гипотеза о несклонности инвесторов к риску – гласит, что за более высокий риск, ассоциируемый с инвестицией, инвесторы объективно ожидают более высокую доходность [1]. Таким образом, для максимизации дохода собственника требуются самые рискованные проекты. Однако это противоречит

здравому смыслу: рано или поздно (скорее рано, так как большинство инвесторов предпочитает стабильность доходов) инвесторы должны будут воспрепятствовать возрастанию рисковости принадлежащих им активов. Напротив, максимизация рыночной стоимости собственного капитала фирмы потребует от ее менеджеров достижения некоторого компромисса между риском и доходностью, удовлетворяющего большинство инвесторов и, тем самым, максимизирующего привлекательность (а значит и рыночную стоимость) долевых ценных бумаг фирмы [1].

Нельзя не отметить и различные рассматриваемые временные горизонты владельцев рисковых решений: менеджеры заинтересованы краткосрочными проектами с быстрой отдачей. Акционеры же отдают предпочтение более отдаленному временному горизонту, долгосрочным проектам, способным максимизировать достояние акционеров.

Таким образом, рассмотренный нами конфликт интересов владельцев рисковых решений объективен: в управленческом взаимодействии участвуют две стороны, природа интересов и бизнес задач которых принципиально различны.

Список литературы

1. Анкудинов А.Б. Опорный конспект лекций по финансовому менеджменту, 2010.
2. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс в 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – 497 с.

СЕМЕЙНАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Шипшова А.В.

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Казань, e-mail: anastasia-shipshova@yandex.ru*

В разных странах корпоративное управление имеет свои отличительные особенности, в связи с этим корпоративное управление принято рассматривать с учетом национальных особенностей. Национальная модель корпоративного управления представляет собой систему управления, которая основывается на осуществлении корпоративного контроля с помощью различных методов, наиболее характерным экономическим условиям национальной экономики.

Наряду классическими моделями корпоративного управления: немецкой, англо – американской и японской, выделяют модели, особенности которых сложно отнести к какой – либо из имеющихся моделей. К одной из таких моделей относится – семейная модель корпоративного управления. Данная модель корпоративного управления встречается в странах латинской Америки, Азии, а также в некоторых европейских странах – Италии, Франции и Швейцарии.

Особенностью данной модели является то, что управление осуществляется членами одной семьи, при этом капитал распределяется и концентрируется по семейным каналам. Контроль над компаниями осуществляется при помощи пирамидального построения группы, таким образом, группа компаний, которые контролирует семейная холдинговая, в свою очередь контролируют следующую группу фирм и так далее. В данной модели инвесторы привлекаются только при необходимости получения дополнительного капитала, при этом они не могут владеть большинством голосов в одной из фирм, относящихся к семейному холдингу.

В данной модели используется горизонтальная структура перекрестного владения акциями. Это необходимо для того чтобы прибыли компаний, входящих в холдинговую структуру, переводить на головную компанию, которой принадлежат все права на

капитал и которая имеет полный контроль над всеми компаниями группы. Перераспределение денежных средств может быть осуществлено методами трансфертного ценообразования, перекрестного финансирования либо взаимного страхования.

Помимо этого для сохранения контроля над фирмами, входящими в группу, выпускаются несколько классов акций с неравными правами голосования. В данном случае головной фирме принадлежат акции с большим количеством голосов, а акции с меньшим количеством голосов на акцию размещаются для обращения на бирже. В случае если оба класса акций дают право на один голос, акции, принадлежащие семейной структуре, обладают определенными преимуществами, к примеру, исключительным правом при выборе большинства членов совета директоров.

Также данная модель имеет характерные особенности агентских издержек. В отличие классических моделей, в семейных бизнес – структурах действия менеджеров направлены в пользу только одной группы акционеров, то есть семьи. Отличительной особенностью является проявление агентских издержек в сделках между родственными семейными компаниями, которые наносят урон внешним акционерам.

Внешнее финансирование в семейной модели корпоративного управления преимущественно осуществляют банки, поскольку акционерный капитал и рынок облигаций неразвиты. В связи с этим проявляется важность роли банков как органов, контролирующих поведение компаний. Однако в странах, для которых характерна данная модель, коммерческие банки редко являются крупными. Зачастую банки имеют долю собственности в активах основных корпоративных заемщиков. В этих странах осуществлялась конкуренция с жесткими ограничениями либо запрещением для иностранных финансовых организаций осуществлять коммерческую банковскую деятельность. В итоге банки захватывались конгломератами, контролируемые семьями, либо становились проводниками государственных субсидий.

Существует мнение, что семейная модель корпоративного управления является неэффективной и устаревшей с точки зрения ведения бизнеса. Однако, более половины ВВП промышленно развитых стран приходится именно на долю семейных фирм. На данном этапе развития корпоративного управления нельзя выделить модель, которая обладала бы очевидными преимуществами по сравнению с другими, и которая могла бы стать универсальной. Наоборот, в последние десятилетия возникла тенденция к унификации и сближению различных моделей корпоративного управления.

ОЦЕНКА РИСКА ВЛОЖЕНИЙ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Яковлева Е.В., Мельникова Л.Ф.

*Вологодский филиал международной академии бизнеса
и новых технологий (МУБиНТ), Вологда,
e-mail: vf-zavkaffk@mubint.ru*

На рынке ценных бумаг действует правило: чем выше риск, тем более вероятно возникновение убытков. Однако, рискованные ценные бумаги имеют обычно высокую ожидаемую доходность, которая является премией за этот повышенный риск. Умение оценивать риск вложений в ценные бумаги, прежде всего, необходимо инвестору. Главная цель для инвестора – это в борьбе с инфляцией найти оптимальный вариант вложения денежных средств с приемлемым для себя риском. Инвестору постоянно необходимо разрешать существующее противоречие между доходностью ин-

вестиций и риском инвестирования, что обуславливает актуальность проведенного нами исследования.

Объектом исследования выступили инвестиционные качества ценных бумаг, предметом исследования – методы управления рисками вложений в ценные бумаги. В качестве единицы наблюдения нами были выбраны акции ОАО «ЛУКОЙЛ».

Исследованию инвестиционных качеств ценных бумаг посвящены работы Ф.А. Байрамова, Л.Ф. Мельниковой, О.В. Чадранцевой [1, 2]. Примененная в них методика управления инвестиционными качествами акций Новолипецкого металлургического комбината и Мосэнерго позволила авторам обосновать возможность эффективного влияния инвестора на доходность и риск своих вложений.

Цель исследования – подтвердить возможность управления инвестором доходностью и риском вложений в акции еще одной компании.

Для достижения цели исследования нами были проанализированы факторы, влияющие на инвестиционные качества ценных бумаг, рассмотрены методы оценки риска вложений в них и исследована возможность управления инвестором рисками своих вложений на рынке ценных бумаг.

В качестве рабочей гипотезы мы предположили, что инвестор не располагает инструментами управления риском вложений в акции.

К инвестиционным качествам ценных бумаг относят такие основные показатели, как доходность, риск и ликвидность.

Риск вложений в ценные бумаги зависит от таких факторов, как:

- доходность и ликвидность ценных бумаг;
- неопределенность результатов макроэкономического порядка, например, неэффективное хозяйствование или финансового менеджмента эмитента.

Оценка риска – это систематический процесс выявления факторов и видов риска, а так же их количественная оценка. В практике выделяют два этапа оценки риска:

Качественный (выявление основных видов рисков, которые влияют на финансово-хозяйственную деятельность);

Количественный (вычисление числовых значений величин отдельных рисков, выявление возможного ущерба и разработка антирисковых мероприятий).

В процессе исследования нами было выявлено, что методы снижения риска инвестирования в ценные бумаги условно можно разделить на следующие группы:

- методы, когда инвестор отказывается от излишне рискованных ценных бумаг, предпочитая пассивный способ управления ими;
- методы перераспределения риска во времени, а также диверсификация вложений;
- методы компенсации риска, страхование риска и хеджирование рисков.

Исследование инвестиционных качеств акций ОАО «ЛУКОЙЛ» было проведено нами в полном соответствии с методикой, примененной авторами работ [1, 2]. Использовались данные еженедельной динамики котировок акций компании на бирже ММВБ. Результаты исследования доходности и риска акций ОАО «ЛУКОЙЛ» за период 2007-2013 гг. представлены в таблице.

Оценка инвестиционных качеств акций ОАО «ЛУКОЙЛ» за 2007 – 2013 гг.

Инвестиционные характеристики	Торговые системы					
	Пассивная	«Бычья»	«Медвежья»	«Усовершенствованная»		«Смешанная»
				«бычья»	«медвежья»	
Ожидаемая доходность, %	0,32	2,46	23,39	3,37	28,52	36,33
Риск, %		7,32	7,01	5,92	7,33	6,66
Ожидаемая минимальная доходность, %		-4,86	16,38	-2,55	21,19	29,68
Доходность/риск		0,34	3,34	0,57	3,89	5,46

Из данных табл. 1 видно, что за 2007 – 2013 гг. акциям ОАО «Лукойл» обеспечила наибольшую доходность «смешанная» стратегия (36,33%), а худшее значение – пассивная стратегия (0,32%). До настоящего времени полного восстановления рынка после кризиса 2008 г. не произошло, поэтому доходность пассивной стратегии показывает небольшую величину. Последовательное усовершенствование активных стратегий оказывает положительное влияние на инвестиционные качества акций компании. При этом «смешанная» стратегия находится в уверенной положительной зоне даже с учетом риска (29,68%). Она обеспечивает отношение доходности к риску, равное величине 5,46, т.е. доходность более чем в пять раз превышает риск инвестирования.

На основании полученных результатов исследования еще одной ценной бумаги можно сделать вывод, что инвестиционными качествами ценных бумаг инвестор может успешно управлять с помощью хорошо разработанной торговой системы. Активные

торговые системы позволяют обеспечить достаточную эффективность инвестирования и высокую ликвидность вложений, в том числе в периоды стагнации рынка.

Следовательно, гипотеза, что инвестор не располагает инструментом для управления риском вложений в акции, нами опровергнута. Из этого следует, что поставленная цель исследования достигнута. На примере еще одной ценной бумаги нами подтвержден вывод авторов [2], что инвесторы не только могут, но им необходимо управлять инвестиционными качествами ценной бумаги. Даже используемая в исследовании простейшая торговая система является эффективным инструментом управления инвестиционными качествами ценных бумаг.

Список литературы

1. Мельникова Л.Ф., Чадранцева О.В. Торговая система и инвестиционные качества ценных бумаг // Молодая наука-2012, Ярославль, 2012, с. 53-55.
2. Байрамов Ф.А., Мельникова Л.Ф. Инвестиционными качествами ценных бумаг можно и нужно управлять // Молодая наука-2013, Ярославль, 2013, с. 9-14.

**Секция «Актуальные аспекты общественных, экономических
и физико-математических наук»,
научный руководитель – Агеев А.В., канд. экон. наук, доцент**

**ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД – ФАКТОР
СТИМУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Невструев С.Н., Чопорова Е.В.

*Финансовый университет, Орловский филиал, Орел,
e-mail: chds1989@gmail.com*

Согласно проведенным исследованиям, одна из самых серьезных проблем, с которой сталкиваются субъекты малого и среднего предпринимательства при получении заёмных средств в кредитных организациях (при получении банковской гарантии, при заключении договора лизинга оборудования) – недостаток залоговой базы.

Встречаются ситуации, когда субъект малого или среднего предпринимательства (субъект МСП), желающий получить кредит в банке, в целом соответствует требованиям, предъявляемым банками, но не имеет достаточного объема залогового имущества для полного обеспечения требуемого кредита. В целях решения этой проблемы и обеспечения доступа к кредитным услугам финансовых организаций в регионах РФ за счет государственных средств создаются Гарантийные фонды.

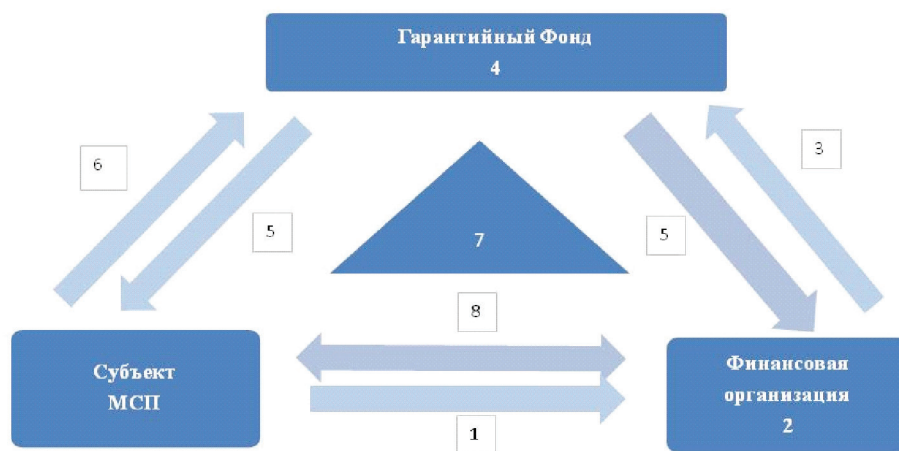
Гарантийные фонды существуют в России уже 10 лет. Сейчас они образованы практически в каждом регионе: из 83 субъектов РФ в 79 есть Гарантийные фонды.

Деятельность Гарантийных фондов регламентируется законодательством Российской Федерации, законодательством субъекта Российской Федерации, Приказом Министерства экономического развития Российской Федерации, а также внутренними нормативными актами, утверждёнными высшим органом управления Гарантийного фонда.

Гарантийные фонды выступают поручителями по кредитам субъектов малого и среднего предпринимательства. Поручительство предоставляется на условиях субсидиарной ответственности. Максимальный объём одного поручительства не может превышать 70% от суммы основного долга по кредиту.

За услуги Фонда заёмщик выплачивает вознаграждение, которое составляет определённый процент от суммы поручительства. Размер вознаграждения устанавливается внутренними документами Фонда. Максимальный размер вознаграждения должен составлять не более одной третьей ставки рефинансирования, установленной Центральным банком Российской Федерации и действовавшей на дату заключения договора поручительства, от суммы предоставляемого поручительства. Для приоритетных отраслей региона Гарантийным фондом могут устанавливаться более низкие ставки вознаграждения.

Механизм деятельности Гарантийного фонда выглядит следующим образом:



Механизм работы Гарантийного фонда

1. Субъект МСП обращается в Финансовую организацию с заявкой на получение кредита (банковской гарантии, заключения договора лизинга оборудования);

2. Финансовая организация рассматривает заявку, оценивает кредитоспособность заёмщика и принимает решение о возможности кредитования (предоставления банковской гарантии, заключения договора лизинга оборудования);

3. Если единственное препятствие к получению кредита (предоставления банковской гарантии, заключения договора лизинга оборудования) – недостаточная залоговая база, то Финансовая организация информирует заёмщика о возможности привлечения

поручительства Гарантийного Фонда. При согласии Заёмщика Финансовая организация готовит заявку на предоставление поручительства, которая подписывается Финансовой организацией и Заёмщиком, и направляет её в Гарантийный фонд;

4. Гарантийный фонд в срок не более 3 (Трёх) рабочих дней (в случае необходимости проведения дополнительной проверки срок может быть увеличен) с момента получения заявки принимает решение о предоставлении поручительства;

5. Решение Гарантийного фонда в письменной форме доводится до сведения Финансовой организации и Заёмщика (дополнительно Заёмщику выставляется счёт на оплату вознаграждения);

6. Заёмщик оплачивает вознаграждение и предоставляет в Гарантийный фонд копию платёжного документа;

7. Заключается трёхсторонний договор поручительства между Гарантийным фондом, Финансовой организацией и Субъектом МСП;

8. Финансовая организация и субъект МСП заключают кредитный договор (договор банковской гарантии, договор лизинга оборудования).

Большинство Гарантийных фондов РФ не осуществляют самостоятельно проверки кредитоспособности субъекта МСП. Решение Гарантийного фонда выносится на основании анализа кредитоспособности, проведённого Финансовой организацией.

Как правило, Гарантийные фонды создаются в форме некоммерческих организаций, целью которых является содействие развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.

Учредителями Гарантийных фондов являются субъекты Российской Федерации. Капитал формируется за счёт средств федерального и регионального бюджетов на условиях софинансирования:

- Региональный бюджет – 20 %;
- Федеральный бюджет – 80 %.

Для осуществления своей деятельности Гарантийным фондом заключаются Соглашения о сотрудничестве с Финансовыми организациями, которые соответствуют требованиям, установленным Министерством экономического развития Российской Федерации.

Стимулом для заключения Соглашения о сотрудничестве с Гарантийным фондом для Финансовой организации является возможность наращивания кредитного портфеля, частично обеспеченного ликвидным залогом (поручительством Гарантийного фонда).

Наиболее востребованным в Российской Федерации является поручительство Гарантийных фондов

по кредитам субъектов МСП в банках. Поручительство по договорам банковской гарантии и по договорам лизинга оборудования используется в меньшей степени. Во многих регионах страны поручительство Гарантийного фонда по банковским гарантиям и договорам лизинга вообще не предусмотрено, т.к. потребность в этом мала.

Чтобы Гарантийные фонды были платежеспособными, их активы должны быть размещены достаточно надёжно. Существует несколько вариантов размещения активов Гарантийных фондов, но наиболее востребованным являются депозиты в банках.

Размещение активов Гарантийного фонда в депозитах на срок более 181 дня осуществляется на конкурсной основе. При конкурсном отборе банкам предъявляются определённые требования, установленные Министерством экономического развития Российской Федерации. Главным критерием конкурса является процентная ставка по депозиту, по которой будут размещены активы Гарантийного фонда.

Например, в Орловской области Гарантийный фонд существует с марта 2010 г. В настоящее время налажено сотрудничество с такими банками как: Банк ВТБ 24, ОАО «Сбербанк России», ОАО «Россельхозбанк», ОАО Банк «УРАЛСИБ», ОАО «ЮНИКОР-БАНК», «Инвестиционный Республиканский Банк» (ООО). Общая сумма возможных поручительств составляет более 185 млн. руб.

Система Гарантийных фондов в Российской Федерации активно развивается, что является дополнительным стимулом для развития бизнеса в стране. Использование зарубежного опыта в области создания и функционирования Гарантийных организаций позволяет эффективно развивать данное направление, минуя этап «проб и ошибок».

Секция «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения», научный руководитель – Шумакова О.В., канд. экон. наук, доцент

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Авилова Д.Ю.

*РГАСУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: darya.av@mail.ru*

Одним из направлений стратегического налогового планирования сельскохозяйственного предприятия является разработка эффективной учетной политики, позволяющей минимизировать размер налогооблагаемой базы (расчетного финансового результата при специальном режиме налогообложения).

Разработка учетной политики предугадывает тщательное исследование нормативных документов, которыми для бухгалтерского учета являются Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), а для целей налогообложения основной ориентир – Налоговый кодекс РФ.

Рассмотрим тему на примере сельскохозяйственной организации ООО «Нива».

Организация налогового учета осуществляется в соответствии с Положением об учетной политике, утвержденным приказом директора ООО «Нива». То есть, в ООО «Нива» учетная политика для целей налогообложения оформлена не в виде отдельного документа, а в виде раздела общей учетной политики фирмы.

Положение об учетной политике для целей бухгалтерского и налогового учета ООО «Нива» имеет следующую структуру:

1. Организация ведения бухгалтерского учета

2. Взаимосвязь бухгалтерии со структурными подразделениями

3. Методика ведения бухгалтерского учета

4. Налоговый учет

Приложение № 1 к Положению – План счетов ООО «Нива».

В первом разделе прописано, что ответственность за организацию бухгалтерского учета несет руководитель предприятия, через неукоснительное выполнение всеми подразделениями и службами требований главного бухгалтера по вопросам оформления и представления для учета документов и сведений.

Во втором разделе раскрывается обязанность главного инженера представлять документы по движению основных средств, наряды на выполненные работы и таблицы учета рабочего времени в бухгалтерию.

Третий раздел посвящен методике ведения бухгалтерского учета. В нем прописано какие средства следует относить к основным, способ начисления амортизации по основным средствам (линейный). Раскрывается порядок ведения учета материалов, учета готовой продукции, оценка незавершенного производства, учета расходов по кредитам и займам, прописано принятие к учету государственной помощи, определены порядок и сроки проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств ООО «Нива».

Четвертый раздел посвящен налоговому учету ООО «Нива». Раздел небольшой, состоит всего из двух подразделов.

Учетная политика для целей налогового учета по ЕСХН включает методологический раздел. В нем

утвержден порядок определения доходов и расходов, принимаемых и не принимаемых для целей исчисления ЕСХН. Доходы, учитываемые при определении налоговой базы по ЕСХН, разделены на доходы от реализации продукции, работ, услуг и внереализационные доходы. Расходы, уменьшающие полученные доходы, поделены на виды (например, расходы на приобретение основных средств, материальные расходы, расходы на оплату труда и т.д.).

Налоговый учет в ООО «Нива» ведется на основе первичных документов бухгалтерского учета. Для правильного начисления ЕСХН учитываются обороты по отдельным счетам (субсчетам) в разрезе оплаченных и неоплаченных доходов, расходов, активов. На счетах бухгалтерского учета используются аналитические признаки, группирующие доходы и расходы в зависимости от степени признания для целей налогообложения.

В целях налогообложения ЕСХН и в соответствии с пунктом 5 статьи 346.5 Налогового кодекса РФ, единственным методом признания доходов признается кассовый метод. То есть, датой получения доходов является день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав. Следовательно, в ООО «Нива» в учетной политике выбран правильный вариант определения даты получения дохода – кассовый метод.

В приложении № 1 к Учетной политике утвержден план счетов, применяемый ООО «Нива». В нем приводятся наименования счетов и открываемых к ним субсчетов, используемых организацией для ведения учета. Организация использует также один забалансовый счет – 001 «Арендованные основные средства».

Анализ рабочего плана счетов выявил, что при составлении данного документа достаточно полно отражена специфика деятельности организации, т.е. достаточность введенных синтетических счетов и аналитических позиций (включая субсчета) для адекватного отражения всех хозяйственных операций, осуществляемых организацией.

Объем Учетной политики ООО «Нива» небольшой, это связано с масштабами деятельности и применяемой системой налогообложения в организации (предприятие находится на ЕСХН).

В Положении определен порядок взаимодействия бухгалтерии со структурными подразделениями. Это позволяет добиться гармонизации учета.

Положение об учетной политике ООО «Нива» утверждается сроком на один календарный год, следующий за годом ее утверждения. Данный факт соответствует законодательству. Учетная политика применяется с 1 января года, следующего за годом ее утверждения. Она является единой для организации.

В заключение следует отметить, что Положение об учетной политике для целей бухгалтерского и налогового учета ООО «Нива» сформировано в соответствии с методологическими указаниями и требованиями, методика учета принята на предприятии соответствует законодательству РФ. На основании анализа учетной политики ООО «Нива» можно сделать выводы о достоверности и правильности бухгалтерской и налоговой отчетности, соответствия бухгалтерского и налогового учета нормативным документам.

Анализ учетной политики в целях налогообложения ЕСХН выявил ряд недостатков.

Для устранения выявленных недостатков и совершенствования Положения об учетной политике для целей бухгалтерского и налогового учета ООО «Нива» нами была выявлена необходимость дора-

ботки учетной политики в целях налогового учета по ЕСХН.

Действующее Положение об учетной политике для целей налогового учета ООО «Нива» состоит из одного раздела – «Налоговый учет».

В целях совершенствования учетной политики для целей налогообложения предлагаем ввести следующую структуру:

1. Общие положения
2. Организационно-технический раздел
3. Методика ведения налогового учета

Предлагаемая структура Положения об учетной политике позволит наиболее полно и наглядно отобразить действующую в организации методику ведения налогового учета.

К разработке учетной политики ООО «Нива», уплачивающей ЕСХН, нужно подходить очень тщательно. Учетная политика для целей налогового учета по ЕСХН должна включать те элементы, по которым законодательством установлены альтернативы. Использование учетной политики в налоговом планировании как раз и заключается том, чтобы выбрать наиболее выгодный вариант для налогоплательщика из предоставленных законодательством.

В действующей учетной политике для целей налогообложения ЕСХН представлены следующие выбранные методы из предложенных законодательством альтернатив: (таблица).

Методы, используемые ООО «Нива» в целях исчисления ЕСХН

Подраздел	Методы
4.1. МПЗ	Метод оценки при списании сырья и материалов – по средней стоимости
4.2. Доходы	Кассовый метод признания доходов и расходов

Анализируя рациональность выбранных норм налогового учета, следует обратить внимание на то, что в учетную политику целесообразно включать только те способы, которые предусматривают вариантность. Учетная политика не должна быть перегружена выдержками из Налогового кодекса, которые не предполагают выбор налогоплательщиком того или иного варианта формирования налоговой базы по ЕСХН. Так, например, НК РФ в отношении плательщиков ЕСХН регламентирован только кассовый метод определения доходов и расходов. Из чего следует, что в учетной политике ООО «Нива» данный аспект отражать не следует.

Предлагаем внести корректировки по учету расходов и доходов организации (для тех статей расходов, по которым законодательством установлены альтернативы), переносу убытков на будущее.

К недостаткам учетной политики ООО «Нива» для целей налогового учета следует отнести отсутствие обязательных по законодательству приложений в виде графика документооборота налогового учета, приказа о применяемых формах первичных учетных документов, приказа о применяемых формах налоговых регистров, приказа о праве подписи первичных учетных документов и регистров налогового учета. Если приказы будут оформлены как самостоятельный распорядительный документ, то в Приказе по Учетной политике рекомендуется сделать соответствующую оговорку.

В действующем Положении об учетной политике в качестве Приложения 1 утвержден только рабочий план счетов, однако, ссылки на него в самой учетной политике нет.

Учет перечисленных выше моментов в Положении об учетной политике организации в целях налогового учета позволит сделать выводы о достоверности и правильности налоговой отчетности, соответствия налогового учёта нормативным документам.

Учетная политика для целей налогообложения является не только методом налогового учета, но и действенным средством предотвращения и предупреждения налоговых споров, поэтому она позволяет избежать рискованных ситуаций, которые могут повлечь доначисление налогов, начисление пеней и штрафов после проведения контрольных мероприятий.

ДОСТОВЕРНОСТЬ СЧЕТОВ-ФАКТУР, ПОДПИСАННЫХ НЕУПОЛНОМОЧЕННЫМИ ЛИЦАМИ

Гималетдинов М.М.

*Общество с ограниченной ответственностью
«БашнефтьАвтоТранс», Уфа, e-mail: mars_ianin@mail.ru*

Согласно проведенным исследованиям, процесс налоговых правоотношений между государством и налогоплательщиками в лице физических и юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, основывается на определенном механизме. Налоговый Кодекс Российской Федерации (далее по тексту – НК РФ) предусматривает, что как у налогоплательщиков, так и у налоговых органов имеются как права так и обязанности.

Одним из основополагающих прав налогоплательщиков является право на использование вычета при расчетах в хозяйственных операциях при уплате налога на добавленную стоимость (далее по тексту – НДС).

Вычеты сумм НДС, предъявленных налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг), производятся на основании ст. 171 НК РФ в порядке, предусмотренном ст. 172 НК РФ.

Так, в соответствии с п. 1 ст. 171 НК РФ налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму налога, исчисленную в соответствии со ст. 166 НК РФ, на установленные налоговые вычеты. Условиями для вычета НДС, согласно п. 2 ст. 171 НК РФ и п. 1 ст. 172 НК РФ, являются:

- приобретение товаров (работ, услуг) для операций, облагаемых налогом на добавленную стоимость, за исключением товаров, предусмотренных п. 2 ст. 170 НК РФ;
- наличие счета-фактуры поставщика, оформленного в соответствии с требованиями ст. 169 НК РФ;
- наличие первичного документа, на основании которого указанные товары (работы, услуги) принимаются к учету (письмо Минфина России от 30.07.2009 N 03-07-11/188).

В соответствии с пунктом 1 статьи 169 НК РФ счет-фактура является документом, служащим основанием для принятия предъявленных сумм НДС к вычету или возмещению в порядке, предусмотренном главой 21 НК РФ.

При этом п.6 ст. 169 НК РФ содержит обязательную норму о том, что счет-фактура подписывается руководителем и главным бухгалтером организации либо иными лицами, уполномоченными на то приказом (иным распорядительным документом) по организации или доверенностью от имени организации.

В то же время согласно п. 2 ст. 169 НК РФ и имеющейся судебной практики невыполнение требований к счету-фактуре, не предусмотренных п. 5 и 6 ст. 169 НК РФ, не может служить основанием для отказа принять к вычету суммы НДС, предъявленные продавцом.

В связи с этим возникает противоречие между теоретической и практической составляющей применения положений НК РФ.

В соответствии с прецедентной практикой Европейского Суда по правам человека, право на вычет (возмещение) налога признается собственностью соответствующего лица (постановления от 03.07.2003 по делу «Буффало против Италии», от 09.01.2007 по делу «Интерсплав против Украины», решение от 22.01.2009 по делу «Булвес АД против Болгарии»).

В Определении Конституционного Суда Российской Федерации от 25.01.2007 N 83-О-О, отмечается, что положения НК РФ, регулирующие порядок возмещения НДС, направлены на реализацию, а не на ограничение прав налогоплательщиков, их применение налоговыми органами и судами связано с казуальным толкованием, при котором учитываются фактические обстоятельства каждого конкретного дела.

В постановлении Восемнадцатого Арбитражного Апелляционного суда РФ от 3 августа 2011 г. N 18АП-6719/2011 указано на то, что наличие обстоятельства, свидетельствующего, что спорные счета-фактуры подписаны другим лицом, а не директором организации контрагента, само по себе не может быть положено в обоснование отсутствия у подписавшего документ лица соответствующих полномочий, если инспекцией это не доказано (постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 16.01.2007 N 11871/06).

Несоответствие данных подписанта само по себе безусловным образом еще не порочит счет-фактуру как ничтожный документ, в случае, если не опровергнута реальность оформленной им хозяйственной операции по иным содержащимся в нем налоговыми сведениям.

В применении налогового вычета по НДС может быть отказано при условии, если налоговым органом будет доказано, что предприятие действовало без должной осмотрительности и, исходя из условий и обстоятельств совершения и исполнения соответствующей сделки, оно знало или должно было знать об указании контрагентом недостоверных сведений или о подложности представленных документов ввиду их подписания лицом, не являющимся руководителем контрагента, или о том, что в качестве контрагента по договору было указано лицо, не осуществляющее реальной предпринимательской деятельности и не декларирующее свои налоговые обязанности в связи со сделками, оформляемыми от ее имени.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о противоречии императивной нормы законодательства и практического правоприменения указанных положений НК РФ судами.

В качестве вывода хотел бы отметить следующее. Для разрешения указанных выше противоречий теоретических и практических положений толкования НК РФ необходимо внести изменения в главу 21 НК РФ и установить четкий перечень требований, необходимых для получения вычета по НДС и тем самым определить на законодательном уровне достоверность счета-фактуры, подписанной неуполномоченным лицом и предъявляемым контрагентом к вычету (возмещению по НДС).

ПЕРЕХОД РОССИИ НА СИСТЕМУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ БУХГАЛТЕРОВ

Кабулова К.И.

*Курский государственный университет, Курск,
e-mail: kamila.kab@mail.ru*

В деятельности ведущих мировых предприятий и организаций, вопрос качества выпускаемой продук-

ции или предоставляемых услуг является ключевым. И поэтому в целях обеспечения этого качества разработана и действует система Международных стандартов ISO 9000, которая предполагает оценку не только готовой продукции или уже оказываемых услуг, но и всех этапов её производства – это и оборудование, и технологии, материалы, комплектующие и т.д. И очень важным звеном в этой цепочке является сертификация персонала. Международный стандарт ISO 9001 таким образом формулирует требования к персоналу: «Персонал, выполняющий работу, влияющую на качество продукции, должен быть компетентен на основе соответствующего образования, подготовки, навыков и опыта».

Сертификация персонала – это подтверждение компетентным органом квалификации работника на соответствие требованиям профессионального стандарта.

Суть сертификации – объективная оценка уровня профессиональной квалификации работника требованиям производства и бизнеса, установленным соответствующим профессиональным стандартом, подтверждающая его возможности и право выполнять конкретные виды трудовой деятельности вне

зависимости от места, времени и способа получения квалификации [2].

Цель процесса сертификации – признание профессионалами компетентности сертифицируемого персонала, которая представляет собой сочетание необходимой суммы теоретических знаний и способности применения их к решению практических задач [1].

Выполнение первого условия проверяется с помощью сдачи квалификационного экзамена, второго – в основном с приобретением необходимого стажа практической деятельности.

Заявителями сертификации могут быть:

- работодатели, их объединения и профессиональные сообщества;
- кадровые агентства;
- служба занятости населения;
- образовательные учреждения;
- студенты и выпускники учреждений профессионального образования;
- физические лица, желающие подтвердить свою профессиональную квалификацию.

Существуют так же основные принципы сертификации персонала (рис. 1).

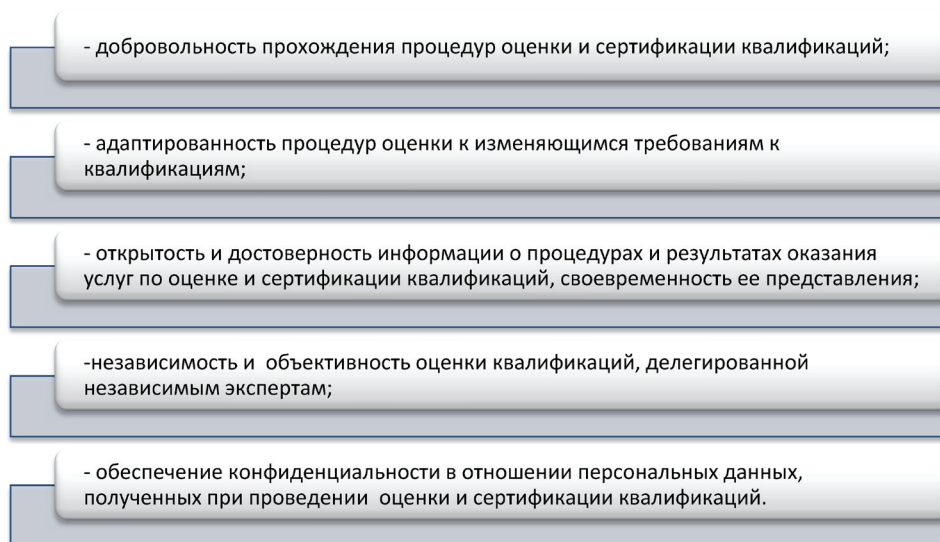


Рис. 1. Принципы сертификации [1]

В целях решения проблем, связанных с созданием системы добровольной сертификации персонала, территориальными палатами предпринимались следующие шаги. В период с 2005 года по октябрь 2006 года территориальные палаты – это Чувашская Республика, Воронежская и Самарская область, приняли участие в пилотном проекте Всемирного банка и Национального фонда подготовки кадров. Целью проекта была разработка региональной модели сертификации персонала, а также были предприняты шаги по созданию Региональных центров сертификации персонала, в основном это рабочие кадры. Данный проект осуществлялся под эгидой РСПП, но его удалось реализовать только после привлечения к проекту территориальных торгово-промышленных палат. Поэтому можно сделать вывод, что успеха в создании системы добровольной сертификации персонала можно добиться только при наличии широко разветвленной организации, имеющей в регионах реально существующие работающие структуры.

«В прошлом году (2012г) в конце года, кто отслеживает, у нас были жаркие дискуссии, и в Трудовой кодекс внесена поправка, в частности, внесена глава Профессиональные Стандарты. Это то, что мы планируем. Обновленная система на смену ЕТКС и ЕКС» заявила Ельцова Любовь Юрьевна – зам. министр труда и социальной политики на VIII Национальном Конгрессе [4].

Профессиональный стандарт – это нормативный документ, который содержит минимально необходимые требования к профессии по квалификационным уровням и компетенциям с учетом обеспечения качества, продуктивности и безопасности выполняемых работ [3].

На сегодня, в соответствии с новым законом об образовании, который вступил в силу 1 сентября, предусмотрена норма о том, что образовательные стандарты настраиваются на утвержденные профессиональные стандарты. То же самое касается и профессиональной сертификации бухгалтера. В наше

время очень много организаций, занимающихся профессиональной сертификацией бухгалтеров. В законе о бухгалтерском учете и подзаконных актах к нему, дан четкий перечень критериев, которым должна удовлетворять организация по сертификации. Данные организации по сертификации могут появиться на базе уже действующих в России сертификаций профессиональных бухгалтеров и вновь созданных. На момент введения нового закона о бухгалтерском учете от 6 декабря 2011 года, в России 5 300 человек сдали и получили профессиональные сертификаты, еще около 11 000 человек начали сдавать экзамены и находились в процессе, а по СНГ эти цифры были 6 000 и 20 000 соответственно. Рынок моментально

отреагировал на данную сертификацию, работодатели стали делать свой выбор в пользу владельцев данных сертификатов, все это говорило о фактическом признании данной сертификации, общественном признании. Но в то же время, ни один западный работодатель не будет искать нового бухгалтера просто по каким-то частным рекомендациям. Он в первую очередь обратится к рекомендации профессиональной организации, которая как раз и объединяет в своих рядах профессиональных бухгалтеров, имеющих соответствующие сертификаты.

Существуют несколько взаимосвязанных общепринятых атрибутов профессиональной сертификации (рис. 2).

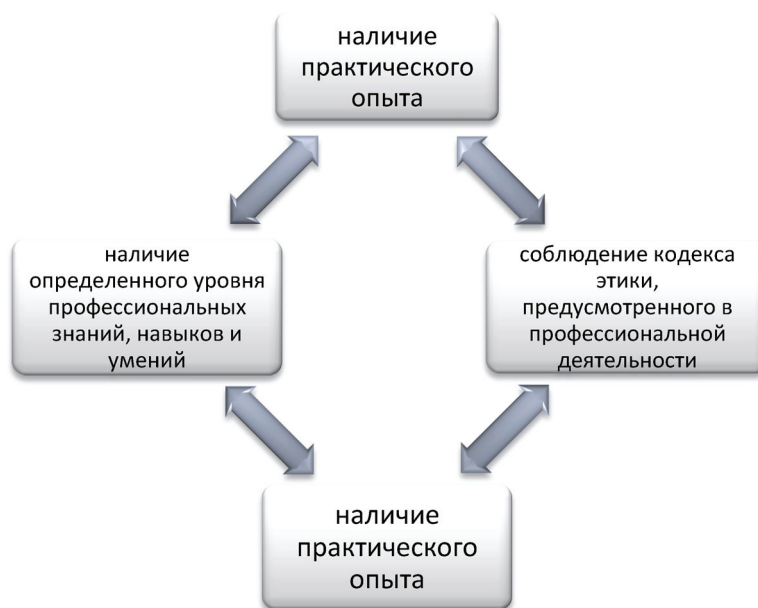


Рис. 2. Атрибуты профессиональной сертификации

Остановимся более подробно на втором компоненте, а именно на профессиональных знаниях, навыках и умениях бухгалтеров. В профессиональных бухгалтерских сертификациях соискатели подтверждают свои высокие профессиональные знания через систему независимых, объективных и строгих экзаменов. Каждая профессиональная ассоциация разрабатывает систему экзаменов, исходя из потребностей бизнеса в отдельно взятой стране, и тогда речь идет о национальной сертификации. В любом случае набор экзаменов, как правило, включает в себя как учетные дисциплины, например, финансовый учет и отчетность, управленческий учет разного уровня сложности, так и дисциплины связанные с правом и налогообложением. Часто такой набор дополняется дисциплинами по общему и финансовому менеджменту и некоторыми другими.

Очевидно, что ожидания бизнеса, его требования к работе бухгалтера меняются со временем. Вводятся новые стандарты учета, происходят изменения в хозяйственном праве, меняется налоговое законодательство. Взять хотя бы то, что в реализацию статьи 245 Бюджетного кодекса с 1 января 2013 года все

государственные учреждения переходят на новую систему ведения бухгалтерского учета по методу начисления. В связи с этим, Министерством финансов разработаны нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету и финансовой отчетности государственных учреждений в соответствии с МСФООС и методом начисления. Динамичность состояния экономики требуют постоянного расширения круга знаний, необходимых для выполнения обязанностей профессиональными бухгалтерами на высоком уровне. Поэтому саморегулирование профессии не может ограничиться лишь требованиями к сертификации, но предусматривает организацию и осуществление программ последующего профессионального образования.

Список литературы

1. Курочкин Н.Е. Система сертификации персонала / Н.Е. Курочкин: Учебник для экон. ВУзов. – Ростов-на-Дону, 2010.
2. Сергеев А.Г. Сертификация / А.Г. Сергеев, М.В. Латышев: Учебное пособие. – М.: Логос-М, 2009.
3. Шумарин Р.Г. Стандартизация и сертификация в РФ / Р.Г. Шумарин, И.Г. Яблонская. – М.: Изд-во «Мирра», 2008.
4. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nationalkongress.ru/2845> (дата обращения 10.01.2014).

**Секция «Актуальные вопросы государственного
и муниципального управления, бизнеса»,
научный руководитель – Тесленко И.В., канд. социол. наук, доцент**

**ФОРМИРОВАНИЕ ИМИТАЦИОННОГО
МЫШЛЕНИЯ У МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ**

Анисина А.В., Гордеева Т.Н.

*Забайкальский государственный университет, Чита,
e-mail: gmu-0603@mail.ru*

Муниципальное управление как процесс состоит из отдельных функциональных элементов: планирования и прогнозирования, организации, мотивации, координации и контроля. На каждом из этих этапов задач муниципальное служащее является принятие управленческих решений. Методов разработки и принятия решений на сегодняшний день предлагается достаточно много. К сожалению не все они применяются на практике. На наш взгляд, у муниципальных служащих особенно «не востребованы» методы, так или иначе связанные с математическим инструментарием. Например, возможности моделирования в управлении муниципальными образованиями почти не используются.

Применение методов моделирования в управлении социально-экономическими системами и процессами зарекомендовало себя как необходимый инструмент изучения объектов и способ принятия решений по их поведению в реальных жизненных ситуациях. Потребность в экономико-математических исследованиях реальных объектов возрастает, а разрыв между спецификой математических методов и необходимой глубиной познания реальных объектов при их моделировании увеличивается. Поэтому важно найти способ преодолеть разрыв между знаниями специалиста математика и специалиста управленца. Необходим язык понимания. Препградой в применении методов моделирования в муниципальном управлении становится отсутствие соответствующего программного обеспечения, недостаточный уровень квалификации и непонимание возможностей моделирования в решении проблем функционирования и развития муниципального образования. На сегодняшний день разработано большое количество моделей социально-экономических систем и процессов: динамические, имитационные и др.

Главным фактором неприменения методов моделирования в муниципальном управлении можно назвать преубеждение, что для эффективного использования моделей в работе муниципальных служащих необходимы специальные знания: по высшей математике, информатике и т.п. Бесспорно, без достаточно высокого уровня знаний, управленцем в наше время быть невозможно. А муниципальное управление требует не только базовых знаний, но и специфических, узких. Ведь объект управления – муниципальное образование – сложная, открытая социально-экономическая система, обладающая не только общими качествами, свойственными данным объектам, но и характеристиками сугубо индивидуальными, специфическими.

Каждый экономико-математический метод или подход акцентирует внимание, как правило, на определенной методике формализации конкретной задачи, определенных аксиомах, принятых для данного метода. Каждый математический аппарат предназначен для достижения определенных целей. Использование совместно возможности каждого аппарата в рамках общей математической теории пока невозможно. Но совместное использование различных математиче-

ских методов возможно. Более того, существуют способы, позволяющие сопрягать возможности математических методов с практическим и теоретическим опытом специалистов управленцев по конкретному объекту моделирования. Одним из них является имитационное моделирование [4, С. 14].

Авторы и последователи школы «имитационного моделирования» Н.П. Бусленко считают, что главным должно стать формирование «имитационного мышления» у руководителей, лиц, принимающих управленческие решения. Опыт показывает, что чем сложнее математический аппарат, тем менее достоверны и понятны результаты моделирования. Как правило, имитационное моделирование требует определенных эвристических решений в случае, если требуется сопряжение различных математических схем моделирования. Здесь главную роль играет системный подход и знание объекта моделирования, которое обязательно при имитационном моделировании. Конечно, неплохо бы иметь в штате администрации муниципального образования (хотя бы муниципального района) специалиста в области имитационного моделирования. Но известны случаи, когда человек, не обладающий массой знаний специалиста по моделированию, но правильно усвоивший суть имитационного подхода, успешно руководил построением имитационных моделей своего объекта. Как правило, такие люди – хорошие управленцы и специалисты по данному объекту.

Для того чтобы «имитационное мышление» формировалось у будущих и настоящих управленцев, необходимо усложнять уровень дисциплин по информационным технологиям, для чего необходимо улучшить техническое и программное обеспечение учебного процесса в высших учебных заведениях. Необходимо в программах повышения квалификации предусматривать больший объем практических занятий по информационным технологиям. Обеспечение муниципалитетов современными программными продуктами – задача самих органов муниципальных власти. Необходимо учиться моделировать возможные последствия принимаемых решений.

В настоящее время создаются предпосылки использования имитационного подхода для отдельных предприятий и организаций, в том числе транспортных предприятий, рекламных агентств, производителей массовой продукции. Моделирование на уровне местного самоуправления, муниципального управления – область относительно новая (учитывая процессы формирования современной системы местного самоуправления в России). Опубликованные работы, статьи затрагивают различные аспекты развития муниципальных образований, региональных администраций краёв, областей и местных администраций городских и сельских поселений [1,2,3,5] и подтверждают необходимость формирования имитационного мышления у муниципальных служащих, подкрепленного знаниями и умениями для решения сложных, трудно формализуемых задач социального управления.

Список литературы

1. Гуц А.К., Фролова Ю.В. Математические методы в социологии. – М.: Изд-во ЛКИ, 2010.
2. Бегунов Н.А. Моделирование развития муниципального образования на основе агентного подхода // Социологические исследования. 2011. Т. 8, № 4.
3. Клебанов Б.И., Москалев И.М., Бегунов Н.А., Рапопорт И.А. Технология моделирования социально-экономической динамики му-

ниципального образования на основе мультиагентного подхода // 4-я Всероссийская научно-практическая конференция ИММОД 2009. – СПб., 21-23.10.2009.

4. Кобелев Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем. – М., 2003.

5. Gordeeva T.N. Sign Model of Local Government Efficiency // World Applied Sciences Journal, 2013. № 25 (1).

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ РИТУАЛЬНЫХ УСЛУГ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ ПУТЕМ СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО ИНТЕРНЕТ- ПОРТАЛА

Казаков К.П., Крюкова А.А.

ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики», Самара,
e-mail: zenitovec163@mail.ru

Одной из актуальных проблем в Российской Федерации была и остается проблема коррумпированности и низкого качества оказания ритуальных услуг в стране. Большое количество ритуальных агентств ведут ожесточенную борьбу за потребителя, временами прибегая к методам, совершенно противоречащим действующему законодательству. В результате потребитель получает услуги по высокой цене и достаточно низкого качества.

Таким образом, целью данной работы является проектирование бизнес-модели создания единого портала предоставления ритуальных услуг. Эта бизнес-модель является достаточно новой и инновационной, способной коренным образом изменить положение дел в данной сфере. В данной работе предлагается расширить понятие портал ритуальных услуг, предоставив потребителю более функциональный, удобный и полный спектр услуг данной тематики, эффективно интегрировав его с проектом «Электронный гражданин».

Данная модель предполагает, создание единого интернет-портала предоставления полного спектра ритуальных услуг и создания единой базы захоронений по всей стране, для быстрого нахождения любого умершего человека независимо от его места захоронения. Пользователю больше не нужно просматривать огромное количество сайтов для получения информации о той или иной услуге или нахождения места захоронения близкого человека, а также получения полного спектра услуг прямо на сайте в онлайн режиме.

Особенность данного подхода заключается и в том, что пользователь получит возможность узнать о состоянии захоронения и произвести необходимые действия по благоустройству захоронения, находясь в любой точке мира, получив при этом фотоотчет о проделанной работе. Следует отметить, что данные услуги он сможет заказать для захоронения, находящегося на любом кладбище страны

Рассмотрим основные возможности предлагаемого портала, способные удовлетворить потребности пользователя:

– 3D-модели реальных кладбищ, с возможностью их посещения, благодаря технологиям панорамной съемки. С появлением портала, каждый пользователь сможет, не выходя из дома, посетить реальную могилу своего близкого человека, тем самым отдав ему дань памяти.

– Виртуальные странички для усопших, прикрепленные к конкретному захоронению на виртуальном кладбище, созданные родственниками, на которых будут размещена информация об умершем, фотографии и эпитафии родственников и знакомых.

– Единый портала информационных услуг по конкретному захоронению и кладбищу; единый каталог всех организаций, оказывающих ритуальные услуги, как по стране, так и на данном кладбище, их рейтинг, отзывы; цены и особенности захоронения на каждом кладбище.

Единая база захоронений откроет пользователю сайта огромный спектр возможностей по поиску захоронений родственников и близких, связь с которыми была утрачена еще при жизни.

– Единый центр оказания ритуальных услуг удаленно, предоставляющий возможности по уходу за захоронениями, контролю состояния, возложения венок, замены обелиска и многих других, которые человек может заказать для захоронений своих близких, если у него нет возможности самостоятельно это сделать.

– Виртуальное кладбище для кремированных, а также других усопших, не имеющих реального захоронения. В пределах портала будет создано и виртуальное кладбище, на котором родственники кремированных или же других усопших, не имеющих реального захоронения, получат возможность создавать виртуальные обелиски своим близким.

– Единый номер консультационных услуг и психологической разгрузки скорбящих. Потеря близкого человека достаточно большой удар для человека, и многим людям требуется психологическая помощь, а зачастую и просто, чтобы кто-то их выслушал, разделит с ним горе потери.

Одной из важнейших особенностей и преимуществ предлагаемого интернет-проекта является возможность снижения стоимости затрат на оказание ритуальных услуг. Данная возможность реализуется, за счет возможности дифференциации выбора комплекса ритуальных услуг, и заказа отдельных услуг у различных организаций по более низким ценам.

Таким образом, итогом создания единого портала предоставления ритуальных услуг станет повышение эффективности и качества оказания услуг, снижение их стоимости, а также повышение их открытости.

Секция «Актуальные вопросы государственного регулирования экономики и развития финансовых рынков»,

научный руководитель – Колотай И.А., канд. экон. наук

ПУТИ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КУЛЬТУРЫ СТРАХОВАНИЯ

Харин И.

Институт экономики, управления и права, филиал ФГБОУ
ВПО «ТюмГУ», Сургут, e-mail: alenkiy0871@mail.ru

Всё чаще задачи улучшения культуры страхования становятся предметом обсуждения на государственном уровне. И это очень показательно, поскольку всё более важным становится рост страховой культуры

не столько населения, сколько самого государства. В этом направлении обсуждаются вопросы экономики и психологии страхования: в случае если для людей и юридических лиц страховой риск – это случайность с большей или меньшей степенью вероятности, то в рамках страны различные риски появляются как закономерность, а значит, преодоление их последствий становится фактически повседневной заботой.

Значимость создания страховой культуры в России базируется на том, что в отличие от формальных,

неформальные институты страхования изменяются понемногу, делая упор на сложившийся исторический опыт, что и определяет успех институциональных трансформаций, гарантируя эффективность института, в нашем случае – института страхования.

Сегодня термин страховая культура активно применяется в научной и публицистической печати. Стоит отметить, что у многих авторов в предлагаемом ими определении отсутствует институциональное осознание понятия страховой культуры. Тогда как, непосредственно институциональный подход дает возможность более корректно определить страховую культуру, так как акцентирует внимание на регулируемости экономического поведения гражданином комплексом различного рода норм и правил. Таким образом, страховая культура – это форма психологического восприятия института страхования.

Страховую культуру имеет смысл обозначить как комплекс эволюционирующих программ деятельности субъектов страхования, которые, в свою очередь, выступают условием воспроизводства и изменения всей системы страховых взаимоотношений.

Элементы страховой культуры представлены разнообразием всевозможных форм: знаний, умений, образцов деятельности и поведения, финансовых целей и ценностных ориентаций, закреплённых в программах деятельности субъектов страхования. В динамике они образуют эволюционно формируемый опыт страховых взаимоотношений. Страховая культура, базируясь на системе ценностей и конкретных норм, формирует не столько взаимопонимание, сколько регулирует отношения, формы коммуникаций и деятельности субъектов страхового рынка.

Одной из более известных черт отечественной страховой культуры считается ее невысокий уровень, что в отличие от европейских тенденций напрямую связано с уровнем проникновения института страхования в социально-экономическую и хозяйственную практику домашних хозяйств. С одной стороны, такие результаты считаются следствием низкого значения доходов населения. Иначе говоря, на ограниченную практику страхования домашних хозяйств наибольшее влияние осуществляет не непосредственно страховая культура, как показатель распространенности норм культурного страхового поведения, сколько экономическое благосостояние граждан, отсутствие у них имущества, актуализирующего потребность в услугах рынка страхования. С другой стороны, недопустимо игнорировать обозначившуюся тенденцию повышения доходов и уровня жизни граждан, что в перспективе влечёт другие характерные черты отечественной страховой культуры граждан. При этом можно выделить:

1. Популярность у граждан патерналистских настроений, иными словами убежденность в том, что государство и правительство должны заботиться о гражданах, обеспечивать страховые гарантии за государственный счет, брать на себя все заботы о благосостоянии граждан.

2. Преобладание имущественного страхования. Поведенческие предпочтения страхователей более ясно проявляются в области долгосрочного страхования жизни. Во всех странах с развитой рыночной экономикой страхование жизни считается наиглавнейшим составляющим социальной системы страны [7]. Однако, данная специфика во многом закономерна [1].

3. Невысокая финансовая грамотность населения. Малое осознание сущности страховых услуг ограничивает распространение страхового опыта, который, к тому же, не содействует увеличению финансовой грамотности.

4. Преобладание обязательных видов страхования. В данном смысле добровольное страхование – главный показатель степени становления страховой культуры, так как обязательное страхование действует в силу закона, на основании совокупности формальных норм и правил.

5. Распространенность поведенческой модели, направленной на достижение кратковременных интересов. Стремительность институциональных перемен 90-х годов трансформировала привитую домашним хозяйствам в советский период практику долговременного экономического планирования. Произошла временная ценностная переориентация, что не смогло, в свою очередь, не отразиться на институте страхования.

В контексте институционального рассмотрения страховой культуры населения в России определенного внимания заслуживает проблема распространности оппортунистического поведения – поведения гражданина, который устремляется обрести одностороннюю выгоду с помощью партнера, уклоняясь от соблюдения критериев договора [8]. Следовательно, соответствие действий контрагента ожиданиям становится особо актуальным в тех условиях, когда риск принимаемых гражданами решений зависит от действий контрагента, что особенно характерно для сферы страхования.

В ситуации взаимозависимости страховой компании и страхователя целерациональное деяние вероятно только при наличии доверия в виде нормы, регулирующей страховые отношения. Доверие основывается на ожидании конкретных действий страховщика (выплата страхового возмещения), которые оказывают большое влияние на выбор страхователя (вступать в страховые отношения либо нет), когда он должен начать действовать до того, как будут известны реальное поведение страховщика (внесение страховой премии предшествует страховому возмещению).

Говоря о развитии страховой культуры нельзя не упомянуть зависимость темпов её роста от общего уровня развития страхового рынка. Поэтому особую роль играют и органы государственной власти, способные своими решениями содействовать как количественному, так и качественному росту страхового бизнеса в стране. В условиях невысокого уровня страховой культуры необходимо обеспечить выбор качественных условий страхования. Для достижения указанной цели осуществляется совершенствование страховых продуктов на основании исследования рынка и стимулирования сбыта страховых услуг, которое предполагает расширение «целевых» страховых продуктов.

На этапе развития страхового маркетинга залогом успеха является создание новых и модернизация имеющихся страховых продуктов, а также внедрение стандартных страховых продуктов. В настоящее время не предусмотрена обязательная стандартизация страховых услуг, поэтому разработка стандартов является одним из перспективных направлений развития страхового маркетинга. К таким элементам страхования как, расчет тарифов, правила страхования, оценка риска и оценка ущерба можно применить стандарты.

В связи с этим одним из важных условий, оказывающих непосредственное воздействие на рост качества и эффективности страховых услуг на отечественном рынке страхования, считается эффективная система управления качеством на основе единой стандартизации. Управлять качеством страховых услуг и увеличивать их конкурентоспособность

на отечественном локальном и мировом глобальном рынках можно только в том случае, если технология страхования основывается на системе стандартов, которые охватывают все стороны и этапы процесса страхования. Актуальность разработки системы добровольных стандартов РФ в области страхования подчеркивается определением понятия «стандартизация», данном в Федеральном законе «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 183-ФЗ (ст. 2). В соответствии со ст. 2 Закона «О техническом регулировании» под риском понимается вероятность причинения вреда жизни или здоровью граждан, имуществу физических или юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, окружающей среде, жизни или здоровью животных и растений с учетом тяжести этого вреда. Анализируя данное понятие, можно отметить, что страхование считается эффективным инструментом управления рисками на всех стадиях жизненного цикла создания качества услуги и действенным способом предупреждения и минимизации убытка, причиняемого природе, производственному процессу, имущественным интересам хозяйствующих субъектов в результате деятельности российской промышленности и возникновения чрезвычайных ситуаций (ЧС).

Следовательно, параллельно с особенностью государственного экономического менталитета, одной из институциональных первоначальных причин неудовлетворительного становления страховой культуры и распространения оппортунистического поведения страхователей в отечественной практике считается невысокая степень доверия граждан как к финансовым институтам в целом, так и к страховым компаниям в частности [6].

По итогам проведенного исследования сформулируем направления улучшения страховой культуры, которые нужно рассматривать как целевые ориентиры:

- воспитание в обществе лояльности к страховым взаимоотношениям как таковым, обусловленной пониманием необходимости в страховой защите и доверием к финансовым институтам в целом и к страховым компаниям в частности;
- развитие осознания сущности страховых взаимоотношений и их точных отличительных черт, обусловленных особенностью конкретной страховой

сделки (такое как понимание принимаемых сторонами сделки рисков и прямых обязанностей);

- формирование умений граждан вступать в страховые отношения по мере необходимости, с учетом взвешенной оценки собственных финансовых интересов (и напротив – умение избегать страховых отношений при их несоответствии настоящим индивидуальным интересам);
- мотивировать желание страхователя соблюдать принятые на себя контрактные обязательства, что исключает оппортунистическое поведение.

Бесспорно, что создание цивилизованной страховой культуры населения в отечественной практике считается трудным и долгим процессом, ориентирующим на доскональную работу, как самих участников страхового рынка, так и органов государственного регулирования. В отсутствии государственного регулирования устойчивое становление рынка страховых услуг и государственной экономики в целом представляется невыполнимым. Главными задачами государственного участия в этом процессе считаются: увеличение финансовой грамотности населения, расширение доступа населения к финансовой информации, определение основных положений формирования страховой культуры на отечественном рынке страхования, стимулирование уровня доходов и жизни граждан, адекватное условиям времени изменение законодательной базы.

Список литературы

1. Андреева А. Страховая пассивность // Реальный бизнес. 2010. URL: <http://www.real-business.ru/subpage.php?material=1256>.
2. Зубец А.Н. Страховой маркетинг в России. Практ. пособие. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999. – 336 с.
3. Кораблева А.Г. Место страхования в сфере финансовых услуг: препринт. – Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2001. – 24 с.
4. Кремянский А. О страховой культуре страховщиков // Страховое дело. – 1999. – № 2. – С. 42–46.
5. Кузина О.Е., Ибрагимов Д.Х. Доверие финансовым институтам: опыт эмпирического исследования // Мониторинг общественного мнения. – 2010. – № 2. – С. 26–39.
6. Мазаева М.В. Экономическое поведение участников страхового рынка: социологический подход к изучению // Мониторинг общественного мнения. – 2011. – № 1. – С. 44–51.
7. Одинцова М.И. Институциональная экономика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 397 с.
8. Панков Ю.В. Страховая культура как экономическая категория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://samlib.ru/p/pankow_j_w/dvquart2004.shtml.
9. Страхование и кризис // Мониторинг общественного мнения. – 2009. – № 5. – С. 107–109.

Секция «Актуальные вопросы развития информационных технологий в экономике, менеджменте и бизнесе»,

научный руководитель – Пупков А.Н., канд. экон. наук, доцент

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ И КОНФИГУРАЦИЕЙ УЧЕБНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ

Буслов И.А., Доррер М.Г.

Сибирский государственный технологический университет, Красноярск, e-mail: vt244@mail.ru

В настоящее время большое число студентов получают неудовлетворительные оценки и не в срок сдают сессии из-за неправильного подхода к планированию своей учебной работы. Кроме того, в связи с распространением модульно-рейтинговых систем, проблема планирования учебного процесса становится еще более острой.

Причин этому может быть множество, но основными из них являются:

- 1) Отсутствие возможности у студентов оценить весь объем работ на учебный период (модуль, семестр, курс).

2) Отсутствие возможности быстрой коммуникации между студентом и преподавателем.

3) Недостаточный контроль сроков сдачи работ студентами со стороны самих студентов и преподавателей. Следствием этого зачастую является отставание по учебе, перегрузки в конце семестра (модуля).

Кроме того, преподавателю, в связи с растущими нагрузками, бывает сложно оценить учебную деятельность студента в отдельно взятом периоде (модуль, семестр, курс, все обучение), что может повлиять на объективность его оценки.

Разрабатываемая система помогает решить эти проблемы, а так же обеспечить возможность отследить весь ЖЦ учебных работ студента по дисциплине. Система позволит как студенту, так и преподавателю анализировать деятельность, оценивать возможности и потенциал студента. Кроме того, она позволяет привить студентам навыки работы в коллективах разработчиков, приучить их к планированию работы на основании жизненного цикла продукта.

Процесс практического обучения

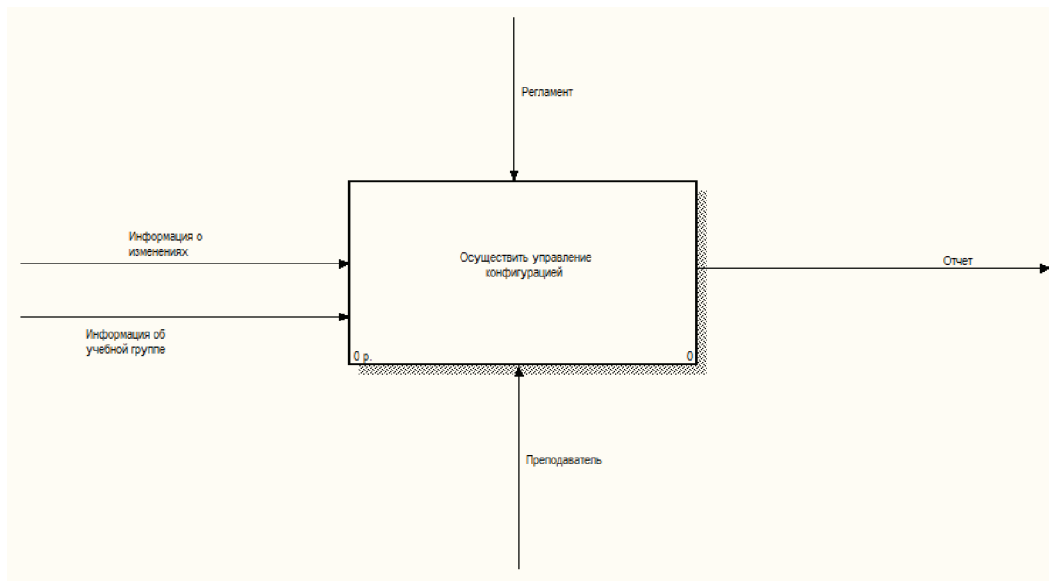


Рис. 1. IDEF0 диаграмма процесса управления конфигурацией

На рис. 1 изображена диаграмма IDEF 0 управления конфигурацией студенческих работ. Преподаватель проводит управление конфигурацией соглас-

но регламенту и исходя из информации об учебной группе и об изменениях. По завершению управления предоставляет отчет.

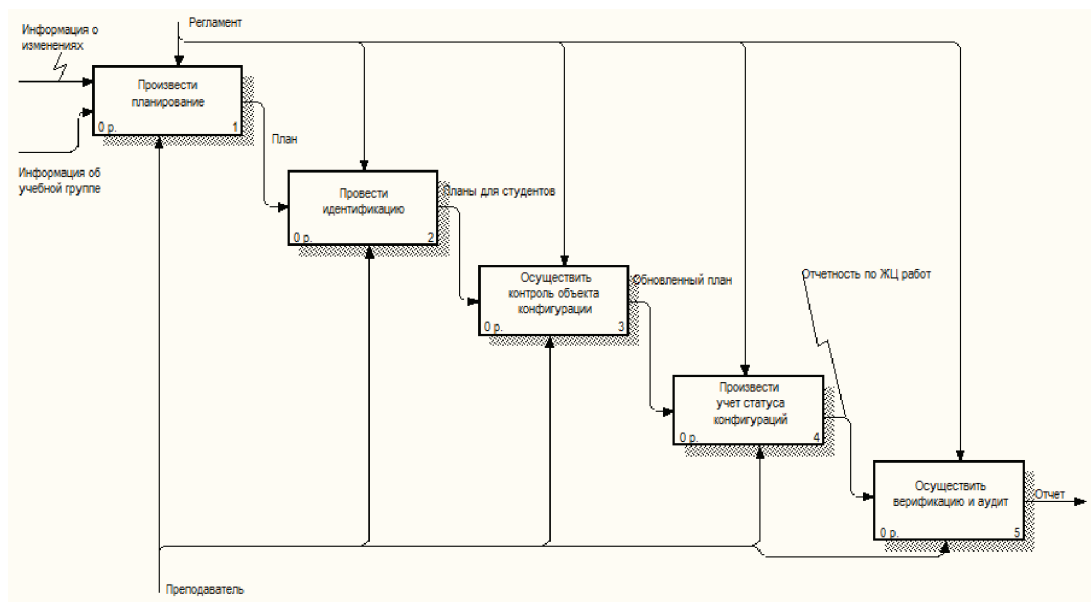


Рис. 2. IDEF0 диаграмма, декомпозиция процесса управления конфигурацией

На рис. 2 представлена декомпозиция IDEF0 диаграммы процесса управления конфигурацией. Она отражает весь жизненный цикл студенческих работ,

от их планирования и идентификации, до верификации и аудита. На рис. 3-7 представлена IDEF3 декомпозиция каждого этапа управления конфигурацией.

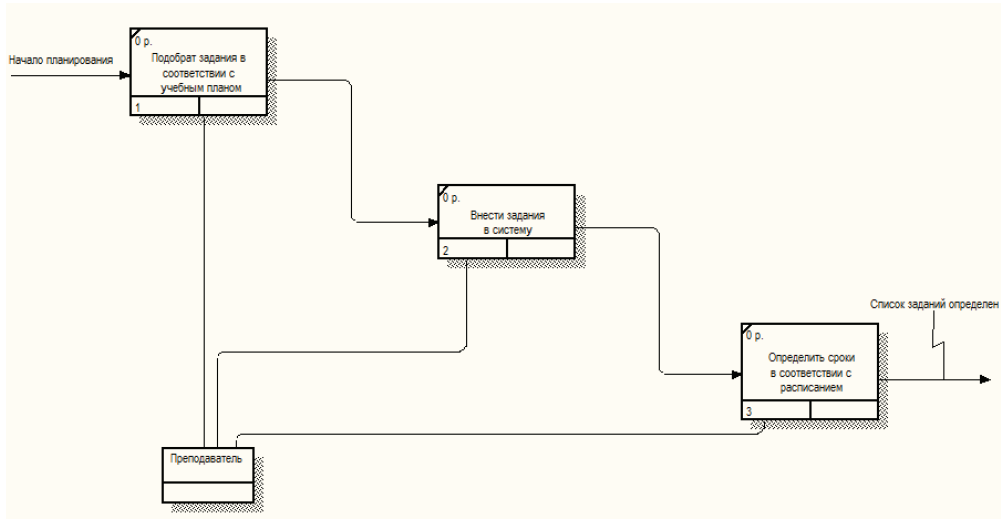


Рис. 3. IDEF3 декомпозиция процесса «Произвести планирование»

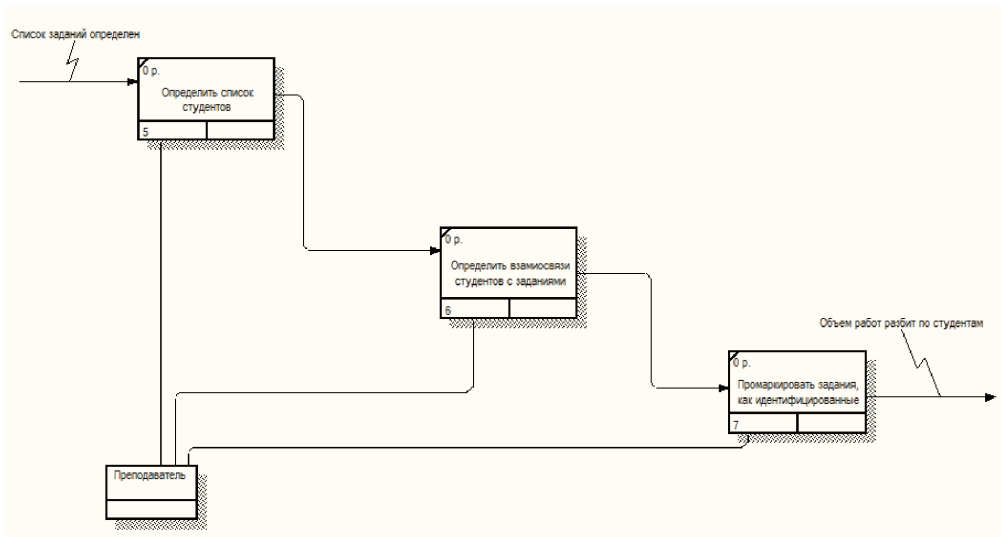


Рис. 4. IDEF3 декомпозиция процесса «Произвести идентификацию»

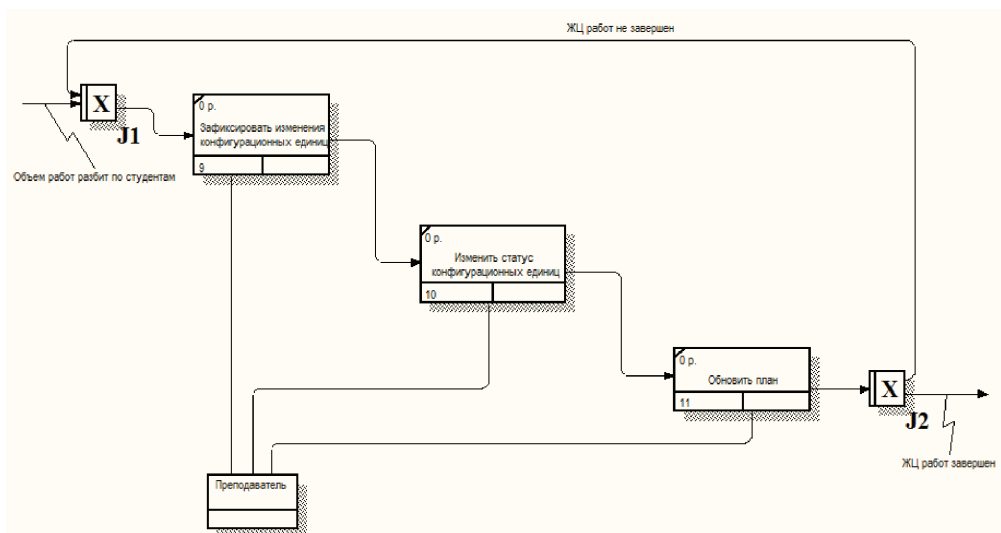


Рис. 5. IDEF3 декомпозиция процесса «Осуществить контроль объекта конфигурации»

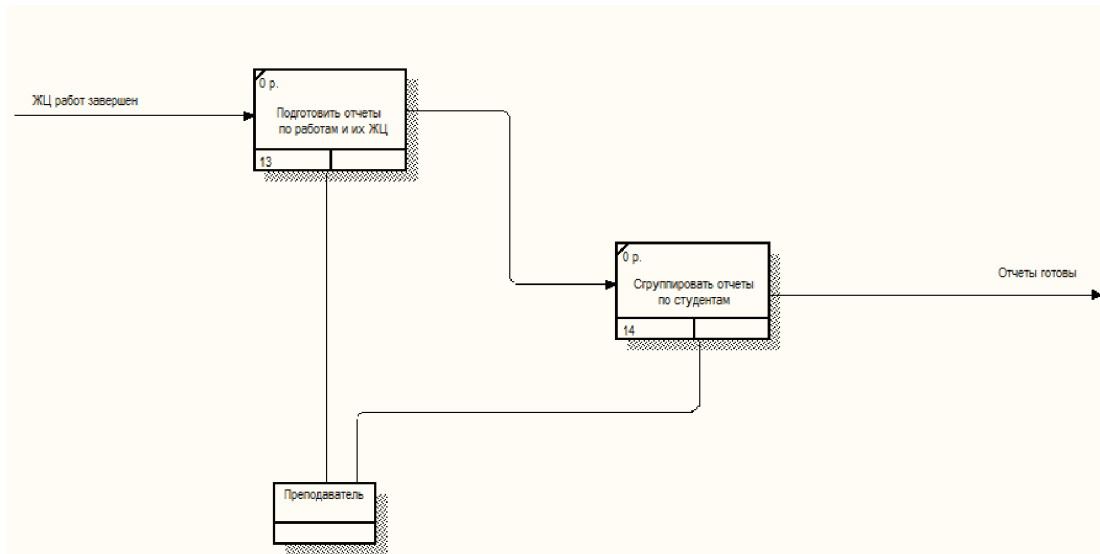


Рис. 6. IDEF3 декомпозиция процесса «Произвести учет статуса конфигурации»

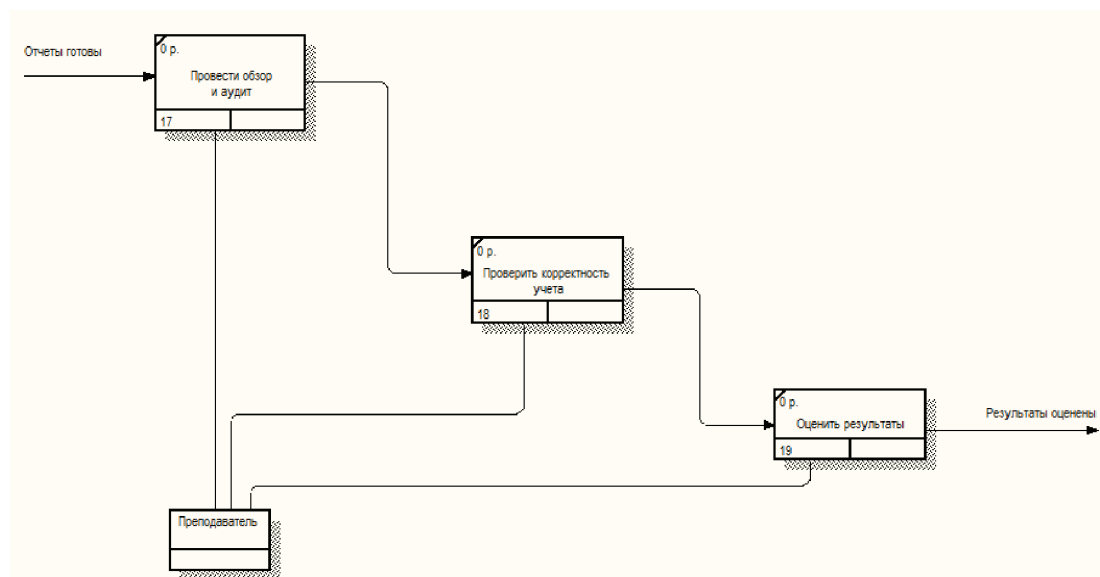


Рис. 7. IDEF3 декомпозиция процесса «Осуществить верификацию и аудит»

Описание разрабатываемого продукта

Разрабатываемый продукт представляет собой веб-приложение, позволяющее значительно упростить коммуникацию между студентом и преподавателем, а так же обеспечить более быстрый обмен данными.

Пользователи системы разделены на 3 группы:

Студенты – пользователи получающие и выполняющие задания

Преподаватель – как правило 1 пользователь,веряющий задания, ставящий за их выполнение оценки.

Администратор – также 1 пользователь, осуществляющий тех. обслуживание и доработку системы.

Разрабатываемая система представляет собой веб-приложение, разработанное на базе CMS Drupal 7.

Неавторизованному пользователю доступна только форма авторизации и форма регистрации.

В случае успешной авторизации интерфейс генерируется в зависимости от роли пользователя (преподавателю – интерфейс преподавателя, студенту – интерфейс студента и т. д.).

В случае регистрации – учетная запись будет неактивна до того момента, пока ее не утвердит преподаватель или администратор.

Группа пользователей – администраторы



Рис. 8. Use-Case диаграмма группы пользователей администраторы

Данная группа после авторизации получает полные права в системе. Она может производить настройку, доработку системы или ее частей, а также производить любые действия с учетными за-

писями пользователей (добавлять, редактировать, утверждать, удалять и т.д.). На рисунке 8 представлена Use Case диаграмма данной группы пользователей.

Группа пользователей – преподаватели

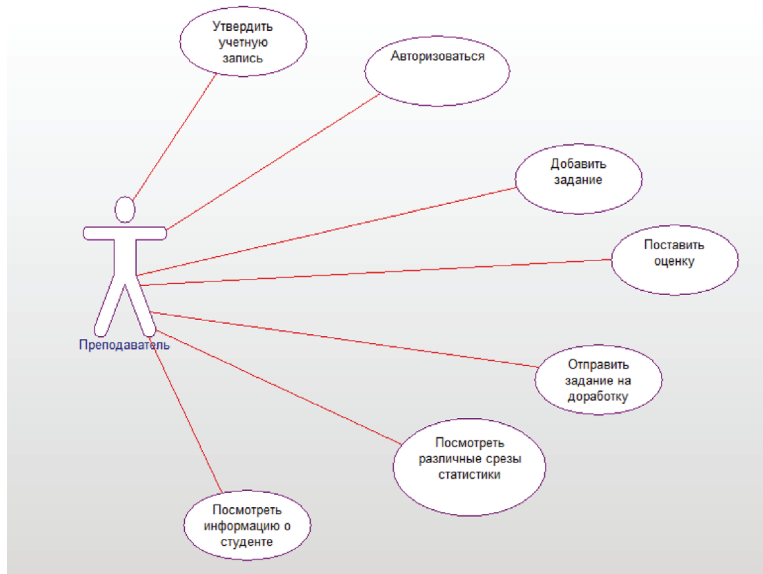


Рис. 9. Use Case диаграмма группы пользователей преподаватели

Преподаватели после авторизации получают возможность добавления заданий для студентов. Весь список заданий рекомендуется формировать до начала учебного семестра.

Кроме того, преподаватели утверждают учетные записи студентов, после их регистрации.

В процессе обучения, преподаватели имеют возможность проверять отправленные студентами рабо-

ты, ставить оценки или отправлять работы на доработку.

При необходимости преподаватель может посмотреть различные срезы статистики или активность какого-либо студента.

Возможности преподавателя в системе представлены на диаграмме (рис. 9).

Группа пользователей – студенты

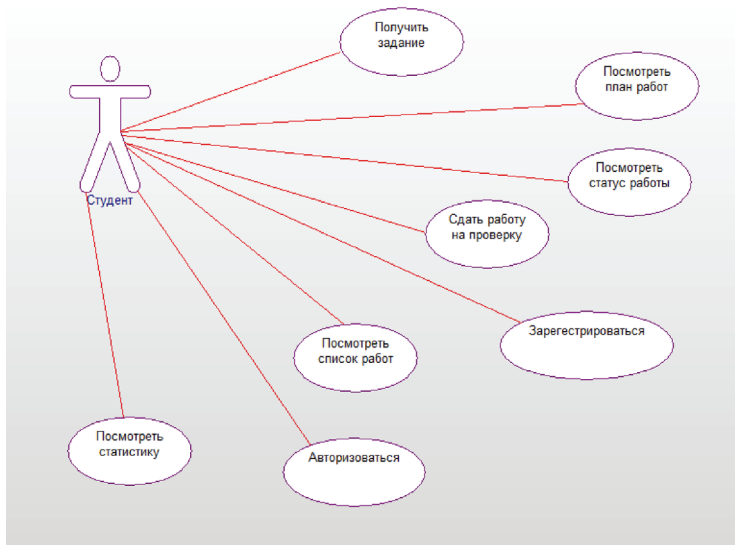


Рис. 10. Use Case диаграмма группы пользователей студенты

После авторизации студенты могут получить задание. После его выполнения – отправить его на проверку. В случае отсутствия недочетов – посмотреть оценку и комментарии преподавателя.

В противном случае – получить замечания преподавателя, доработать работу и повторно отправить ее на проверку. Use Case диаграмма представлена на рис. 10.

Структура базы данных разрабатываемого ПО

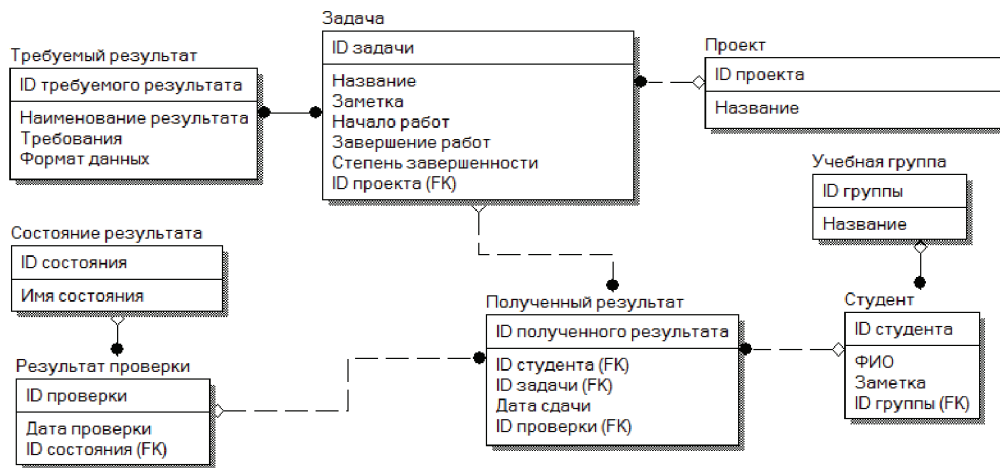


Рис. 11. ER диаграмма базы данных разрабатываемого ПО

На рис. 11 представлена ER диаграмма (логическая схема) разрабатываемого ПО. Диаграмма отображает функциональную часть БД (без вспомогательных таблиц).

Задачи группируются в проекты, каждой задаче назначается ожидаемый результат. Студенты прикрепляют к задачам полученные результаты, а преподаватель их оценивает и делает замечания. В случае, если полученный результат не удовлетворяет каким-либо требованиям, преподаватель оценивает его как

неудовлетворительный и отправляет на доработку. Затем студент прикрепляет следующий результат. Так продолжается до тех пор пока задание не будет выполнено корректно.

Разработанная база данных позволяет хранить всю историю изменения конфигурации студенческих работ на протяжении всего их жизненного цикла. Эти данные будут использованы для генерации различных отчетов, а так же для ведения статистики по совместной работе студентов и преподавателей.

Пример интерфейса программы

Создание материала Задача

Название *

Проект

Текст задачи (Редактировать анонс)

[Более подробная информация о текстовых форматах ?](#)

Формат текста

- HTML-теги не обрабатываются и показываются как обычный текст
- Адреса страниц и электронной почты автоматически преобразуются в ссылки.
- Строки и параграфы переносятся автоматически.

Формат результата

Рис. 12. Пример интерфейса программы

На рис. 12 изображен интерфейс добавления задачи на этапе планирования в работающем прототипе программы.

Список литературы

1. Международный стандарт ISO/IEC 12207:2008 «System and software engineering – Software life cycle processes»
2. Липаев В.В. Сопровождение и управление конфигурацией сложных программных средств. – М.: СИНТЕГ, 2006. – 372 с.
3. Donello J. F. Theory and practice: Learning content management systems / Donello J. F. // E-learning magazine. – 2002.
4. «JavaScript: Подробное руководство (Definitive Guide)», (электронный ресурс), / режим доступа: <http://javascript.ru/book/definitiveguide>
5. «jQuery API Documentation», (электронный ресурс), / режим доступа: <http://api.jquery.com>
6. «PHP, MySQL и другие веб-технологии», (электронный ресурс), / режим доступа: <http://www.php.ru>

ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Знаменская Е.А.

*Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ, Краснодар,
e-mail: katayafa@yandex.ua*

На сегодняшний день информационные технологии плотно вошли во все сферы нашей жизни. Программное обеспечение и информационные технологии стали частью большого количества продуктов и услуг [2, С. 146].

В последние годы рост мировой экономики характеризуется широким внедрением информационных технологий. Валовые затраты на ИТ признаны важнейшим индикатором экономической динамики. Информационные технологии широко применяются в бизнесе, изменив процесс производства, продвижения и реализации различных материальных и нематериальных благ. Существует множество программных продуктов для оптимизации бизнес-процессов, повышения контроля над потоками документов и для ведения внутренней документации.

В современных условиях миллионы гигабайт информации ежедневно пересекает государственные границы. Информационные технологии дают возможность неограниченного расширения бизнеса, а так же позволяют автоматизировать процесс управления в целом [2, С. 146]. В большинстве компаний, работающих на международном рынке существует множество различных систем и источников данных. Предприятиям необходимо быть всегда в курсе дел и регулярно получать материалы для анализа деятельности компании, создавать аналитические и отчетные документы начиная с автоматизации бухгалтерского, налогового, оперативного и управленческого учета. Программное обеспечение позволяет предприятиям максимально четко планировать договорную деятельность

ность, анализировать финансовые потоки, принимать актуальные решения при работе с информацией.

В постоянно изменяющихся условиях мирового рынка, ведение бизнеса связано с определёнными трудностями, это и изменение законодательств стран, и действия конкурентов, политическая обстановка. Особенно это относится к организации важных процессов, связанных с изготовлением, продажей и своевременной доставкой товара. Именно поэтому возник вопрос автоматизации бизнес-процессов. Но благодаря развитию информационных технологий решение этих вопросов переложили на программное обеспечение. ИТ-компаниями было создано множество программных комплексов, позволяющий охватывать множество сфер деятельности и изменяться в условиях НТП. В настоящее время на рынке ПО можно выделить множество программных продуктов. Существуют программы для ведения бухгалтерского, налогового, складского учёта. Появились CRM-системы, предназначенные для управления клиентскими базами, облачные сервисы для хранения данных, локальные сети. Активно развиваются различные профильные программы для проектирования в строительстве, а также инженерный документооборот. Сейчас существует множество компаний, которые занимаются абонентским юридическим обслуживанием. Так же нельзя забывать о Digital компаниях которые продвигают на рынок различные коммуникативные решения.

По подсчетам экспертов, в 2012 году объем мирового рынка программного обеспечения составил 342 млрд долларов, что на 3,6% превышает объёмы прошлого, 2011 года. Темпы роста оказались примерно в два раза меньше по сравнению с показателями 2010 и 2011 годов. Рост больше среднерыночного продемонстрировали такие сегменты как: инструменты для доступа к данным, их анализа и доставки, приложения для совместной работы, CRM-программы, антивирусный софт и программное обеспечение управления сетями [4]. Аналитики International Data Corporation (IDC), сообщают что мировой рынок ПО в 2012 году вырос 4,5%, что составило 167 млрд долларов США, а в США – на 7%. В 2012 году 26,5% мирового оборота программного обеспечения приходилось на Западную Европу. Американский рынок ПО, занимающий более 45% мировых продаж, поднялся на 6% в годовом исчислении. Наиболее высокая динамика роста была зафиксирована в таких странах, как Саудовская Аравия, Перу, Колумбия, Китай и Турция. Аналитики сходятся во мнении, что в 2013 году основной рост рынка будет за счет программного обеспечения для приложений [3].

Нельзя забывать о том что применение в организации программного обеспечения должно идти в тесном сотрудничестве с её целями и задачами и поэтому соответствовать определённым требованиям. Требованиями к информационно-технологическому обеспечению являются: достаточность, достоверность, толерантность, репрезентативность, наличие систему защиты информации, целостность, актуальность, надёжность [1]. Применяя информационно-технологического обеспечения в соответствии с этими требованиями, компания сможет вести конкурентоспособный и безопасный бизнес в условиях международного рынка.

В связи с быстро меняющейся внешней средой необходимо постоянно проводить работы по совершенствованию информационных технологий и в частности технологии передачи информации.

Список литературы

1. Горбунов И.А. Информационно-технологическая среда в условиях построения и развития системы бизнес-процессов в ком-

пании [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.e-rej.ru/Articles/2010/Gorbunov.pdf> (дата обращения 22.12.2013)

2. Знаменская Е.А. Роль информационных технологий в международном бизнесе /Международный журнал экспериментального образования – 2013 № 11, стр. 146-147.

3. Информационный ресурс реклама, маркетинг, пиар/ Программное обеспечение [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.proreklam.com/news/researches/29722-rynok-programmnogo-obespechenija-v-rossii.html> (дата обращения 22.12.2013).

4. Коммуникации в ИТ-бизнесе// Программное обеспечение [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.dailycomm.ru/m/22536/> (дата обращения 21.12.2013).

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЗРЕЛОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА

Иванюк Ю.А.

*Сибирский федеральный университет, Красноярск,
e-mail: mdorrer@mail.ru*

В настоящее время необходимость оценки стоимости бизнеса компании возникает все более часто. И эта необходимость имеет достаточную обоснованность на практике. Компании зачастую рассматриваются, как объект потенциального вложения денежных средств инвесторами, однако для инвесторов наиболее интересна стабильная компания, финансовое состояние которой улучшается со временем [1]. Кроме того руководителям компании полезно знать стоимость своего бизнеса, для понимания того, стоит ли им заниматься, а также для принятия управленческих решений, таких как выпуск акций и реорганизация или продажа компании. Также заинтересованность в стоимости компании проявляют потенциальные покупатели, кредиторы, страховые организации и т.д. Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что одной из основных целей функционирования организации в условиях рыночной экономики, является достижение ее наивысшей стоимости [2].

Существующие концепции о ценки стоимости бизнеса

В связи с появлением потребности в оценке стоимости бизнеса в США возникла, а теперь получила свое распространение и в России концепция «Управление стоимостью компании» (Value based management). Данная концепция направлена на обеспечение максимально возможного роста стоимости компании.

Исходя из данной концепции, управление стоимостью компании складывается из следующих научных направлений:

- управление финансами – содержит в себе идею максимизации акционерной стоимости;
- управление персоналом – подразумевает тесную связь между достижением целей компании и системой вознаграждения;
- теория маркетинга – определяет необходимость создания и использования имущества для удовлетворения общественных потребностей;
- бухгалтерский учет – внес свой вклад в управление стоимостью в виде финансовых отчетов, которые и должны служить инструментом для управления стоимостью;
- стратегическое управление – подразумевает тот факт, что величина стоимости компании представляет собой результат инвестиций в те направления, где компания имеет преимущество над конкурентами [3].

Существующие подходы к оценке стоимости бизнеса

В современной практике стоимости компании основывается на трех подходах: сравнительном, затратном и доходном. В первом случае, происходит сравнение оцениваемого бизнеса с аналогами; во втором,

производится расчет рыночной стоимости активов, за вычетом текущих обязательств; в третьем – основным элементом выступает величина потенциальных денежных потоков. Итоговая стоимость компании находится как средневзвешенное значение от этих трех подходов [4]. Конечно, каждый подход имеет свои особенности и отличия, но данные подходы к оцениванию стоимости качества основываются на двух моделях анализа стоимости компании: бухгалтерской и финансовой [5]. К сожалению, ни одна из моделей, в полной мере, не рассматривает как составляющую стоимости качества зрелость системы управления компанией.

Понятие зрелости системы управления компанией

Уровень зрелости управления компанией может быть определен, как степень практического применения критериев современной модели делового совершенствования для самооценки результатов деятельности компании [6].

Зрелость компании показывает, насколько ее деятельность определена, управляема, контролируема и эффективна. Считается, что чем выше уровень зрелости, тем деятельность более продуктивна, что позволяет постепенно улучшать качество результатов, а также управлять стоимостью и временем выполнения процессов компании.

К зрелым, относятся компании, в которых руководители:

- понимают и удовлетворяют потребности и ожидания заинтересованных сторон;
- ведут мониторинг изменений в среде организации;
- выявляют возможные области, требующие улучшения и инноваций;
- определяют и развертывают стратегию и политику;
- устанавливают и структурируют цели;
- осуществляют менеджмент процессов и ресурсов;
- демонстрируют доверие к своим работникам, что ведет к росту мотивации, приверженности и вовлеченности;
- устанавливают взаимовыгодные отношения с поставщиками и другими партнерами.

Организация с высоким уровнем зрелости должна обеспечивать высокую вероятность предоставления результата, близкого к необходимому, соответственно вызывать больше доверия у партнеров и потребителей, тем самым увеличивая доходность компании, а соответственно и ее стоимость [7].

Таким образом, в настоящее время стоимость компании, рассматривается как процесс, где на вход поступает базовая стоимость, выходом является фактическая стоимость, сам же процесс рассматривается, как деятельность по приращению стоимости, которая включает технику, персонал, имущество, экономику, а также имидж компании.

Вместе с тем на сегодняшний день нуждается в рассмотрении и тот факт, что уровень зрелости компании влияет на ее репутацию, а также может повлиять на ее финансовые результаты.

Постановка задачи прогноза стоимости бизнеса на основе уровня зрелости

В настоящее время, в недостаточном количестве представлены работы, в которых был бы отражен механизм формирования стоимости компании с учетом зрелости управления ею. Таким образом, важной и актуальной задачей является анализ влияния уровня зрелости системы управления организацией на ее стоимость и разработка методики оценивания,

обеспечивающей получение достаточно достоверной оценки стоимости бизнеса.

Для решения этой задачи необходимо решить несколько подзадач:

- рассмотреть сущность процесса формирования стоимости бизнеса;
- проанализировать научные исследования отечественных и зарубежных ученых по проблемам формирования стоимости бизнеса;
- выявить и собрать данные, характеризующие изменение стоимости бизнеса компаний (желательно – нескольких) в процессе внедрения инструментов управления, повышающих зрелость системы управления компаний;
- проанализировать изменение стоимости бизнеса при внедрении инструментов системы менеджмента качества;
- разработать и проверить методику оценки стоимости бизнеса в зависимости от уровня зрелости организации.

Статистика об изменении стоимости компаний и о применяемых инструментах управления может быть получена из открытых источников – отчетов отечественных и зарубежных открытых акционерных обществ, для которых обязательным является размещение в сети интернет годовых отчетов.

Обработка данных и формирование прогностических моделей предполагается выполнить при помощи стандартного ПО, поддерживающего корреляционный и регрессионный анализ – это может быть как MathCAD, так и – в более простом варианте – даже MS Excell.

Выводы

Таким образом, в результате предлагаемого исследования ожидается получение следующие новых и актуальных результатов:

- выявление влияния зрелости организации на стоимость компании;
- метод расчета стоимости компании, учитывающий уровень ее зрелости.

Данные результаты могут быть использованы как рекомендации для по расчету объективной стоимости бизнеса, учитывающие не только традиционные критерии (оборот, прибыль и т.п.), но и уровень организационной зрелости компании. Полезными эти рекомендации могут быть как оценщиков, так и для менеджмента компаний

Список литературы

1. Кулик О.С. Процесс внедрения и использования концепции менеджмента «Управление стоимостью компании» в практику финансово-хозяйственной деятельности компаний // Terra Economicus, том 7, № 4-3, с. 169-174, 2009.
2. Новиков А.В. Формирование системы оценки стоимости бизнеса на предприятии: дис. ...канд. экон. наук: Автореф. 08.00.05. – СПб., 2004.
3. Бусов В.И. Сузность и место управления стоимостью в управлении компанией // Российское общество оценщиков. № 4. 2007. С. 10-18.
4. Агибалов А.В., Рубан А.А. Методика определения рыночной стоимости компании на основе ситуационного подхода // Финансы и Кредит, № 19 2012, С. 71-74.
5. Ивашковская И.В. Управление стоимостью компании: выов российскому менеджменту // Российский журнал менеджмента, № 4 2004, С. 113-132.
6. Щукин О.С. Исследование уровня зрелости менеджмента организации // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление, № 2 2006, С. 80-85.
7. www.klubok.net.

РЫНОК ТРУДА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Каплина Е.В., Телешева Н.Ф.

Сибирский федеральный университет, Красноярск,
e-mail: kapelusha1992@mail.ru

Макроэкономическую нестабильность во многом характеризует такой показатель как безработица.

В одном из своих выступлений Владимир Путин отметил, что в целом по России безработица сейчас находится на исторических минимумах и составляет примерно 5% от трудоспособного населения. Рассмотрим ситуацию с безработицей в Красноярском крае. Так, по данным оперативного мониторинга агентства труда и занятости населения Красноярского края, по состоянию на 03.12.2013 года численность зарегистрированных безработных граждан в крае составила 18,6 тысяч человек, уровень зарегистрированной безработицы, рассчитанный к численности экономически активного населения, составил – 1,2%. В аналогичный период 2012 года этот показатель был 1,4%.

По данным, того же агентства, уровень безработицы в городе Красноярске значительно ниже среднего значения показателя по краю, причем, он ниже докризисного уровня 2008 года и является минимальным за последние 18 лет. При этом, по сравнению с другими регионами СФО, в крае отмечается наиболее высокий уровень трудоустройства – 62,6% (в среднем по СФО – 52,2%). За 9 месяцев 2013 года было трудоустроено 76,8 тыс. граждан, обратившихся в поиске работы. Каждый третий трудоустраивается в первые десять дней после обращения в органы службы занятости.

Однако число обращений в службу занятости за различными услугами в сфере содействия занятости растет.

На 01.12.2013 года состояло на учете 23,9 тыс. ищущих работу граждан, из них статус безработного имеют 18,8 тыс. граждан. На рис. 1 приведена

структура контингента безработных в разрезе профессиональных компетенций.

Как свидетельствуют данные, приведенные на рис. 1, больше всего безработных граждан – 63%, имеют рабочие профессии, 28% – служащие и 9% не имеют профессии.



Рис. 1. Структура контингента безработных в разрезе профессиональных компетенций

По данным Агентства труда и занятости Красноярского края, по состоянию на 01.12.2013 года имеются сведения о 35,6 тысячи свободных рабочих мест (вакантных должностей, с учетом временных работ).

В таблице представлены наиболее востребованные профессии на рынке труда Красноярского края.

№	Профессии (специальности)	Количество свободных рабочих мест	Средняя зарплата (руб.)
1	Инженер	2900	29560
2	Врач	2298	15800
3	Медицинская сестра	2192	9960
4	Воспитатель, младший воспитатель	2177	11060
5	Учитель, преподаватель, педагог	2101	12510
6	Специалист (в т.ч. по социальной работе)	2000	15400

Как видно из данных, приведенных в таблице, в категории служащие востребованы инженеры, врачи, учителя. Это ситуация требует дополнительного анализа, поскольку в Красноярске ежегодно вузы выпускают достаточное число инженеров, учителей и врачей. По данным Министерства образования Красноярского края в 2012 году высшая школа выпустила 19600 специалистов. Структура специальностей в вузах полностью закрывает потребность эко-

номической и социальной сферы края в специалистах соответствующего профиля подготовки.

Самыми востребованными рабочими профессиями являются водитель, машинист, слесарь.

На рис. 2 представлена структура безработных граждан в разрезе профессий. Как свидетельствуют данные, приведенные на рис. 2, почти 63% составляют безработные рабочих специальностей, 27,7% – служащие и 9,4% не имеют профессии.

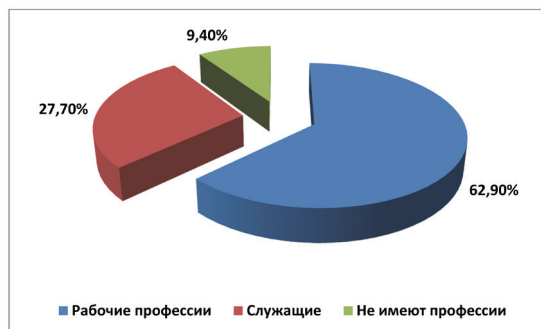


Рис. 2. Структура контингента безработных в разрезе профессий на 01.12.2013 года

Служба занятости Красноярского края оказывает содействие гражданам края в поисках подходящих вакансий и ведет работу в рамках следующих направлений:

1. Профессиональная ориентация граждан;
2. Профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации безработных граждан;
3. Организация временного трудоустройства несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время;
4. Организация временного трудоустройства безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы.

В рамках направления профессиональной ориентации граждан, в период с января по июнь 2013 года, при содействии краевых государственных учреждений службы занятости населения нашли работу 48,1 тыс. человек, что на 2,2 тыс. человек (на 4,4%) меньше, чем в аналогичном периоде 2012 года. В числе нашедших работу безработные граждане составили 20,3 тыс. человек (42,2%). Трудоустроены на постоянную работу 22,2 тыс. человек (46,1%, в аналогичном периоде 2012 года – 45,8%).

В период с января по июнь 2013 года, услугу по профессиональной ориентации (в целях выбора сферы деятельности, трудоустройства, профессионального обучения) получили 55,5 тыс. человек (на 3,5% больше, чем в аналогичном периоде 2012 года).

В рамках направления профессиональной подготовки, переподготовки, и повышения квалификации

за первые шесть месяцев 2013 года по направлению государственных учреждений службы занятости населения к профессиональному обучению приступили 5,1 тыс. безработных граждан (на 9,1% меньше, чем в аналогичном периоде 2012 года). Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации осуществлялась по 148 профессиям, специальностям, программам обучения (в аналогичном периоде 2012 года – по 186 профессиям, специальностям, программам).

Что касается временного трудоустройства несовершеннолетних граждан организации, то в период с января по июнь 2013 года приступили к временным работам 13,3 тыс. несовершеннолетних граждан (на 9,8% меньше, чем в аналогичном периоде 2012 года). На временные работы трудоустроены 12,8 тыс. учащихся общеобразовательных учреждений и 27 учащихся учреждений начального профессионального образования.

Таким образом, Красноярский край отличается одним из самых низких уровней безработицы не только в Сибирском федеральном округе, но и в стране. В декабре 2013 года официальная безработица здесь составила 1,2%. Численность граждан, зарегистрированных в службе занятости, – 18,8 тысячи человек. Вакансий почти вдвое больше – 35,6 тысячи.

Список литературы

1. Агентство труда и занятости Красноярского края [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rabota-enisey.ru>.
2. Образование Красноярского края [Электронный ресурс] – URL: <http://www.krao.ru/rb-topic.php?t=302>.

Секция «Актуальные вопросы страхования», научный руководитель – Бадюков В.Ф., д-р физ.-мат. наук, профессор

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Иванченко Л.А.

*Хабаровская государственная академия экономики и права,
Хабаровск, e-mail: Ludmilka-93@mail.ru*

Страхование имущества юридических лиц – один из видов имущественного страхования – осуществляется с целью уменьшения финансовых потерь страхователя в случае, если его имуществу будет нанесён урон или оно вообще погибнет в результате какого-либо чрезвычайного происшествия.

Страхователями могут быть:

- Юридические лица всех форм собственности;
- Индивидуальные предприниматели, нотариусы, адвокаты;
- Государственные и муниципальные органы.

Объектами страхования являются не противоречащие действующему законодательству имущественные интересы страхователя (выгодоприобретателя), связанные с владением, пользованием, распоряжением застрахованным имуществом, вследствие его повреждения, уничтожения или утраты в результате страхового случая.

Механизм страхования имущества юридических лиц предполагает первоначальное определение стоимости данной собственности. Для этой процедуры лучше всего привлечь специальных экспертов, которые подготовят необходимые документы для страховой компании [1].

Имущество принимается на страховании при условии:

- его владельцем является юридическое лицо, либо индивидуальный предприниматель, нотариус, адвокат, либо государство, либо муниципальное образование;

– имеются документы, подтверждающие страховой интерес владельца имущества (документы, подтверждающие право собственности, владения, пользования имуществом);

– если имущество в соответствии с действующим законодательством подлежит государственной регистрации, либо учет – то оно должно иметь такую регистрацию, либо стоять на учете.

Некоторые страховые компании предоставляют отдельные услуги по страхованию имущества юридических лиц от поломок. А у ряда страховщиков этот риск бывает включен в основной договор. Поэтому при выборе вида страхования имущества, – в первую очередь, выбирается перечень возможных рисков, от которых требуется получить защиту [3].

Развитие страхового рынка в своей истории не было простым. Всегда существовали какие – то причины сдерживающие развитие страхования. Будь то: инфляция в стране, падение курса рубля, экономический и финансовый кризис, принятия законодательства регулирующих страховую деятельность в России и тому подобное. Страховой рынок России характеризуется рядом проблем, от разрешения которых зависит не только его стабильность сегодня, но и существование завтра [2].

Важнейшим количественным показателем является число страховых компаний.

Требования страховых компаний к объектам страхования зачастую действительно оказываются абсолютно неприемлемыми для клиентов. Особенно показательным в этом отношении такое направление как страхование имущества сельскохозяйственных предприятий. Нередко фермерские хозяйства просто не могут найти в перечне рисков, предлагаемых страхователем, того, что им по-настоящему необходимо.

С точки зрения клиентов страхование имущества сельскохозяйственных предприятий обязательно

должно распространяться как на сырье, так и на изготавливаемую из него продукцию, чего многие страховые компании стремятся избегать. Огромное количество исключений, т.е. фактических отказов в выплате компенсаций, также делает страхование имущества организаций невыгодным для клиента. Однако подобное отношение к клиентам характерно не для всех страховых компаний.

При грамотном подходе к проблеме страхования имущества предприятий выгодно как для самого предприятия, так и для страхователя – размеры страховых взносов, выплачиваемых юридическими лицами, гораздо выше, нежели стоимость страховых полисов физических лиц. Хорошо понимая это, многие страховые компании сегодня делают страхование имущества юридических лиц приоритетным направлением своей деятельности.

После экономического кризиса произошло снижение рынка страхования, а именно:

- замедление темпов строительства, сокращение промышленного производства, росте просроченной задолженности, что привело к сокращению числа страхователей со стороны юридических лиц;

- рост безработицы, что привело к сокращению спроса на страховые услуги со стороны предприятий крупного и среднего бизнеса.

Одной из главной и самой масштабной проблемой на отечественном рынке страхования имущества является недострахование: когда клиент, экономя на страховом взносе, заключает договор на сумму, заведомо меньшую, чем реальная цена страхуемого имущества. В результате при наступлении страхового случая выплата оказывается неадекватной, и восстановить утраченное становится невозможно. При таком раскладе дел страхование перестает выполнять свою главную функцию – предоставлять комплексную страховую защиту, обеспечивать возможность восстановления утраченного в полном объеме.

Меры по развитию данной проблемы кроются в самих страхователях. Если они хотят чтоб страхование в полной мере защищало их предприятия, то они должны относиться к страхованию очень ответственно. И не выбирать страховые компании, где страховщик предоставляет заниженные страховые тарифы, а при наступлении страхового случая не отвечает по своим обязательствам.

Проблемы с которыми на данный момент времени сталкиваются страховые компании это в первую очередь недоверие со стороны страхователей к страховым компаниям. Это явление тормозит развитие этого рынка. То есть недостаточно развита страховая культура у потенциальных страхователей.

Необходимо принять меры по восстановлению доверия у предприятий к страхованию. К таким мерам можно отнести: рекламу; создание публичной финансовой отчетности о финансовой устойчивости страховой компании; проведение информационных лекций для потенциальных страхователей; предоставление информации о страховых программах и тому подобное.

Ничем не оправданная самонадеянность собственников, а также непонимание страхования, его принципов и необходимости. К сожалению, в России сложилось так. Что люди учатся на своих ошибках. И основная часть клиентов, которые приходят в страховую компанию, уже имели неприятный жизненный опыт, будь то пожар, затопления недвижимости или кража.

Основная ошибка страхователей – это неправильная оценка рисков. К примеру, страхователи страхуют имущество только от пожара и противоправных дей-

ствий, полагая. Что никакие другие опасности ему не грозят. Однако когда от сильного порыва ветра разбиваются стекла в здания, клиенту приходится отказываться в выплате, поскольку этот риск не был включен в договор.

Самым оптимальным будет предоставление страховой товар который покрывает полный пакету рисков. Такой пакет обеспечивает защиту не только от пожаров, но и от взрыва газа, затопления, в том числе вешними водами, стихийных бедствий, падение различных предметов: от деревьев до самолетов плюс ко всему целый комплекс криминальных рисков, включающих кражу со взломом, грабеж, разбой, хулиганство, поджог.

Приобретая полис впопыхах, страхователь порой имеет смутное представление не только о том, от чего страхуется его имущество, но и о том, что именно попадает под защиту. Если страхователь застраховал здание, это не означает, что действие страховки автоматически распространяется на гараж и другие вспомогательные постройки.

Необходимо внимательно изучать условия и содержание договора страхования. Обратит внимание, какие объекты включены в страховое покрытие.

Также основной ошибкой клиентов является неправильное определение стоимости строений. Зачастую в заявлении указывается их общая стоимость без выделения конструктивных элементов и внутренней отделки. А это требуется для установления страховой суммы и тарифов.

Здесь необходимо чтоб страховая компания в своем штате имела специалистов в определении действительной стоимости имущества.

Существуют и другие проблемы препятствующие развитию страхования имущества. К еще одной проблеме можно отнести государственную регистрацию недвижимости. Страховые компании работают, как правило, только с зарегистрированными объектами недвижимости.

Так как потребители занимают наиболее важное положение в рыночных отношениях. То можно отметить, что и в ближайшей, и в долгосрочной перспективе единственным заслуживающим внимания источником развития российского страхового рынка страхования имущества будут являться денежные средства, которые крупные средние предприятия страховых услуг будут тратить на страхование. Это тем более важно, что в силу причин как макроэкономического, так и внутриотраслевого характера инвестиционную деятельность страховых организаций в современной России нельзя рассматривать как источник воспроизводства страхового капитала.

Поэтому состояние платежеспособного спроса предприятий на страховые услуги должно волновать всех участников рынка.

Необходимо использовать накопления и временно – свободные денежные средства предприятий. Что даст положительный результат как для страховщика, так и для страхователя [4].

Еще одной немало важной проблемой является сдерживающее развитие малого бизнеса. Здесь прослеживается «вина» самих страховых компаний. Так как, именно они в большей мере сдерживают развитие. Страховые компании нацелены на крупные, ну или хотя бы средние предприятия. А с малыми предприятиями связываться не хотят.

Обратить внимание на развитие страхования малого бизнеса. Ведь именно он скорым временем получит свое развитие, так как крупный бизнес уже исчерпал свое развитие. Крупные предприятия уже давно сотрудничают с проверенными и надежными

страховыми компаниями. И их будет трудно переменить в другую страховую компанию. Поэтому необходимо уделить внимание малым предприятиям.

Вышеперечисленные проблемы на страховом рынке страхования имущества юридических лиц не могут дать полноценному развитию данного вида страхования. Проблемы всегда являются тем сдерживающим механизмом, который негативно влияет на развитие страхования в целом, и на отдельные его виды.

Но, несмотря на имеющиеся проблемы в страховании имущества юридических лиц, все же это вид страхования развивается и получает свои положительные результаты [5].

Если страховые компании начнут внимательно относиться к своим клиентам, предлагать им индивидуальные страховые программы, разработанные

отдельно для каждого предприятия, с учетом его особенностей. Тогда страхователи – юридические лица будут заинтересованы во вложении средств в страховании.

Также чтоб повысить привлекательность для юридических лиц в качестве потенциальных страхователей, страховщик должен участвовать в тендерах. Где он сможет закрепить за собой статус надежной и привлекательной компании.

Список литературы

1. <http://fintr.ru/strakhovanie-imushchestva-yuridicheskikh-lits> (дата обращения: 19.12.2013).
2. <http://www.bestreferat.ru/referat-201731.html> (дата обращения: 20.12.2013).
3. <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=492134> (дата обращения: 20.12.2013).
4. <http://cbconsul.ucoz.ru/index/0-9> (дата обращения: 20.12.2013).
5. <http://www.bestreferat.ru/referat-201731.html> (дата обращения: 20.12.2013).

Секция «Актуальные вопросы функционирования и развития лесного сектора экономики на федеральном и региональном уровне», научный руководитель – Зиновьева И.С., канд. экон. наук, доцент

ПРОБЛЕМЫ КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Васильева О.Ю., Зиновьева И.С.

*ФГБУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: olya-vasilyeva@mail.ru*

С принятием нового Лесного кодекса был выявлен целый ряд проблем и несовершенств его составления. В частности, новое законодательство изменило функции служащих в лесничествах. На сегодняшний момент ведутся разработки поправок к кодексу, поэтому проблемы надзора и контроля приобретают особую значимость.

Обязанности по непосредственному выполнению работ по охране, защите, воспроизводству лесов в устав лесничества и в должностные обязанности его работников не включаются. Согласно статье 19 Лесного кодекса Российской Федерации [1] эти работы должны осуществляться исполнителями государственных контрактов, заключенных в установленном порядке по результатам торгов, проводимых уполномоченными органами в соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Когда уполномоченный орган по результатам торгов в качестве заказчика заключает с их победителем государственный контракт на выполнение работ по охране, защите, воспроизводству лесов, то лесничество, как подведомственное соответствующего органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации в области лесных отношений учреждение, может исполнять часть прав и обязанностей по заключенным государственным контрактам, но как представитель заказчика, а не исполнителя работ. Как правило, это проверка качества и результатов выполненных исполнителем работ по государственному контракту. Но не всегда исполнитель в полной мере осуществляет действия по надзору и контролю за лесовосстановлением. Частное лицо заинтересовано лишь в получении полной выгоды с используемого участка леса, естественно, соблюдение и контроль над противопожарной ситуацией не слишком сильно будет его интересовать, а тем более восстановление леса. Эта проблема ведет не только к потере рабочих мест, но и к потере значительных участков лесных массивов. Кроме того, численность работников лесничеств в России за по-

следние годы сократилась в пять раз – со 160 до 32 тысяч. Сейчас, в среднем по стране, на одного работника лесничества приходится около 55 тысяч гектар леса, а в многолесных районах – более 300 тысяч гектар. Количество сотрудников лесной охраны уменьшилось с 79 до 17 тысяч человек.

Такие данные были озвучены 11 апреля 2013 года на заседании президиума Госсовета, посвященного вопросам повышения эффективности лесного комплекса, прошедшего под руководством президента РФ Владимира Путина [2].

В докладе было отмечено, что в последнее время наметилась устойчивая тенденция к увеличению потерь лесных ресурсов от пожаров, вредителей, болезней и незаконных рубок. По мнению рабочей группы, готовившей доклад, это происходит как вследствие уменьшения численности работников лесной отрасли, так и из-за несовершенства законодательной базы. Отсутствуют четкие нормативные акты, регламентирующие обязанности лесничих в пределах всей территории страны. И, в то же время, работники лесничеств завалены бумажной волокитой по составлению различных форм отчетности.

К сожалению, это далеко не все несовершенства лесного законодательства. По крайней мере, изложенную выше проблему можно решить следующим образом: на наш взгляд, необходимо совместно с регионами принять меры по повышению статуса, расширению полномочий, увеличению численности, оплаты труда и укреплению материально-технической базы работников лесного хозяйства. Необходимо также уделить особое внимание лесопожарным формированиям, развитию лесной авиации. Следует активнее использовать дистанционные средства обнаружения лесных пожаров. Помимо этого необходимо активно внедрять инновационные продукты лесного сектора. Также для выявления недостатков законодательства и поиска возможных путей решения возникших проблем, следует создать единый центр по сбору народного мнения для решения данных задач. Только подойдя комплексно к проблеме, можно найти рациональное решение.

Список литературы

1. Лесной кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 04.12.2006 № 200-ФЗ (ред. от 28.07.2012) // КонсультантПлюс онлайн – Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133350>.
2. Статья «Количество лесников в России сократилось в 5 раз» [Электронный ресурс]: от 12.04.2013//Полит.ру – Режим открытого доступа: <http://www.rosleshoz.gov.ru/media/monitoring/796>.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Галкина Л.А., Зиновьева И.С.

*ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: lyudmila_galkina_91@mail.ru*

Лесной комплекс России на протяжении многих лет является одним из самых важнейших и перспективных направлений экономики.

Однако его развитию препятствует множество проблем: ограниченность внутреннего рынка из-за несоответствия предложения спросу и неплатежеспособности потребителей лесопродукции; чрезмерная либерализация внешней торговли лесом; повышение лесозаготовительными предприятиями своей финансовой устойчивости за счет экспорта продукции; нарушение принципа непрерывного не истощительного использования лесов.

На первый взгляд может показаться, что в российском лесном комплексе постепенно сокращается резерв роста производства и налицо все признаки системного застоя. В результате проблемы лесного комплекса выходят за рамки чисто экономических. Однако объективный анализ имеющегося потенциала лесного комплекса и условий его реализации в России свидетельствует, что это не так.

К объективным условиям, позволяющим решать основные стратегические задачи устойчивого развития лесного комплекса, можно отнести следующие [1]:

1. наличие эксплуатационных запасов ценной древесины и сырья в целом по стране и особенно в малоосвоенных районах, благодаря которым можно значительно увеличить объем лесопользования без ущерба для окружающей среды;

2. наличие и возможность подготовки квалифицированных специалистов и рабочих;

3. накопленный в прежние годы научно-технический потенциал, позволяющий в относительно короткие сроки решить задачи по разработке новых и совершенствованию действующих прогрессивных технологий, машин и оборудования;

4. возможность расширения рынка лесоматериалов внутри страны и за рубежом при условии разработки активной национальной лесной политики.

На лесных форумах неоднократно звучат высказывания о необходимости разработки активной экономической политики, предлагаются варианты документов, отражающих ее основное содержание, но все это остается пока на уровне предложений. Не чувствуется заинтересованности государства в скорейшей реализации мер по наведению порядка в лесном комплексе экономики и созданию условий для его устойчивого развития. Правильный выбор основных приоритетов экономической политики способствует, с одной стороны, ускоренному социально-экономическому развитию, с другой – обеспечению экономической безопасности страны в целом. Экономическая политика в данном случае должна быть направлена на решение двуединой проблемы: обеспечение наиболее полного использования экономического потенциала и максимально возможного привлечения инвестиций для решения этой задачи.

Осуществление национальной лесной политики тесно связано с реализацией эффективной экономической политики. В отличие от оборонной, космической, глобальной экологической и других видов государственной стратегии лесная формируется на основе единой правовой базы. совершенствование экономической политики в лесном секторе, на наш взгляд, должно осуществляться по следующим направлениям:

• первое – улучшение работы по организации внешнеэкономической деятельности, определяющую

направление основного потока лесопродукции на экспорт, повышение заинтересованности производителей в выпуске высококачественной конечной продукции, повышение эффективности работы федеральных органов по стратегическим вопросам внешней торговли.

• второе – совершенствование системы платности за пользование лесными ресурсами. «Платеж, взимаемый на рентной основе, должен гарантировать обеспечение воспроизводства ресурсов, их охрану и защиту, а также приносить доход государству. Для решения данных вопросов следует реформировать налоговое, бюджетное и лесное законодательство» [2].

• третье – проведение политики по совершенствованию организационной структуры лесного комплекса и созданию сети лесопромышленных комплексов и комплексных лесных предприятий с целью организации рационального использования лесных ресурсов. Одним из вариантов совершенствования организации производства является создание вертикально-интегрированных производственных структур (лесных корпораций) и развитие сферы материально-технического снабжения.

Основными задачами национальной экономической политики лесного комплекса России являются:

• четкое определение вопросов собственности на леса и скорейшее завершение формирования правовой базы использования и воспроизводства лесных ресурсов;

• разработка направлений и способов реализации не истощительного пользования лесными богатствами;

• разработка структурной политики в лесном комплексе, учитывающей необходимость скорейшего развития лесоперерабатывающих производств;

• поиски путей формирования внутреннего рынка лесопродукции;

• совершенствование внешнеэкономических связей с созданием условий для недопущения демпингового ценообразования.

• разработка инвестиционной и инновационной политики.

Аспектами экономической политики являются:

• структурная политика;

• инвестиционная политика;

• инновационная политика.

Основными положениями, которыми необходимо придерживаться при разработке и совершенствовании структурной политики являются:

• устойчивое обеспечение потребителей (на внутреннем и внешнем рынке) лесопродукцией;

• расширение производства конкурентоспособной продукции;

• комплексность развития лесного производства с учетом рационального сочетания экономических, социальных, экологических интересов;

• общее повышение эффективности производства;

• обеспечение непрерывного не истощительного пользования лесом, расширенного воспроизводства защитных, рекреационных функций леса.

К основным задачам структурной лесной политики относятся:

• увеличение доли продукции лесного комплекса в общем объеме промышленного производства и ВВП (ВРП);

• увеличение доли продукции лесного комплекса в общем объеме экспорта, доли продукции перерабатывающих производств в структуре экспорта лесопродукции;

• увеличение доли площадей и запасов ценного древесного и недревесного сырья в общей площади и запасах сырья лесного фонда;

• установление оптимальных пропорций между крупными, средними и малыми предприятиями в лесном комплексе;

- усиление влияния человеческого фактора: подготовка высококлассных специалистов и дальнейшее развитие социальной инфраструктуры.

К приоритетным направлениям инвестиционной политики в лесном комплексе, учитывающим специфику экономики можно отнести:

- инвестирование дальнейшего развития лесного комплекса и создание новых производств по глубокой переработке уникального природного сырья (биологически активные вещества и лекарственные препараты, продовольственные товары и др.), плантационное лесоразведение;

- восстановление и модернизация производств специализации, обеспечивающих равноправное участие региона в экономическом развитии страны (выпуск уникальных древесных плит, пиломатериалов ценных пород, древесной массы, целлюлозы, картона и др.) и изменение пропорций между добывающими и обрабатывающими секторами комплекса;

- реализация системы гарантий для предпринимательского капитала через государственные и частные страховые рычаги.

Активизация инновационной политики в лесном комплексе может быть осуществлена на основе использования возможностей научных организаций.

Имеющийся потенциал академических институтов использовался в годы экономических реформ недостаточно полно вследствие резкого сокращения финансирования научных исследований государством. Промышленность и другие отрасли, находясь в состоянии глубокого спада, не могли использовать в своей деятельности результаты научных исследований. Отраслевые и ведомственные НИИ в определенной мере утратили свое влияние на развитие экономики.

Основная проблема заключается в том, что даже незначительный перерыв в исследовательской работе обуславливает отставание науки и отсутствие развития на будущее. Следовательно, тот научно-технический потенциал лесного комплекса, который в прошлом веке характеризовался как современный и эффективный и номинально сохранился до сегодняшнего дня, требует укрепления новыми идеями и технологиями. Требуются большие капитальные и текущие затраты на его восстановление и обновление в настоящее время.

Таким образом, возможность повышения уровня использования экономического потенциала лесного комплекса обусловлена формированием экономической политики, которая позволила бы по-другому в настоящее время, подойти к использованию имеющихся лесных ресурсов.

Список литературы

1. Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Приказ Минпромторга России и Минсельхоза России от 30 октября 2008 г. № 248/482. Режим доступа: <http://www.minprom.gov.ru>. – Загл. с экрана.

2. Волкова, Ю.В. Основные направления государственной лесной политики в Российской Федерации / Ю.В. Волкова, И.С. Зиновьева // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-2. – С. 282-283.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМИ РЕСУРСАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Дружинина А.А., Зиновьева И.С.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: ania.drujinina2014@yandex.ru

По мнению экспертов, грамотное управление лесными ресурсами – залог их рационального использования и воспроизводства. В настоящее время проблемы, возникающие в системе управления лесными

ресурсами на Федеральном уровне не менее актуальны, чем в предшествующих периодах.

Управление лесным хозяйством Российской Федерации на Федеральном уровне осуществляется через Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз) и территориальные органы Рослесхоза и подведомственные Федеральные государственные учреждения такие как (ФГУ «Российский центр защиты леса», ФГУ «Центрлес», ФГУ «Рослесресурс», ФГУ «Российский музей леса», ФГУ «Авиалесоохрана», отраслевые научно-исследовательские организации, образовательные учреждения).

На региональном уровне управление лесным хозяйством Российской Федерации представлено либо трехуровневой, либо четырехуровневой системами управления.

Трехуровневая система управления состоит из правительства (администрации) субъекта РФ; министерства лесного комплекса, комитетов по лесному хозяйству, департамента по лесному хозяйству, агентств по лесам, государственной лесной службы; лесничеств и лесопарков.

Четырехуровневая система управления состоит из правительства (администрации) субъекта РФ; министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды, министерства сельского хозяйства, комитетов по охране окружающей среды, департамента природных ресурсов; департамента лесного хозяйства, управления лесного хозяйства, отделов лесного хозяйства; лесничеств и лесопарков.

По мнению большинства специалистов лесного хозяйства, реорганизация управления лесами в соответствии с новым Лесным кодексом [1], проведена недостаточно эффективно, что привело к ряду проблем:

- организация региональных органов управления лесным хозяйством проходила нескоординировано, создано большое многообразие форм органов лесоправления в регионах. Такое положение не способствует их качественному взаимодействию и не обеспечивает четкость и однозначность обязанностей российских лесничих. Но при этом считается, что любая из них должна обеспечивать четкость и однозначность обязанностей российского лесничего;

- не разработаны соответствующие нормативные акты, регламентирующие обязанности лесничих в пределах всей территории страны. Именно лесничие должны отвечать за положение дел на территории лесничества. Должны организовывать работу в лесу, организовывать и проводить первичные мероприятия по профилактике и тушению лесных пожаров, отвечать за сохранность леса как федерального имущества, вести государственный лесной реестр. В настоящий момент система лесничеств фактически не функционирует и вышеперечисленные функции либо не выполняются, либо выполняются не эффективно;

- сокращение десятков тысяч служащих за последние несколько лет, отсутствие материально-технического оснащения;

- в системе управления лесами регионов далеко не везде функционируют структуры по выполнению всех видов лесохозяйственных работ в соответствии с действующим законодательством. Даже если такие структуры функционируют, то они, в виду полного или частичного отсутствия материально-технического обеспечения, квалифицированных кадров, необходимых правовых норм, не способны выполнять весь объем запланированных работ;

- нет определенности с нормативами численности работников лесничеств и участковых лесничеств, исходя из целевого назначения лесов, интенсивности

их использования, пожарной опасности. Существуют определенные диспропорции в соотношении численности лесничеств и участковых лесничеств с численностью территориального органа управления лесным хозяйством в регионе [3].

Наряду с существующими проблемами можно предложить следующие пути их решения. Необходимо разработать нормативные акты, которые будут регламентировать обязанности лесничего в пределах всей территории страны. Только тогда лесничий сможет стать ключевой фигурой в лесу и в глазах руководителя административного района станет его помощником по лесным делам, а система лесного хозяйства полностью впишется в общую административную систему государственного управления. Следует осуществить подбор квалифицированных кадров, улучшить материально-техническое оснащение работников тем самым обеспечив их приемлемой заработной платой. На них должна быть направлена поддержка социальных программ регионов, включая вопросы трудоустройства, страхования жизни и имущества, отдыха и лечения. Должны быть проанализированы соотношения численности лесничеств и участковых лесничеств с численностью территориального органа управления лесным хозяйством в регионе.

Так как государство является собственником земель лесного фонда, оно должно играть ключевую роль в системе управления, быть заинтересованным в эффективном использовании и увеличении ресурсного потенциала лесов, получении лесного дохода и оптимизации затрат на изучение, охрану, защиту и воспроизводство лесов. Интересы лесопользователей заключаются в повышении доходов от заготовки и переработки лесных ресурсов, получении прибыли. Граждане заинтересованы в сохранении окружающей природной среды, обеспечении свободного доступа в леса с целью отдыха, сбора грибов и ягод, общества в целом – в социальной и экологической безопасности. Именно на достижение баланса интересов участников лесных отношений и должны быть направлены меры государственного лесопользования [2].

Организация структуры органов исполнительной власти по государственному лесопользованию на уровне субъекта РФ и районном (межрайонном) уровне должна быть основана на делегировании отдельных функций и полномочий государственного управления лесами. Направление полномочий и функций осуществляется с учетом того, какой уровень управления приближен к реализации функции. Единство целей и непротиворечивость задач, реализуемых органами исполнительной власти по государственному управлению лесами, создаст условия для их выполнения.

В настоящее время в соответствии с изменениями в Лесном кодексе должностные лица органов государственной власти субъектов РФ, государственных учреждений, осуществляющие федеральный государственный лесной надзор, являющиеся государственными лесными инспекторами или лесничими имеют право: предотвращать нарушения лесного законодательства, в том числе совершаемые лицами, не осуществляющими использования лесов; осуществлять патрулирование лесов в соответствии с нормативами, установленными уполномоченным федеральным органом исполнительной власти; проверять у граждан документы, подтверждающие право осуществлять использование, охрану, защиту, воспроизводство лесов и лесоразведение; пресекать нарушения лесного законодательства, в том числе приостанавливать рубки лесных насаждений, осуществляемые лицами, не имеющими предусмотренных настоящим Кодексом документов и т. д.

Эффективность государственного управления лесами определяется выполнением следующих экономических принципов, обеспечивающих выполнение стратегической цели устойчивого управления лесами: равновесие экологических, экономических и социальных целей; экономическая ответственность субъектов лесных отношений в соответствии с предоставленными им полномочиями и правами; экономическая заинтересованность всех субъектов лесных отношений в реализации стратегии устойчивого управления лесами.

В заключение можно сказать, что особенностью современного этапа развития системы лесопользования является протекание его в условиях формирующейся рыночной экономики: многообразия форм собственности, либерализации экономики, ухода государства из хозяйственной сферы, развития предпринимательства. И как показывает практика управления лесными ресурсами в разных странах государство может эффективно управлять своей собственностью в этой сфере, если применяет преимущественно не административные, а экономические методы управления.

Это подтверждает и опыт России в отдельные периоды развития ее экономики. При этом следует иметь в виду, что формирование такого важнейшего экономического показателя, как лесной доход страны, зависит от сбалансированности системы взаимодействия государства-собственника лесными ресурсами и предприятий частного сектора экономики, использующих лесные ресурсы. Это взаимодействие зависит от сочетания экономических, географических и управленческих факторов, специфических для каждого субъекта Российской Федерации. Поэтому на первый план выдвигается необходимость создания научной платформы экономического управления лесными ресурсами как объектом государственной собственности.

Список литературы

1. Лесной кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]; от 04.12.2006 № 200-ФЗ (ред. От 28.07.2012) // КонсультантПлюс онлайн – Некоммерческие интернет версии системы КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133350>.
2. Крайнев, А.А. Управление лесными ресурсами России как объектом государственной собственности: [Текст] / диссертация. – Москва, 2007. – 148 с.: ил. РГБ ОД, 61 07-8/3182.
3. Основные итоги работы лесного хозяйства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://reches.clan.su/news/osnovnyie_itogi_raboty_lesnogo_khozjajstva_rossij/2013-03-15-45 – Загл. с экрана.
4. Зиновьева, И.С. Анализ эффективности экономического управления лесным фондом в российских условиях [Текст] / И.С. Зиновьева // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2011. – Т. 14. – № 12. – С. 70-72.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Дуванова А.Е., Зиновьева И.С.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная
лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: nasti-masya@mail.ru

Леса в природе и жизни человека имеют огромное значение. Лес как экологическая система является основным поставщиком кислорода на планете, влияет на водный режим и регулирует баланс воды, смягчает климат, защищает сельскохозяйственные земли, поглощает и преобразовывает воздух от химических загрязнений и выполняет другие функции. Вместе с тем лес – возобновляемый природный ресурс, используемый в лесозаготовительной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей промышленности, а также в рекреационной деятельности.

Площадь лесов Воронежской области составляет более 8% общей территории региона и равна

501,7 тыс. гектаров. Леса нашей области по целевому назначению относятся к защитным лесам, подлежащие освоению в целях сохранения средообразующих, водоохраных, защитных, санитарно-гигиенических, оздоровительных и иных полезных функций лесов. Использование защитных лесов возможно лишь при условии, если это использование совместимо с целевым назначением защитных лесов и выполняемыми ими полезными функциями, не приведет к ухудшению их санитарного состояния и снижению их природоохранных функций [1].

В связи с тем, что леса Воронежской области не обладают значительными сырьевыми ресурсами, и их использование связано с защитными, природоохранными и экологическими целями, то предприятиям лесного хозяйства области необходимо сосредоточиться на озеленении территорий, глубокой переработке низкооборотной древесины и осуществлении рекреационной деятельности.

Для достижения данных целей и успешной их реализации необходимо эффективное взаимодействие и объединение интересов государства и бизнеса посредством государственно-частного партнерства. Однако до сих пор нет общепринятого определения понятия государственно-частного партнерства, поскольку данный механизм сотрудничества государства и бизнеса все еще находится на стадии становления и развития соответствующих инструментов. Тем не менее, в узком смысле под государственно-частным партнерством понимается средне- и долгосрочное сотрудничество государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

Государственно-частное партнерство имеет давнюю историю, однако данный механизм слияния государства и бизнеса стал наиболее актуальным в последние десятилетия. Данное обстоятельство обусловлено тем, что в настоящее время государство не обладает достаточным объемом средств для поддержки и развития тех социально-экономических сфер, которые являются капиталоемкими, что предопределяет вовлечение бизнеса в решение текущих задач.

Развитие государственно-частного партнерства в лесном хозяйстве обусловлено следующим рядом причин:

- нестабильность лесного законодательства;
- длительность срока производства лесной продукции и низкий уровень привлекательности лесохозяйственной деятельности для предпринимателей и инвесторов;
- доминирующая роль государства вследствие монополии государственной собственности на леса;
- необходимость рационального сочетания интересов государства и частного бизнеса [2].
- К основным формам государственно-частного партнерства относятся:
 - государственные контракты;
 - арендные отношения;
 - соглашения о разделе продукции;
 - концессионные соглашения;
 - государственно-частные предприятия.

В настоящее время наиболее распространенной формой государственно-частного партнерства в лесном хозяйстве Воронежской области являются арендные отношения. На территории нашей области существует свыше 20 коммерческих лесохозяйственных предприятий-арендаторов. На арендованных лесных участках выполнение лесохозяйственных работ производится арендатором, не исключается также возможность привлечения подрядных и субподрядных организаций после заключения договора с арендатором.

В данном случае государство, являющееся собственником лесных ресурсов, передает в аренду участки лесных площадей, возлагая при этом на бизнес обязанность по восстановлению ресурса, проведению санитарных и противопожарных мероприятий.

Также в декабре 2012 г. в Воронежской области был открыт лесной селекционно-семеноводческий центр (ЛССЦ) как одна из форм взаимодействия государства и бизнеса. На сегодняшний день Воронежский ЛССЦ не только полностью обеспечивает потребности региона в посадочном материале лесных культур с закрытой корневой системой, но и экспортирует его в соседние области.

В связи с тем, что лесные площади Воронежской области не являются привлекательными для предпринимателей и инвесторов, то наиболее эффективной формой государственно-частного партнерства могут стать областные унитарные предприятия, позволяющие более рационально использовать и воспроизводить лесные ресурсы, способствовать развитию частного бизнеса в лесном хозяйстве области, направленного на развитие конкурентоспособности и привлечение кадрового потенциала в данный вид деятельности. Такая форма реализации государственно-частного партнерства наиболее полно отвечает не только законодательным, предпринимательским аспектам, но и требованиям лесного хозяйства в отношении качества выполняемых работ и услуг на лесных участках Воронежской области.

При этом доходы областных унитарных предприятий не направляются в бюджет, а ежегодно должны направляться в специальный лесной фонд, предназначенный для поддержки тех унитарных предприятий, которые испытывают финансовые или иные трудности [2].

Считаем, что необходимо развивать государственно-частное партнерство в лесном хозяйстве Воронежской области, поскольку именно это направление будет способствовать реализации взаимовыгодных интересов государства и бизнеса с целью повышения инвестиционной привлекательности лесного хозяйства области.

Список литературы

1. Лесной кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 04.12.2006 № 200-ФЗ (ред. от 28.07.2012) // КонсультантПлюс онлайн – Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133350>.
2. Морковина, С.С. Предпринимательство в лесном хозяйстве малолесной зоны: состояние и перспективы развития [Текст]: монография / С.С. Морковина, И.С. Зиновьева, И.В. Сибиряткина [и др.]. – Воронеж: ВГЛТА, 2013. – 280 с.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА В ЭКОНОМИКЕ РФ

Зайцева Х.И., Зиновьева И.С.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная
лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: zayceva.h@mail.ru

Лесной комплекс России занимает важное место в экономике страны. Леса в Российской Федерации занимают более четверти мировых запасов древесной массы и выполняют важные средозащитные и средообразующие функции, а так же это один из ценнейших возобновляемых природных ресурсов.

Такое глобальное значение российского леса умножает нашу ответственность по его сохранению и воспроизводству, тем более что он является экологическим каркасом для всей нашей планеты, колоссальным ресурсом для экономики, для экономического роста, для повышения благосостояния и укрепления здоровья наших граждан.

Лесные запасы, имеющиеся в Российской Федерации, помимо того, что обеспечивают перспективные и текущие потребности страны, еще и значительно расширяют экспорт лесной продукции.

Полезные функции леса достаточно разнообразны. В первую очередь лес дает деловую древесину. Но вместе с тем лес – источник множества продуктов различного назначения. В лесах велик потенциал пищевых и кормовых ресурсов, наиболее ценные из которых – запасы различных сортов орехов. Лес дает грибы, ягоды, березовый и кленовый соки, лекарственные растения. Кроме того, лес – это место обитания многочисленных животных, имеющих промысловое значение [2]. Он регулирует весенние паводки, водный режим почв и рек, положительно влияет на речные, озерные и грунтовые воды, улучшая их качество, очищая от различных вредных веществ. Все большее значение приобретает использование лесов для социальных нужд – отдыха и оздоровления человека, улучшение среды его обитания. Рекреационные свойства леса весьма разнообразны. Лес продуцирует кислород и поглощает углекислый газ, то есть играет немаловажную роль в газовом балансе атмосферы и регулировании планетарного климата Земли, так же лес поглощает шум: кроны лиственных деревьев отражают и рассеивают до 70% звуковой энергии; увлажняет воздух и ослабляет ветер, нейтрализует действие вредных промышленных выбросов. Он производит фитонциды, которые убивают болезнетворные бактерии, тем самым оказывая благоприятное воздействие на нервную систему человека.

Продукция лесного комплекса широко используется в таких отраслях, как промышленность, строительство, сельское хозяйство, полиграфия, торговля, медицина. Объемы производства и потребления мебели и бумажно-картонной продукции оказывают непосредственное влияние на социальное и культурное развитие общества.

Лесные ресурсы на территории России распределены неравномерно. К многолесным лесным районам относятся Сибирь, Дальний Восток и Север европейской части России. В других, многолесных регионах (Кавказ, Алтай, Европейский центр) лесистость достаточно снижена, причем в большей степени за счет деятельности человека. Малолесные области юга Европейской России – Ростовская, Волгоградская, Астраханская, Оренбургская, Ставропольский край и республика Калмыкия, а также равнинные тундровые районы. Не стоит забывать, что на значительной части этих территорий фактическая лесистость заметно ниже естественной.

Лесные площади на территории России постоянно сокращаются на протяжении уже 500 лет, но наиболее резко это происходило в XX в. Но все же этот процесс затронул Россию в меньшей степени, чем основной мир. Выделяют несколько основных причин деградации лесных ресурсов:

- промышленные рубки
- лесные пожары. Глобальный характер часто носят районы Сибири и Дальнего Востока. Площадь гарей и погибших древостоев в стране, по мнению специалистов, втрое превышает площадь рубок.
- незаконные рубки и нелегальный оборот древесины. Это, естественно, приводит к недобросовестной конкуренции, криминальному давлению на рынок круглых материалов.
- поражение промышленными выбросами
- несовершенство механизма предоставления лесных участков в пользование. Большая часть древесины заготавливается на арендованных лесных участках. В прошлом году арендаторами заготовле-

но 74 процента общего объема древесины. В составе лесопользователей преобладают малые и средние предприятия. Казалось бы, это очень неплохо. Надо сказать, что значительная часть этих арендаторов не имеет ни финансовых, ни материальных ресурсов не только для эффективной лесозаготовки, но и для проведения лесоустроительных работ, создания транспортной инфраструктуры, борьбы с лесными пожарами [2].

Сохранить и преумножить лесные богатства можно лишь за счет устойчивого управления лесами, сохраняя их биологическое разнообразие, продуктивность, способность к восстановлению, жизнеспособность и возможность выполнять в настоящем и будущем важные экологические, экономические и социальные функции на местном, национальном и глобальном уровнях.

Последние десятилетия экономических реформ показали, что лесной сектор страны достаточно долго и трудно адаптируется к рыночным отношениям и требованиям мировых рынков. Лесной комплекс не является приоритетом национальной экономической политики. В Российской Федерации находится более 20% мировых лесов, но доля продукции лесного сектора на мировом торговом рынке ничтожно мала (около 4%). При этом 54% всего объема экспорта приходится на круглый лес и пиломатериалы. Леса занимают более половины территории страны, но при этом доля лесного сектора в валовом внутреннем продукте (ВВП) составляет лишь 1,3%, в промышленной продукции – 3,7%, а в экспортной валютной выручке страны – 2,4% [1]. Все эти факты свидетельствуют о том, что громадный лесной потенциал страны недоиспользуется. Возможности и перспективы лесного комплекса явно недооцениваются руководством страны.

Низкая доля продукции лесного комплекса России в мировом объеме производства обусловлена:

- неэффективным лесопользованием;
- истощением ресурсной базы в регионах лесозаготовительных производств и вблизи лесозаготовительных предприятий;
- непрозрачностью и искаженностью рынков лесной продукции низшего передела (древесина, пиломатериалы), что способствует продвижению на рынок «серой» продукции;
- исторически сформировавшимся разрывом между предприятиями по переработке лесных ресурсов и сырьевой базой, необходимостью перевозок необработанной древесины по железной дороге на значительные расстояния (по оценкам, эффективная экономика лесопромышленного комплекса предполагает плечо доставки сырья не более 200 км);
- истощением свободных мощностей по глубокой переработке древесины; отсутствием высокотехнологичного оборудования и современных технологий, низкой степенью переработки сырья, высокой энергоемкостью производства;
- низкой инновационной активностью отечественных производителей и рентабельностью отрасли;
- низким качеством и конкурентоспособностью российской продукции, в том числе на внешних рынках;
- низкой производительностью труда.

Динамика основных показателей лесных ресурсов Российской Федерации полностью совпадает по направлению с прогнозной динамикой европейских лесов. Для Российской Федерации как самой большой лесной державы мира целесообразно создание Министерства лесов с наделением его функцией управления лесами и ответственностью за разработку лесной политики, законодательства, стратегиче-

ских программ и их реализацию. Важным фактором в повышении эффективности использования лесных ресурсов является привлечение инвестиций как отечественных, так и зарубежных. Инвестиционная деятельность в области освоения лесов осуществляется в соответствии с Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Объектами капитальных вложений в области освоения лесов могут являться объекты создаваемой (или) модернизируемой лесной инфраструктуры и лесоперерабатывающей инфраструктуры.

Несомненно, леса имеют огромное значение для экологии страны. Леса – важная составная часть окружающей природной среды. Как экологическая система он выполняет различные функции и одновременно является незаменимым природным ресурсом. Но не стоит недооценивать значение леса для экономики страны. На сегодняшний день лес может стать одной из главных опор новой экономики. Если правильно и рационально использовать экономический потенциал лесной отрасли, то он не будет уступать нефтегазовому комплексу. Но ископаемые богатства мы можем исчерпать, а лес может воспроизводиться вечно. Нам не хватает лишь умения грамотно распорядиться тем, что досталось от природы, хозяйского отношения, чтобы сделать лес вечным, неиссякаемым источником богатства страны. А пока лесная держава мира испытывает дефицит древесины и продуктов ее переработки. И если мы не изменим сложившиеся тенденции, то в России ожидается постепенная деградация лесов, и, как результат, – вытеснение отечественного товаропроизводителя не только с внешних, но и с внутренних лесных рынков.

Список литературы

1. Лесной комплекс России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rau.su/observer/N30_93/30_18.HTM.
2. Значение лесного сектора в экономике России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosleshoz.gov.ru/media/monitoring/769>.
3. Зиновьева, И.С. Экономические проблемы развития лесного фонда территории [Текст] / Зиновьева И.С. // Актуальные проблемы экономики и права. – 2012. – № 2. – С. 36-39.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ СТРУКТУР В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМ СЕКТОРОМ РОССИИ

Зиновьева И.С., Лебеденко А.В.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: alexa_romashka1992@mail.ru

Лес является одним из основных ресурсов страны (70% территории занято лесами), он занимает более половины территории РФ, однако доля лесного сектора валовом внутреннем продукте, в промышленной продукции, в экспорте страны слишком мала. На долю России приходится более 36% запасов древесины, но основной проблемой было и остается нерациональное использование лесов, что связано с необходимостью реконструкции и полного технического переоснащения отрасли. Необходимо отметить, что лесной комплекс России очень сильно ощутил влияние мирового финансово-экономического кризиса. Появилось множество новых проблем, которые нужно решить в самое ближайшее время. Все это говорит о том, что громадный лесной потенциал страны существенно недоиспользуется.

При формировании долгосрочной стратегии развития лесного сектора РФ необходимо развитие государственно-частного партнерства в лесном секторе для решения вопросов по поддержанию и обработке земель лесного фонда, приобретающей важное политическое и экономическое значение.

Для решения многочисленных проблем России просто необходимо организовать взаимодействие государственных и частных структур, что подразумевает извлечение положительных факторов развития, как из государственного, так и из частного аппаратов управления и их слияние в новой модифицированной сфере управления лесным сектором. На сегодняшний день возникает необходимость формирования государственно-частного партнерства в области лесных отношений. Этому способствует пересечение интересов государства и частного сектора. С одной стороны, в этих отношениях выступает государство, заинтересованное в качественном и своевременном выполнении производственных работ в лесном секторе, у которого в собственности лесные ресурсы, с другой стороны – частный бизнес, который имеет на своем балансе основные средства, квалифицированных работников, навыки и технологии.

В связи с этим партнерство частного сектора и государства характеризуется как долгосрочное взаимодействие с целью привлечения дополнительных источников финансирования.

На данном этапе лесному сектору страны необходим значительный приток инвестиционных средств, государство не может полностью обеспечить развитие лесного сектора, поэтому необходимо привлекать частных инвесторов. Государство в свою очередь должно обеспечить осуществление контроля над определенными видами деятельности в лесном секторе.

Необходимым фактором роста является активизация инвестиционной деятельности предприятий лесного сектора за счет [1]:

- повышения прозрачности бизнеса в результате внедрения практики корпоративного управления;
- получения кредитов у банков;
- развития лизинговой деятельности, в том числе и с участием государства;
- государственного субсидирования процентных платежей по целевым кредитам;
- развития фондового рынка с целью расширения практики привлечения инвестиций за счет дополнительной эмиссии акций предприятия;
- иностранных инвестиций.

В соответствии со «Стратегией развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года», государственно-частное партнерство в лесном секторе признано приоритетным направлением, позволяющим обеспечить высокие и устойчивые темпы экономического роста в лесном хозяйстве, способствующим повышению конкурентоспособности российского лесного бизнеса, укреплению его позиций на внутреннем и внешнем рынках [2].

В настоящее время существует несколько форм государственно-частного партнерства:

- государственные контракты;
- арендные отношения;
- государственно-частные предприятия;
- соглашение по разделу продукции;
- концессионные соглашения.

Наиболее часто встречающаяся форма – это арендные отношения, которые уже давно стали основной формой лесопользования и положительной стороной частого бизнеса. Аренда лесов в России впервые была введена Основами лесного законодательства в 1993 году. По Лесному кодексу 2006 года лесные участки предоставляются в пользование юридическим лицам и гражданам на основании договоров аренды на срок от 10 до 49 лет, либо на основании договоров купли-продажи лесных насаждений на срок не более одного года. Договоры купли-продажи насаждений направлены на использование лесов для

нужд местного населения и удовлетворения потребностей потребителей в древесине. Права на заключение договоров аренды лесных участков и договоров купли-продажи лесных насаждений приобретаются юридическими лицами и гражданами через лесные аукционы. Исключения составляют приоритетные инвестиционные проекты, которые подлежат отбору и утверждению через конкурсные процедуры. Это проекты по созданию и модернизации лесной и лесоперерабатывающей инфраструктуры. На неарендованных землях лесохозяйственные работы выполняют уполномоченные унитарные предприятия и автономные учреждения.

Государственные институты свои полномочия реализуют как через воздействие на деятельность физических и юридических лиц, связанные с использованием, охраной, защитой и воспроизводством лесов, так и через преобразования, направленные на увеличение числа эффективных собственников, заинтересованных в долгосрочном развитии предприятия [2].

На сегодняшний день также осуществляется активная поддержка малого предпринимательства, так необходимая для развития лесного сектора и насыщения его новыми сегментами и представителями рынка.

Проанализировав данные аспекты, можно сделать вывод, что для эффективного функционирования лесного сектора в нашей стране частным и государственным структурам нужно добиться нескольких общих целей, таких как:

- обеспечение устойчивого управления лесами, сохранение и повышение их ресурсно-экологического потенциала;
- удовлетворение потребностей внутреннего рынка в высококачественной и конкурентоспособной лесобумажной продукции отечественного производства;
- снижение доли импортируемой продукции на внутреннем рынке (импортозамещение),
- повышение вклада лесного комплекса в социально-экономическое развитие регионов страны,
- обеспечение экологической безопасности и стабильного удовлетворения общественных потребностей в ресурсах и услугах леса.

Добившись их, лесной сектор, на наш взгляд, получит достаточную устойчивую платформу для развития, что в итоге приведет к достижению максимальных результатов и поставленных целей в будущем.

В заключение хотелось бы отметить, что государственно-частное партнёрство является наиболее эффективным инструментом поддержки лесной отрасли в России, которое следует всесторонне развивать.

Список литературы

1. Официальный сайт «Рейтинговое агентство» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>.
2. Официальный сайт «Институт экономики и права Ивана Кушнирова» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.be5.biz>.
3. Морковина С.С., Зиновьева И.С., Сибиряткина И.В. Анализ финансовых потоков в системе лесного хозяйства / Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2013. № 46. С. 2-7.
4. Безрукова Т.Л., Зиновьева И.С. Современные проблемы сохранения лесных ресурсов / ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2010. № 8. С. 6.
5. Зиновьева И.С., Лесных Т.Н., Корниловская В.В. Финансирование лесного хозяйства на федеральном и региональном уровнях / Сборник научных трудов по материалам международной заочной научно-практической конференции Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2013. № 2. С. 251-254.

ПРОБЛЕМЫ РЕНТНОЙ ОЦЕНКИ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ

Зиновьева И.С., Чернышова О.А.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: ldinka92@list.ru

В основе оценки лесных ресурсов, также как и земли, лежит теория факторов производства, со-

гласно которой производственные факторы образуют процесс производства, результатом которого является реализуемая на рынке продукция. Включение, согласно новому лесному законодательству, эксплуатационных лесов и земель лесного фонда в гражданский экономический оборот в качестве залога под будущие инвестиции потребует осуществления экономической оценки лесов. Необходимость стоимостной оценки лесных ресурсов с каждым годом ощущается все острее. Она позволит более точно определить реальное и потенциальное богатство территории нашей страны, затраты на воспроизводство лесов, оценить реальную эффективность инвестиционных проектов лесопользования, упорядочить финансовую систему в лесном секторе на базе рентного дохода, согласовать интересы нынешнего и будущих поколений, стратегические цели и текущие задачи лесопроизводственной и природоохранной деятельности.

Вырубая леса для финансирования продуктивных инвестиций в промышленность, инфраструктуру и образование, организация приобретает новый капитал, приносящий большую прибыль. Но проблема заключается в том, что потеря старого капитала, т. е. участков леса, в денежной форме нигде не отражается. Вырубку леса мы всегда считаем как благо и учитываем доход от продажи древесины как приращение дохода.

В последние годы бюджет России исполняется с профицитом [1], существующая налоговая система все еще остается не эффективной на данном этапе развития. Одним из путей повышения ее эффективности является увеличение доли рентных платежей в доходной части бюджета. Наша страна богата природными ресурсами, при этом доля рентных платежей остается все еще низкой – менее 4% консолидированного бюджета. Основополагающая доля платежей в добывающих секторах экономики собирается в виде не рентных платежей: НДС, налога на прибыль и т.д. Уровень платежей в лесопользовании продолжает оставаться чрезвычайно низким, он не обеспечивает финансирования лесохозяйственных предприятий и проведение мероприятий на их основе. В итоге вложения государства в лесное хозяйство для бюджетной системы остаются до сих пор убыточными и не приносящими прибыль.

Современными лесными экономистами признается, что для формирования эффективной системы платежей за лесные ресурсы в их основе должна лежать рента, которую необходимо понимать как сверхнормативную прибыль лесопользователей, обусловленную благоприятным и положительным сочетанием природных факторов. Рентный доход формируют как разницу между средневзвешенной ценой и нормативными затратами на производство продукции с учетом нормальной прибыли лесопользователей. Рентные платежи направлены, прежде всего, на стимулирование деловой активности и рациональное использование лесосырьевых ресурсов при обеспечении полного изъятия лесного дохода. Существующая система платного лесопользования выполняет только чисто фискальные функции. Для основной части лесопользователей, использующих низкорентабельные лесосеки, эта плата, переносимая на финансовые результаты предприятий, увеличивает себестоимость лесозаготовок, стимулирует к снижению их уровня, и соответственно убыткам. И в результате, государство недополучает даже символические суммы денежных средств. Одним из основных инструментов в системе реформирования системы платежей является экономическая оценка лесных ресурсов. При экономической оценке лесных ресурсов необходимо

исходить из их двойственной составляющей, которая определяется, во-первых, их ролью как источника древесины и продуктов побочного использования, и, во-вторых, их средозащитными и рекреационными функциями. Оценка средозащитной ценности лесов находится в стадии теоретической разработки. Один из подходов к практическому решению этой проблемы основан на установлении норматива для приведения разновременных затрат и эффектов в лесном хозяйстве, исходя из социально-экологических требований к режиму лесопользования. Не высокий норматив приведения разновременных затрат и эффектов в настоящее время показывает, что часть продукции лесного хозяйства не получает денежного выражения, а поступает в распоряжение общества практически бесплатно, что негативно сказывается на системе в целом.

Необходимость стоимостной оценки лесных ресурсов ощущается все острее. С помощью нее можно точнее определить реальное и потенциальное богатство лесных территорий, затраты на воспроизводство лесов, оценить реальную эффективность инвестиционных проектов лесопользования, упорядочить финансовую систему в лесном секторе на базе рентного дохода, согласовать интересы нынешнего и будущих поколений, стратегические цели и текущие задачи природоохранной деятельности.

Рентный подход показывает, с одной стороны, результативную характеристику, когда наблюдается превышение результатов эксплуатации объекта над затратами, и, с другой стороны, затратную, когда в отличие от фактических затрат, в ренте затраты являются общественно необходимыми, возникающими при выбытии оцениваемого объекта. Поскольку леса одновременно выполняют ряд функций и получаемый при этом эффект проявляется во времени по-разному, то является очевидным, насколько сложен и неоднозначен этот объект для оценки. Два абсолютно одинаковых в лесоводственном отношении участка леса могут иметь разную ценность в зависимости от их местоположения и выполняемых функций. Оценка леса представляет собой комплексную оценку, выражающую народнохозяйственный эффект многоцелевого его использования. Отдельные компоненты леса и функции леса также могут выступать в качестве самостоятельных объектов оценки. Чем большим количеством полезных свойств обладает лес, чем он более качествен и удобен для эксплуатации, тем большую ценность он имеет.

Но необходимо отметить, что не все виды природных ресурсов поддаются денежной оценке. К таким ресурсам относятся реликтовые растения и животные, уникальные природные комплексы, потерю которых невозможно компенсировать. Экономическая ценность таких объектов бесконечно велика. Вопросы использования и воспроизводства этих ресурсов должны регулироваться особыми законодательными актами. В качестве одного из методов оценки нематериальных природных благ предлагается метод компенсации, при котором стоимость блага оценивается путем сравнения с затратами на создание заменителя (например, стоимость леса в зоне отдыха равна сумме затрат на содержание подобных зон отдыха) [2].

Расширение и многообразие видов использования ресурсов на сегодняшний день приводит к возникновению так называемых «рентных эффектов» практически во всех отраслях экономики и вынуждает более детально и разносторонне изучить возможность их возникновения, разработать механизмы их расчета. Достаточно противоречивый вопрос стоимостной оценки природного богатства, постоянно поднимающийся многими экономистами различных научных школ и направлений, до сегодняшнего дня так и не

находит удовлетворительного ответа. Экономическая рента определяется как разница между рыночной стоимостью продукта от природопользования и издержками общества на его создание. Однако рентный метод стоимостной оценки природных ресурсов не является оптимальным, так как положения, на которых он основан, подразумевают ряд сомнений. В том числе, понятие «экономическая рента» предполагает, что цена природного ресурса как производственного фактора определяется только той сферой экономики, где он (природный ресурс) непосредственно используется. Таким образом, не учитывается альтернативное применение природного ресурса. Использование земли, к примеру, осуществляется не только в сельском хозяйстве, но в других отраслях экономики. Рентный метод призван учитывать все издержки и доходы от использования природных ресурсов не только в текущем периоде, но и в ожидаемой перспективе. Многие виды ресурсов являются настолько специфичными, что получение доходов откладывается на достаточно длительный период, который отражает продолжительность природных процессов по естественному восстановлению природной базы.

Несмотря на высказанные несколько критические замечания, следует признать, что рентный метод при стоимостной оценке природных ресурсов является наиболее приемлемым, поскольку, соединяя отдельные аспекты большинства других методов оценок, он наиболее полно и точно отражает и формирует естественную производительную силу природного богатства. Большинство зарубежных и отечественных экономистов высказываются в пользу разработки и внедрения системы показателей экономической ренты, в которой, по мере возможностей, должны быть объединены платежи за использование всех видов экономических ресурсов, которые потребляются в процессе воспроизводства: горная, лесная; земельная, водная ренты. Необходимо разработать механизм согласования рентных доходов и рентных платежей, заключающийся в постепенном переходе от существующего налогообложения к прямому-природно-ресурсному. Природно-ресурсное налогообложение должно осуществляться на базе учета в платежах за традиционные природные ресурсы рентных показателей, в платежах за загрязнение окружающей природной среды – наносимого экономического ущерба от загрязнения. На данном этапе развития платежи, к сожалению, строятся по другому принципу. Это связано с низкой платежеспособностью природопользователей в современной экономической ситуации в России и существующей системой налогообложения, в рамках которой невозможно существенно поднять платежи без повышения налогового бремени для налогоплательщиков.

Список литературы

1. Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Приказ Минпромторга России и Минсельхоза России от 30 октября 2008 г. № 248/482/ – Режим доступа: <http://www.minprom.gov.ru> – Загл. с экрана;
2. Электронный каталог России [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о всех видах лит., поступающей в фонд ГПНТБ России. – Электрон. дан. (5 файлов). – Режим доступа: <http://science-bsea.bgita.ru> – Загл. с экрана.
3. Зинькова И.С. Экономические проблемы развития лесного фонда территории [Текст] / И.С. Зинькова // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. – № 2. – С. 36-39.

ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Ижокина Е.А., Зинькова И.С.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: izhokina2010@yandex.ru

Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, исполняемая субъектами рыночной эконо-

мики при определенных условиях, которые могут быть установлены законом, государственными органами или другими представительными организациями.

Зарубежный опыт со всей ясностью доказывает необходимость наличия в любой национальной экономике высокоразвитого и эффективного малого предпринимательства, так как именно оно способствует экономическому и социальному развитию страны.

На сегодняшний день тема малого предпринимательства очень актуальна для России. Рыночная экономика определяет необходимость организационно-экономических новаций во всех областях хозяйственной деятельности. Одним из важнейших направлений экономических реформ, способствующих развитию конкурентной рыночной среды, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формирование широкого круга собственников является развитие малых форм производства.

Рассматривая достоинства малого предпринимательства, прежде всего, следует отметить гибкость и мобильность малого бизнеса, позволяющие ему оперативно реагировать на запросы рынка, быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. Малое предпринимательство можно отнести к такой модели экономического поведения, для которой, в первую очередь, характерна инициативная творческая деятельность, связанная с тем или иным риском для ограниченного круга заинтересованных людей [1]. Также характерной чертой для многих малых предприятий является то, что и собственником, и управленцем является одно лицо.

Уровень развития малого бизнеса и активность предпринимателей определяет степень демократизации государства и открытость его экономики. За счёт поддержки сегмента малого предпринимательства государство решает общие проблемы повышения уровня благосостояния населения и увеличения в процентном соотношении граждан со средним уровнем дохода (смягчение социального неравенства), а также малый бизнес в значительной степени способствует пополнению бюджета за счет налоговых поступлений.

Однако в российском лесном хозяйстве существует множество факторов, сдерживающих развитие малого бизнеса, которые приводят к пассивности, бездействию предпринимателей и их нежеланию вкладывать в лесное хозяйство деньги. Отметим основные из них:

- недостаток собственных оборотных средств предприятий, высокие процентные ставки по кредитам;
- низкая доходность лесохозяйственной деятельности;
- нехватка квалифицированных кадров, недостаточный уровень профессиональной подготовки;
- невысокий правовой уровень предпринимателей;
- недостаточный доступ малого предпринимательства к финансовым ресурсам;
- наличие административных барьеров;
- несовершенное налоговое законодательство;
- недостаточная государственная поддержка малого бизнеса.

Согласно Лесному кодексу РФ у бизнеса есть только две легальные возможности лесопользования: через аренду или реализацию приоритетного инвестиционного проекта. Понятно, что и аренда, и крупный инвестиционный проект не по силам для малого предприятия. Малый бизнес, который все же рискнул взять в аренду лес, сталкивается и с другой проблемой – большой

нагрузкой со стороны местных властей. В договорах аренды власть прописывает такие условия, что 80% от прибыли уходит на их выполнение. Помимо обязательных лесохозяйственных мер местных лесопользователей заставляют строить мосты через реки для освоения новых массивов и прохода большегрузной техники. Строительство одного такого моста обходится в несколько миллионов рублей [2].

Для поддержки малого предпринимательства власти ряда регионов предложили местным небольшим компаниям объединяться в холдинги, чтобы сообща иметь равные конкурентные возможности с крупными игроками.

На сегодняшний день, в большинстве субъектов Российской Федерации имеются государственными коммерческими предприятия, созданные региональной властью. Монопольное положение бывших лесхозов, преобразованных в государственные коммерческие структуры, по словам первого проректора ВИПКЛХ Надежды Ловцовой, тормозит развитие небольших частных предприятий. Объектами малого бизнеса являются подряды на лесозаготовку и лесохозяйственные работы, использование недревесных ресурсов леса, рекреация и лесное фермерство. Для того, чтобы малый бизнес существовал и развивался в лесном хозяйстве, необходимо отказаться от аренды лесных участков, когда речь идет о лесной рекреации, так как, по словам Н.В. Ловцовой, в России рекреация зачастую приводит к скрытой приватизации лесных участков, на которых появляются сооружения, коттеджи, особняки, окруженные высоким забором.

Возможно, для улучшения ситуации, необходимо заменить аукционы конкурсными процедурами, при которых отбор компаний будет происходить по двум основным критериям:

- оснащенность соответствующей техникой;
- наличие специалистов, обладающих необходимым опытом, для качественного выполнения работ.

Постепенно избавляясь от монопольного положения госструктур на рынке лесных услуг, необходимо также вплотную заниматься подготовкой кадров. Предпринимательская деятельность в лесном бизнесе является, в первую очередь, производственной и требует от предпринимателей и их работников не только знаний по организации и ведению бизнеса, но и специальных знаний по технологии лесозаготовок и лесопереработки, нормам и стандартам производства, знаний по эксплуатации оборудования. Эти задачи можно решать путём проведения семинаров, круглых столов, тренингов, оказания консультаций. На региональном уровне должны быть разработаны и реализованы целевые программы по подготовке и переподготовке кадров для малого бизнеса (арендаторов лесных участков, специалистов и рабочих подрядных структур) под методическим руководством учреждений дополнительного и высшего лесного профессионального образования.

Одним из факторов, вызывающим многочисленные упреки предпринимателей, является избыточное государственное регулирование деловой активности – то есть административные барьеры. Следует отметить многочисленные проверки предприятий со стороны органов контроля и надзора, а также долгий процесс получения необходимых разрешений и согласований в различных инстанциях. Чем меньше в стране препятствий в процедуре создания компаний, получении лицензий, привлечении кредитов, регистрации прав собственности, выходе предприятий на внешние рынки, найме работников, тем более комфортными становятся условия для бизнеса, тем больше эффективных рабочих мест он создаёт.

В устранении административных барьеров в этих и других областях кроется значительный потенциал расширения малого предпринимательства и создания новых рабочих мест.

Для реализации программ развития предприятий малого бизнеса необходимо сформулировать и законодательно закрепить правовые механизмы оказания финансово-кредитной, имущественной, консультационно-информационной, технической поддержки, поддержки внешнеэкономической деятельности, а также реализации мер, направленных на развитие трудовых ресурсов малого бизнеса.

Финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства и организация инфраструктуры такой поддержки должна осуществляться путем предоставления им финансов, муниципальных и государственных гарантий за счет бюджетов разных уровней в соответствии с государственными и муниципальными целевыми программами развития и поддержки малого предпринимательства, а также из внебюджетных источников, в том числе из общественных кредитования субъектов малого предпринимательства и средств фондов поддержки малого предпринимательства.

Хотелось бы надеяться, что в ближайшее время наша страна, учитывая обширный опыт ведущих стран современного мира, пойдет по пути адаптации предприятий малого бизнеса к сегодняшним экономическим условиям хозяйствования в России. Малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом. Следовательно, лучшим выходом из создавшейся в России кризисной ситуации была бы государственная политика правительства, направленная на расширение и развитие малого предпринимательства, в том числе и в лесном хозяйстве [3].

Большая часть малых предприятий при осуществлении деятельности в лесной отрасли испытывает трудности, устранение которых способствует созданию благоприятного предпринимательского климата и ускорению экономического развития территорий. Некоторые из этих проблем решаются, но доля решенных проблем ещё не достигла критической точки, чтобы произошел толчок развития этих предприятий.

Список литературы

1. Морковина С.С. Предпринимательство в лесном хозяйстве малолесной зоны: состояние и перспективы развития [Текст]: монография / С.С. Морковина, И.С. Зиновьева, И.В. Сибиряткина [и др.]. – Воронеж: ВГЛТА, 2013. – 280 с.
2. Российские лесные вести: информационно-поисковая система [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lesvesti.ru/news/capital/4701>.
3. Сидоренко Е.В., Зиновьева И.С. Развитие малого бизнеса в лесном комплексе [Электронный ресурс] // Материалы V Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/64/363> (дата обращения: 06.12.2013).

РАЗВИТИЕ ЛЕСНОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

Кобзева Е.В., Зиновьева И.С.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: elena.kobzeva.92@mail.ru

В настоящее время подготовка кадров с высшим профессиональным образованием для лесного комплекса РФ реализуется в 12 ведущих вузах лесного профиля, а также на 44 факультетах и кафедрах образовательных учреждений высшего профессионального образования, подведомственных Минобрнауки России и Минсельхозу России.

Управление научно-образовательной деятельности в области подготовки кадров для лесного комплекса осуществляет учебно-методическое объединение (УМО). Сейчас с участием УМО реализуется пере-

ход лесного образования на двухуровневую систему подготовки. Например, создан и принят перечень направлений подготовки высшего профессионального образования для бакалавров и магистров в группе 250000 «Воспроизводство и переработка лесных ресурсов». В соответствии с приказом Минобрнауки России (№ 33 7 от 17.09.2009) в данный перечень, наряду с направлениями подготовки «Лесное дело» (250100) и «Технология лесозаготовительных и деревоперерабатывающих производств» (250400), вошло новое направление подготовки – «Ландшафтная архитектура» (250700). При непосредственном участии УМО по этим направлениям подготовки были разработаны федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) для бакалавров и магистров. Ведется работа по формированию примерных и вузовских основных образовательных программ, реализующих требования ФГОС ВПО [2].

УМО активно взаимодействует с рабочей группой по подготовке кадров, науке и инновациям в лесном секторе экономики Совета по развитию лесного комплекса при Правительстве РФ. В частности, совместно с бизнес-сообществом разрабатываются профессиональные стандарты к должностям служащих и профессиям рабочих, занятых в лесном комплексе. Такие стандарты должны учесть профессиональные требования работодателей к выпускникам образовательных учреждений, а также послужить основой для дальнейшего совершенствования имеющихся образовательных стандартов. Эта работа осуществляется по инициативе Национального агентства развития квалификаций Российского союза промышленников и предпринимателей и Минздравсоцразвития России.

Несомненно, для развития отрасли сегодня нужны специалисты, совмещающие умения в лесной и природоохранной сфере и практические знания с современными экономическими интересами и управленческими навыками. Таких могут подготавливать лишь сильные профильные вузы со сложившимися богатой материальной базой, научными школами, тесными связями с производством. К ним относятся крупнейшие и известнейшие вузы – Московский государственный институт леса, Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С.М. Кирова, Уральский государственный лесотехнический университет, Воронежская государственная лесотехническая академия – учебное заведение с 80-летней историей и «лесными» корнями.

Воронежская государственная лесотехническая академия (ВГЛТА) представляет собой многопрофильное учебное заведение, в состав которого входят 7 факультетов (лесной, лесопромышленный, механический, автомобильный и др.), реализующих 15 специальностей и направлений, 34 кафедры, региональный научно-образовательный центр «Юглес», образовательный научный центр «Декоративное садоводство», спортивно-оздоровительный лагерь и многое другое [1].

Сегодня ВГЛТА является одним из ведущих вузов среди высших лесотехнических учебных заведений России. Научному потенциалу Воронежской государственной лесотехнической академии могут позавидовать многие вузы. Учебно-методическую и научно-исследовательскую работу ведут свыше 400 преподавателей, в числе которых 43 доктора наук, 198 кандидатов наук. Академия проводит научные исследования, которые являются неотъемлемой частью подготовки высококвалифицированных специалистов.

Пятнадцать лет назад сотрудники Воронежской государственной лесотехнической академии совмест-

но с НИИ лесной генетики и селекции осуществили первое в России клонирование экземпляров древесных пород. В этом направлении ученые добились высоких результатов. Сегодня путём клонирования одной клетки выращивается большое количество взрослых деревьев. Сотрудничество с НИИ продолжается и в настоящее время.

В структуре ВГЛТА имеется учебно-опытный лесхоз, который расположен на территории Воронежской и Липецкой области. Он занимает площадь в 13,7 тыс. га. С момента возникновения академии ученые и студенты вуза осуществляют на этой территории опытные посадки и наблюдения за ними.

В ВГЛТА (впервые в Черноземье) открыта кафедра ЮНЕСКО – Международный научно-образовательный центр по защите лесных экосистем. На его базе ведутся научные исследования по программе, разработанной, разработанной ЮНЕСКО.

В 2006 году в вузе был образован Совет молодых ученых – это структурное подразделение академии, созданное с целью содействия Ректорату и Ученому совету в реализации молодежной политики, подготовке высококвалифицированных педагогических и научных кадров и социальной поддержки молодых ученых. В своей работе Совет молодых ученых руководствуется Положением о Совете молодых ученых ВГЛТА. Также в академии создан научно-технический совет, председателем которого является проректор по науке и инновациям проф. Драпалюк М.В.

Студенты ВГЛТА ежегодно участвуют в конкурсе «Поколение Анстрем» на лучший студенческий проект или научную работу, который проводится Мебельным холдингом «Ангстрем»; в Студенческом научном форуме Российской Академии Естествознания.

В данный момент идут процессы обновления в системе лесного профессионального образования, происходит интеграция науки, образования и бизнеса, появляются «цепочки» в сфере лесного образования: «лицей – колледж – университет». При этом осуществление стратегии развития лесного комплекса на период до 2020 года потребует формирования кадрового потенциала для лесной отрасли нового качественного уровня. Специальная подготовка таких кадров требует сегодня значительного укрепления материально-технических баз образовательных учреждений, в том числе современным учебным и научно-исследовательским оборудованием.

Специалисты для лесного хозяйства составляют, в среднем, только одну пятую часть из числа всех обучающихся. Большая часть – это экономисты, и, конечно же, инженеры как главная составляющая, занятые в деревообработке и энергоёмких отраслях производства. Отрасль и система образования не останутся без инноваций.

Лесное образование связано с сырьевой составляющей, не стоит забывать о том, что оно включает большой комплекс по подготовке специалистов для лесоперерабатывающей отрасли: деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной и лесохимической промышленности, мебельного производства.

Достаточно активное участие в конкурсах инновационных проектов принимают отраслевые вузы. В 2010 году в Воронеже прошел Всероссийский конкурс по инновационным научным проектам «У.М.Н.И.К.», в котором приняли участие молодые ученые, аспиранты, и студенты, в том числе и ВГЛТА. В целом, на участников из нашего города пришлось 15 первых мест, 6 из которых завоевали представители ВГЛТА. И это далеко не единственный пример. Так, Санкт-Петербургский технологический университет растительных полимеров вместе с компанией

«Илим Палп Энтерпрайз» выиграл конкурс по разработке инновационной технологии комплексной переработки древесины лиственницы с выведением на мировой рынок нового вида товарной целлюлозы. Можно привести целый ряд других примеров, подтверждающих то, что вузы лесной отрасли активно участвуют в конкурсах инновационных проектов.

Но ситуация с финансированием научных исследований в вузах лесной отрасли изменилась, и не в лучшую сторону. В лесной отрасли закрылись почти все научно-исследовательские институты. Ранее они прошли акционирование, что и привело их к развалу. На плаву остались немногие.

Не смотря на это, вузовская наука сегодня всё еще жива. Но, на наш взгляд, она не процветает. Происходит это по двум основным причинам. Во-первых, из-за недостатка финансирования лесохозяйственной науки – в частности, на проведение биологических и селекционных исследований. Во-вторых, из-за недостаточного количества грантов, которые выделяются именно под деревообрабатывающие, целлюлозно-бумажные и лесохимические производства.

При условии государственной поддержки фундаментальные и прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, в сфере лесной науки и образования будут совершенствоваться. Необходимо создать условия для укрепления престижа лесной науки, для притока молодых кадров в научную сферу. Для этого необходимо осуществить модернизацию лесной науки с целью сокращения отставания технологической и технической оснащенности отечественной лесной отрасли от мировых лидеров, обеспечить внедрение инновационных продуктов в лесном секторе.

Список литературы

1. Бугаков В.М., Воронежская государственная лесотехническая академия: 80 лет / под ред. В.М. Бугакова. – Воронеж: Изд. дом «Кварт», 2010. – 336 с. ил.
2. http://www.akvobr.ru/lesnoe_obrazovanie_v_rossii_oboznachaja_tendencii.html – Электронный журнал об образовании.
3. <http://www.rosleshoz.gov.ru/activity/politics/docs/projects/0/> – Лесная наука и образование.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЛЕСНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ

Комарова Ю.П., Зиновьева И.С.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: komarova.julia92@mail.ru

В современном обществе идея сертификации лесопользования достаточно прогрессивно продвигается гражданским обществом.

Сертификация лесов – это механизм, в основном, диктуемый рынком. Он построен на добровольном участии и дает потребителю возможность распознать продукцию лесной промышленности. Эта продукция произведена при соблюдении стандартов охраны окружающей среды.

В настоящее время всё больше лесных массивов вовлекается в процесс сертификации.

Необходимость сертификации обусловлена тем, что бизнес становится все более «экологичным». Многими странами ратифицировано Киотское соглашение, в соответствии с которым лес признан основным очистителем воздуха, поэтому с каждым годом требования по эксплуатации лесов будут только ужесточаться.

Сертификация леса поможет бороться с незаконной вырубкой леса, и, как следствие нелегальное сырье будет сложнее реализовать.

К сожалению, существует ряд проблем, препятствующих развитию лесной сертификации. Одна из

таких проблем заключается в том, что у «лесного» международного сообщества существует несколько типов сертификации, между которыми идет активная борьба. Также встает проблема подготовки профессиональных кадров для контроля за соблюдением требований сертификации.

Все эти проблемы необходимо своевременно решать, ведь в настоящее время сертификация занимает важное место.

Сертифицированному предприятию необходимо проходить тройной контроль:

- Обычный государственный лесной контроль;
- Контроль со стороны сертификационного органа (аудитора);
- Контроль со стороны местной администрации и населения.[1]

На сертифицированном предприятии должен присутствовать сотрудник, или отдел качества, который непосредственно занимается вопросами лесного контроля на постоянной основе.

Наиболее важными механизмами обеспечения легальности лесопользования и поставок продукции ЛПК в сертификации являются:

- требования стандарта ответственного лесопользования;
- требования стандарта цепочки продукции;
- требования стандарта контролируемой древесины;
- контроль за выполнением требований вышеуказанных стандартов со стороны аудиторов и др.[1].

Сертификация управления лесами и лесопользования – это достаточно новый и быстро развивающийся процесс. Сейчас при заключении контрактов на поставку лесной продукции одним из главных является требование экологической сертификации. Экологическую сертификацию лесопользования подписывают лесовладелец или лесопользователь, а также сертифицирующий орган, где лесовладелец принимает на себя обязательства по охране окружающей среды при пользовании лесом.

Также сертификация лесопользования является инструментом контроля правильности ведения лесного хозяйства.

Сертификация лесной продукции позволяет сделать выбор между сертифицированным товаром из экологически чистого сырья и не сертифицированным товаром. Сертификация охватывает все продукты лесопользования и лесопереработки (от бревен до бумаги и мебели).

В России применяется техническая сертификация древесины и прочей лесопроductии, которая характеризует технические товарные качества продуктов.

При экспорте продукции таможенными органами запрашивается радиоэкологический сертификат.

В последние годы сертификация лесной продукции становится важным маркетинговым инструментом. Проведение сертификации продукции и услуг обусловлено выдвижением со стороны рынка требований к ее качеству, и как следствие ее сертификации.

Россия активно включилась в процесс сертификации. Менеджеры крупнейших компаний понимают тесную связь перспектив развития предприятия лесной промышленности и процесса сертификации лесов.

Главной мотивацией для предприятий лесной промышленности служат:

- преодоление нетарифных барьеров;
- преимущества в тендерах;
- доступ к финансированию;
- улучшение имиджа;
- улучшенное управление затратами и др.

В зависимости от того как работают организации, зависит сертификационный процесс. Сертификацию

могут осуществлять международные и национальные компании, коммерческие и некоммерческие организации.

После того, как организация получает сертификат, она может информировать своих клиентов и партнеров о том, что ее деятельность соответствует требованиям управления лесами.

Одним из главных аспектов сертификации лесной промышленности является доверие к ее результатам. Очень важно, чтобы в процессе сертификации участвовали еще и заинтересованные люди и организации (стейкхолдеры), так как аудитор не в состоянии посетить все делянки, опросить всех сотрудников, даже при самом профессиональном отношении. Высказывания стейкхолдеров повышает доверие к сертификации.

Аудитор обязан зафиксировать все предложения заинтересованных сторон в открытом отчете. Публичное резюме должно содержать общие наблюдения, описания процесса консультаций с заинтересованными сторонами, так же в нем может быть указана информация, позволяющая понять, насколько соблюдены требования каждого принципа FSC-сертификации (FSC-сертификационная продукция – это продукция из древесины, заготовленная на лесных участках с сертифицированным управлением).

Добровольная сертификация позволяет предприятиям использовать новые подходы к решению экологических, экономических и социальных проблем. У многих людей, участвующих и не участвующих в этом процессе, формируются взгляды, связанные с использованием лесных ресурсов.

В настоящее время в нашей стране большинство крупных лесопромышленных компаний сертифицировано. В перспективе ожидается сертификация средних и малых компаний. Важно отметить, что инструкция по процедуре применения стандартов и проработка всех положений национальных стандартов не дают однозначного ответа на вопросы в процессе сертификации.

Сертификационное заявление – важный результат лесной сертификации. Сертификационное заявление наносится на продукцию как этикетка, либо содержится в документах и свидетельствует о том, что данные лесоматериалы соответствуют сертифицированному управлению.

Эффективность сертификационного процесса обусловлена работой организации, отвечающих за процесс сертификации и сертифицированных органов. Большинство требований содержится в стандартах FSC.

Главным стимулом развития лесной сертификации в России является стремление компаний не потерять основные рынки сбыта продукции либо выйти на новые. Также это позволит обезопасить себя от негативных моментов связанных с нелегальной заготовкой древесины.

Таким образом, благодаря лесной сертификации не только у работников сертифицируемого предприятия, но и у многих людей, непосредственно не участвующих в этом процессе, формируются новые взгляды и морально этические нормы, связанные с использованием лесных ресурсов.

Список литературы

1. Экономика отрасли [Электронный ресурс]: учебное пособие / И.В. Левина, Н.Г. Кокшарова, В.С. Пунгина; Сыкт. лесн. ин-т. – Электрон. дан. – Сыктывкар: СЛИ, 2013. – Режим доступа: <http://lib.sfi.komi.com>. – Загл. с экрана.
2. Добровольная лесная сертификация: учеб. пос. для вузов / А.В. Птичников, Е.В. Бубко, А.Т. Загидуллина и др.; под общ. ред. А.В. Птичникова.
3. Птичников А.В. FSC-сертифицированная продукция российских производителей / А.В. Птичников, Р. Куракин // Устойчивое лесопользование. – 2009. – № 3 (22).

4. Безрукова Т.Л. Современные проблемы сохранения лесных ресурсов [Текст] / Т.Л. Безрукова, И.С. Зиновьева // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2010. – № 8. – С. 6.

**ПРОБЛЕМА НЕЗАКОННОЙ ВЫРУБКИ ЛЕСА
В ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНОМ РАЙОНЕ РФ**

Кузьмина Е.С., Зиновьева И.С.

*ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная
лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: topsuyshka@mail.ru*

В Российской Федерации площадь территорий, на которых расположены леса, составляет 1183496,2 га [2]. Это 22% всех лесных угодий мира. Однако в стране, обладающей такими большими лесными ресурсами, имеют место факторы, которые создают большую угрозу развития всего лесопромышленного комплекса Российской Федерации. Выделим самые основные из них:

- незаконные вырубки лесов;
- отсутствие специального нового отечественного оборудования на рынке; низкая доходность бизнеса;
- неэффективность механизма доступа к лесным ресурсам;
- лесные пожары;
- недостаток сил и средств для охраны лесных объектов.

Хотелось бы остановиться на рассмотрении проблемы незаконной вырубки леса.

В настоящее время браконьерская вырубка достигла огромных масштабов. Объем незаконной рубки составляет более 20% всей лесозаготовки. Нарушителями закона уничтожаются огромные площади леса на территории всей Российской Федерации, однако рассмотрим проблемы нелегальной вырубки леса Центрально-черноземного района.

Наиболее значимыми участками в этом районе являются долины рек, так как в них сосредоточено более 60% лесных массивов дуба. Примером выше-сказанного является Белгородская и Курская области, в которых участки дуба естественного и искусственного происхождения занимают мелкие урочища по водоразделам и пологим склонам речных бассейнов.

В лесах Центрально-черноземного района произрастает небольшое количество молодых насаждений ценных пород дуба. Объясняется это сильным истощением дубовых лесов рубками и большим ущербом, нанесенным им во время лесных пожаров 2010 года.

На вырубленных и сгоревших территориях данного района (в т.ч. и Воронежской области) активно осуществляется лесовозобновление, но до сих пор прежнее состояние лесных угодий не восстановлено.

Количественная доля спелых дубовых насаждений в Воронежской и Тамбовской областях составляет около 8%. В Липецкой, Белгородской и Курской областях площадь таких насаждений в разы меньше.

Общая площадь спелых и перестойных дубняков во всех пяти областях лишь около 25 тыс. га, в том числе 2,9 тыс. га – перестойных, представляющих в значительной части охраняемые памятники природы – остатки старых Теллермановских дубрав. Приспевающие насаждения дуба также занимают значительную площадь лишь в Воронежской и Тамбовской областях. В остальных трех областях их количество не превышает 4,7 – 6,3% общей площади дубрав. Поэтому в ближайшие десятилетия значительное увеличение эксплуатации ценнейших дубрав не представляется возможным.

В Грибановском районе Воронежской области расположены два памятника природы: «Золотой фонд» (в опытном лесничестве института лесоведения Российской академии наук) и «Питомцы столетий» (в Теллермановском лесничестве). В этом уникальном лесу растут дубы возрастом более 300 лет. Ученые утверждают, что один такой дуб способен дать кислород целой жилой улице. Рубка любого вида в этих лесах запрещена. Но, к сожалению, за последние 5 лет там незаконно уничтожили 1291 дерево. Для памятников природы такой ущерб – невосполнимая утрата. По мнению авторов статьи, в Российской Федерации необходимо ужесточить наказание за браконьерство в лесах, особенно в «памятниках природы».

Можно сказать, что на данный момент в Российской Федерации ведется серьезная борьба с незаконной вырубкой лесов и другими проблемами лесного фонда, но этого недостаточно для полного избавления от данных явлений.

В течение 2012 года Управлением лесного хозяйства Воронежской области проведено 59 проверок в рамках осуществления государственного лесного надзора, в том числе 47 плановых проверок и 12 внеплановых.

За период 1 полугодия 2013 года проведена 31 проверка, в том числе 24 плановых проверок и 7–внеплановых проверок.

Управлением Воронежской области зафиксировано 310 нарушений лесного законодательства, что по сумме причиненного ущерба составило 15059,4 тыс. руб. Ущерб от незаконной заготовки древесины составил 14509,5 тыс. руб. (табл. 1).

Также, управлением лесного хозяйства Воронежской области было наложено более 250 административных взысканий в виде штрафов на общую сумму 662,7 тыс. руб.

Сведения по охране лесов от лесонарушений на территории Воронежской области за 2011-2012 гг.

№ п/п	Наименование показателя	Ед. изм.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	Возбуждено уголовных дел	шт.	28	31	15
2	Число случаев незаконной рубки	ед.	106	99	86
3	Объем лесонарушений	м3	1276	747	2014
4	Средний объем одного лесонарушения	м3	12,04	7,5	23,4
5	Ущерб	тыс. руб.	40169	17213,5	14509,5
6	Выявляемость лесонарушений	%	51	89	86
7	Наложено штрафов	тыс. руб.	3751,1	642,1	662,7

По данным таблицы видно, что произошло снижение незаконных вырубок по сравнению с 2010 г. (в 2011 году – 99 ед., в 2012 году – 86 ед.). По итогам 2011 и 2012 гг. наблюдается снижение объема причиненных ущербов (в 2011 году – 17213,5 тыс. руб., в 2012 году – 14509,5 тыс. руб.), по сравнению с 2010 г. (40169 тыс. руб.).

Положительная динамика наблюдается и по выявляемости лесонарушений государственными лесными инспекторами (в 2011 году – 89%, 2012 году – 86%) по отношению к 2010 г. (51%).

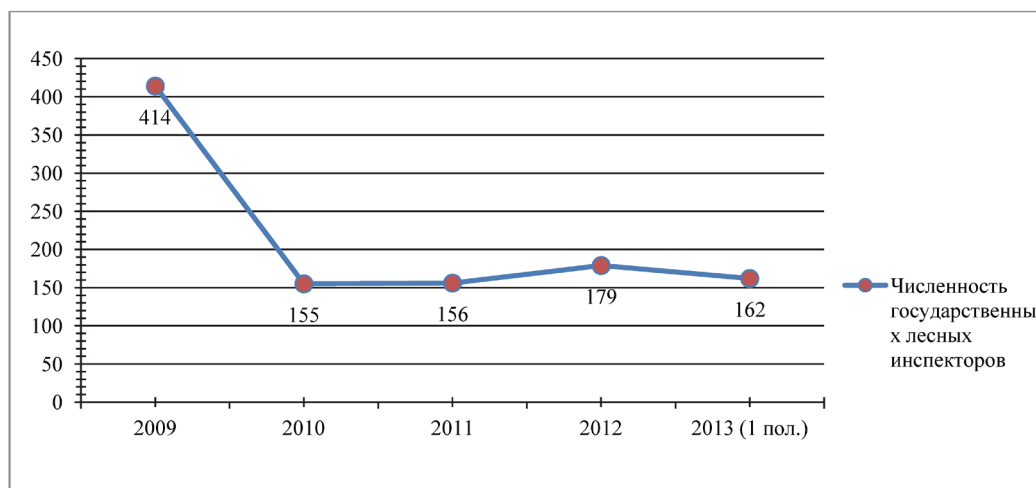
Рассматривая данную таблицу в динамике, произошедшие изменения являются, в значительной мере,

заслугой работников лесного управления, а именно государственных лесных инспекторов.

По данным за первое полугодие 2013 Зафиксировано 237 фактов нарушений лесного законодательства. Размер ущерба, связанный с нарушениями лесного законодательства, составил 5299,1 тыс. руб., в том числе не выявленными нарушителями на об-

щую сумму 5199,5 тыс. руб. Ущерб от незаконной заготовки древесины составил 5278,4 тыс. руб.

За последнее время их количество значительно уменьшилось. Статистика показывает, что на данный момент штат сотрудников лесной охраны не достаточен для более эффективной борьбы с браконьерством и незаконной вырубкой леса в РФ.



Численность государственных лесных инспекторов, в динамике за период 2009-2013 гг.

По сравнению с 2009 годом численность инспекторов в 2013 г. уменьшилась в 2,5 раза (рис. 1). Исходя из этого, можно сделать вывод, о необходимости увеличения численности работников в сфере лесного хозяйства.

Охрана леса и правильный уход за ним – одна из важнейших задач лесного хозяйства. По мнению авторов статьи необходимо серьезно пересмотреть законы и штрафы, предусмотренные за незаконные рубки и браконьерство в лесах Российской Федерации.

Список литературы

1. «Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]: Приказ Минпромторга России и Минсельхоза России от 30 октября 2008 г. № 248/482 Режим доступа: <http://www.minprom.gov.ru> – Загл. с экрана.
2. Единая межведомственная система информационно-статистическая система [Электронный ресурс]: Информация о лесах Российской Федерации. Площадь земель, на которых расположены леса Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do>

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЛЕСНОМ СЕКТОРЕ РЕГИОНА

Лягоскина Д.Ю., Зиновьева И.С.

Воронежская государственная лесотехническая академия,
Воронеж, e-mail: Dicksa.star@mail.ru

Роль малого бизнеса заключается не только в обеспечении стабильности экономики в целом, но и в развитии ее отдельных отраслей. На данный момент статистика показывает, что в России доля малого предпринимательства составляет 11 %, а в других развитых странах эти цифры варьируются от 45 % до 70 %. Малый бизнес наиболее легок для начинания экономической деятельности.

Лесной сектор России до сих пор не занял достойного места ни в глобальной экономике, ни в национальной, несмотря на значительный потенциал отрасли. Вклад отрасли в ВВП страны составляет чуть более 1 %, в валютной выручке – около 2 %, в объеме мировой торговли – порядка 3 %.[2] Для организации малого бизнеса лесная отрасль является традицион-

ной. В лесном секторе экономики малый бизнес не только насыщает рынок сбыта товарами, но и решает задачи с трудоустройством населения (так как все малые предприятия в основном расположены в сельской местности). Так же малое предпринимательство участвует в улучшении состоянии лесов, повышения его защитных свойств, проводит работы по снижению пожароопасности. Еще одним плюсом развития малого предпринимательства в лесном секторе является то, что происходит переработка таких отходов, как опил, горбыль, которые зачастую не используются в производстве и сжигаются. При поддержке на муниципальном уровне малый бизнес может решить данные задачи. При наличии специальной техники бизнес может зарабатывать на создании качественных пиломатериалов, применяя технологии сушки, используя в качестве энергоносителей отходы лесопереработки. Такое практически безотходное производство будет действовать, когда массы отходов опила путем прессования превращаются в новый продукт – паллеты, используемый в качестве альтернативы дровам. За счет снижения издержек на отопление собственного производства, развитие лесопромышленного предприятия способствует пополнению бюджета той территориальной единицы, на которой находится данное предприятие.

Еще одним положительным качеством малых предприятий является то, что они достаточно мобильны и могут намного быстрее перестроиться на новый ход работы путем внедрения научно-технических достижений без большого сопротивления.[3]

Но стоит отметить и проблемы, которые замедляют эффективное развитие малого предпринимательства в лесном секторе региона:

– по сравнению с крупными предприятиями малые предприятия обладают более высоким уровнем риска, и, следовательно, высокой степенью неустойчивости на рынке;

– в связи с конкуренцией крупных фирм цена арендной платы очень высока;

– малый бизнес связан с большими трудностями в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов из-за высоких процентных ставок и краткосрочного характера кредита;

– несмотря на повышенную гибкость, потенциальные способности малых предприятий к изменениям не велики;

– малый бизнес имеет малую склонность к инвестиционной деятельности из-за недостаточных размеров капитала и долгосрочного характера вложений [1].

Стоит отметить, что основной проблемой лесного сектора Воронежской области остаются последствия лесных пожаров 2010 года, вследствие которых погибло 16 тысяч гектаров леса. В 2012 году состоялось совместное заседание Торгово-Промышленной палаты (ТПП) РФ и ТПП Воронежской области по природопользованию и экологии. В итоге одним из предложений к малому и среднему бизнесу стала рекомендация обратить внимание на разработку и внедрение технологий по заготовке и использованию древесины, поврежденной пожарами, болезнями, вредителями. Примером послужила идея о переработке древесины в удобрение, используемое для улучшения плодородности почвы.

Для осуществления данной программы, конечно, требуется контроль со стороны властных структур. Малый бизнес с наименьшими затратами развивает экономику в целом. При необходимой политике государства, направленной на расширение и развитие возможностей малого предпринимательства, увеличится доля малого бизнеса в лесном секторе, а так же произойдет вклад лесной отрасли в ВВП страны.

Список литературы

1. Морковина С.С., Зиновьева И.С., Сибиряткина И.В. [и др.] Предпринимательство в лесном хозяйстве малолесной зоны: состояние и перспективы развития [текст]: Монография. – Воронеж: ВГЛТА, 2013. – 280 с.
2. Wood.Ru. Российские лесные вести [Электронный ресурс]: от_27/02/13. – Режим открытого доступа: <http://www.wood.ru/ru/lonewsid-49070.html>. – Загл. с экрана.
3. Сущность, роль и значение малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим открытого доступа: http://www.hanadeeva.ru/biblioteka/knigi_economika/Cergeev/smol_bisines/index.html – Загл. с экрана.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ЛЕСНОЙ КОМПЛЕКС РФ

Первеева Е.С., Зиновьева И.С.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная
лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: kostrikinal1991@bk.ru

На сегодняшний день этап преобразования лесного комплекса обусловлен возрастанием роли инноваций как фактора повышения эффективности. Природа щедро наделила Россию лесами – ценнейшим природным ресурсом, способным обеспечить экологическое благополучие и экономическое процветание ее населения. Развитие лесной отрасли в нашей стране становится одной из главных задач государственного управления. Следует заметить, что внедрение инноваций необходимо выполнять одновременно с решением инфраструктурных проблем.

Актуальность данной темы определена тем, что потенциал предприятий лесного комплекса представляет огромную ценность для экономики страны, но, к сожалению, еще слабо используется, и его использование не приносит желаемого результата.

Как правило, инновация – это внедренное новшество. В лесном комплексе России уже многие годы используются устаревшие технологии и машины с низкой производительностью, в разы уступающей зарубежным

Уровень инновационной деятельности оценивается как доля наукоемких технологий в общем объеме продукции и количеством патентов. Так, доля наукоемких технологий в общем объеме лесной продукции США составляет 39%, в Японии – 30%, в Германии – 16%, в России – 0,3%. За последние 10 лет количество зарегистрированных патентов снизилось на 50% [1]. Проблема заключается в том, что в России низкий спрос на инновации в лесном секторе, зачастую закупаются зарубежные машины и оборудование, что приводит к торможению развития собственных новых разработок.

Спад инновационной активности в России, произошедший еще в конце прошлого века. Отсутствие финансовых инструментов и налоговых льгот при значительных расходах на разработку и внедрение новшеств сделало более выгодным покупку инновационных разработок за рубежом. В мировой научно-инновационной политике важную роль играет поддержка наиболее перспективных организаций. Соответствующие мероприятия связаны с продвижением национальных приоритетов в сфере науки и технологий, наращиванием эффективности государственных расходов и внедрением механизмов оценивания результативности в данной сфере.

Технический уровень, качество производства являются той решающей категорией, которая в значительной степени определяет устойчивое финансово-экономическое состояние лесной отрасли, оказывает существенное влияние на инвестиционную привлекательность ЛПК. Поэтому вопросы привлечения инвестиций, технического перевооружения чрезвычайно важны на современном этапе.

Приоритетными направлениями инновационной деятельности в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесных ресурсов, обеспечивающих устойчивое управление лесами и инновационное развитие лесного комплекса, являются:

- разработка современных методов лесоустройства, государственной инвентаризации лесов и лесопатологического мониторинга;
- разработка методов долгосрочного прогнозирования динамики лесов и причин, их обуславливающих; обоснования допустимых размеров устойчивого использования лесов в условиях роста антропогенных воздействий и глобальных климатических изменений.

Для стимулирования инновационного развития лесного комплекса необходимо создание программ технологического развития, направленных на поддержку лесного хозяйства.

Федеральное агентство лесного хозяйства приступило к созданию Лесного реестра – единой для всех регионов России системы учета информации о лесах, их использовании, воспроизводстве, защите и охране. Это нововведение позволяет в режиме реального времени отслеживать все изменения, происходящие в лесах, в том числе места и объемы рубок, потери от пожаров, работы по восстановлению лесов. Лесной реестр стал единым источником информации не только для органов лесного хозяйства, но и налоговых служб, органов внутренних дел, таможни. К примеру, система «Лесной дозор» – это аппаратный комплекс для мониторинга и обнаружения лесных пожаров. Она позволяет дистанционно фиксировать возгорание лесов и с высокой точностью определить координаты места, где произошло возгорание. Эта система включает в себя набор интеллектуальных датчиков, которые размещаются на любых высотных сооружениях. Радиус действия датчиков от 5 до 35 километров. В качестве датчиков используются

видеокамеры, инфракрасные датчики, тепловизоры и другие устройства. Информация с датчиков отправляется на сервера программного комплекса «Лесной дозор». Таким образом, сведения о состоянии лесов попадают в программную часть системы, где они обрабатываются и анализируются. Преимущества этой системы: автоматизация мониторинга, централизованный мониторинг больших площадей, возможность обнаружения возгораний на ранней стадии, высокая точность обнаружения пожаров, низкая стоимость установки и эксплуатации системы, гибкие настройки системы в зависимости от условий. Контроль за состоянием и использованием лесных ресурсов в независимости от времени суток, погодных условий делает систему универсальной. Система уже заслужила множество наград и активно используется в ряде регионов России.

Особенностью современного этапа развития лесного комплекса, как и всей экономики России, является переход на инновационную социально ориентированную модель развития, однако организации, работающие в лесном комплексе, как правило, не обладают необходимыми возможностями по самостоятельной разработке новых технологий. В связи с этим наиболее значимыми инструментами содействия инновациям в лесном секторе станут меры по совершенствованию отраслевого регулирования и сокращению барьеров для распространения новых технологий, привлечению инвестиций, развитию технического регулирования, института стандартизации, а также по поддержке импорта важнейших современных технологий.

Основными направлениями развития лесного комплекса страны являются:

- создание системы воспроизводства лесного фонда и восстановления лесов, в том числе создание сети высокотехнологичных, инновационных лесных селекционно-семеноводческих центров;
- улучшение породного состава лесных насаждений, создание адекватной потребностям отрасли лесной и лесоперерабатывающей инфраструктуры;
- борьба с незаконными рубками и теневым оборотом древесины, оптимизация структуры и увеличение объемов экспорта лесной продукции, структурные преобразования в лесном комплексе на базе крупных вертикально интегрированных структур;
- производство современных высокотехнологичных лесозаготовительных машин и лесоперерабатывающего оборудования, глубокая переработка древесины.

Особое внимание необходимо уделить развитию лесной транспортной инфраструктуры, которая обеспечивает экономическую доступность лесных участков, позволит повысить рентабельность заготовки древесины, увеличить объемы использования лесов [2].

Перевод экономики на принципиально новый путь развития – инновационный, является в настоящее время одним из важнейших приоритетов государственной политики Российской Федерации, что требует поиска и создания нового, эффективного, результативного инструментария, который обеспечил бы благоприятный климат для формирования эффективной среды производства и применения знаний, развития и внедрения высоких технологий. Для того, чтобы обеспечить развитие любого сектора экономики, нужен качественный рынок в её структуре. И здесь необходимы инновации. Важной предпосылкой повышения инновационной активности предприятий любой отрасли является стимуляция деятельности по реализации инновационной политики, осуществляемой региональными органами власти. В связи с этим,

возникает потребность использования альтернативных ресурсов развития, в частности, лесных.

В итоге следует заметить, что в соответствии с принятой государственной программой Российской Федерации «Развитие лесного хозяйства на 2013-2020 гг.» необходимо разработать комплекс мер, направленных на создание условий для увеличения доли использования инновационных технологий и разработок в лесном комплексе, на развитие приоритетных направлений научных исследований, особенно в области лесного семеноводства и лесной генетики, интеграцию науки и образования, поддержку малых предприятий, занятых инновационной деятельностью, создание условий для привлечения частных инвесторов в научные исследования.

Список литературы

1. Современное состояние и перспективы развития лесного комплекса» [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Лесопромышленник». – Режим доступа: www.lesopromyshlennik.ru/business/str_lk_09.html
2. Андриенко, З.А. Инновационные технологии в лесной отрасли [Текст] / З.А. Андриенко, И.С. Зиновьева // Успехи современного естествознания. – 2012. – № 4. – С. 176-177.
3. Жалсаева Е.А. Система государственного и частного стимулирования инновационной деятельности предпринимательских структур [Текст] / Е.А. Жалсаева, И.С. Зиновьева, О.А. Мосиенко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 1 (45). – С. 232-237.

ОЦЕНКА ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ЛЕСОУПРАВЛЕНИЯ

Пичугина Н.М., Зиновьева И.С.

*ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: Hatallia73@bk.ru*

Интенсивное и устойчивое развитие лесного хозяйства немислимо без изучения и обмена опытом как междуразличными организациями и регионами России, так и между разными странами. На современном этапе в мировой практике принято выделить три экономические системы ведения лесного хозяйства:

Централизованно планируемая. Данная система лесоуправления характерна для социалистических ориентированных стран, таких как Куба, Вьетнам, Монголия.

Рыночная система организации лесного хозяйства с частным лесовладением. Данный вид управления осуществляется на основе ряда принципов, таких как: владение, пользование и воспроизводство леса, осуществляемое частными лесовладельцами; государство реализует функции регулирования и контроля; лесохозяйственная деятельность финансируется за счет средств лесовладельцев под контролем государственных органов. Эта система нашла широкое распространение в ряде стран Европы, например Финляндии, в Латинской Америке (Бразилия, Чили, Колумбия, Мексика, Аргентина), в Центральной Америке (США), а в Восточной Азии – Китай

Регулируемые рыночные отношения с различными формами собственности на леса. В странах, использующих такую систему управления лесами, осуществляется государственное регулирование лесного хозяйства в условиях рыночной экономики при балансе интересов государства и предприятий, использующих лесные ресурсы при различных формах собственности. Такая система является основной формой лесопользования и хозяйственного управления лесами как в ряде развитых стран, таких как Канада, Германия, Норвегия, Австрия, а также и во многих развивающихся странах (Польша, Камерун, Индонезия, Никарагуа).

Организация лесоуправления в конкретной стране в большей степени будет обуславливаться выбран-

ной системой построения отношений между государством и лесопользователями. Практика показывает, что достижение значительных успехов в ведении лесного хозяйства возможно при любой экономической системе [1].

В качестве объектов изучения мы отобрали три страны: Германию, Канаду и Финляндию, так как именно они являются признанными мировыми лидерами лесопромышленного комплекса, обладающими наиболее передовым технологическим оснащением, эффективной организацией управления и строгими экологическими нормами ведущихся лесозаготовительных работ.

Родиной лесного хозяйства как вида экономической деятельности является Германия. Лесная статистика как учение о доходах и расходах лесного хозяйства и принцип устойчивости лесопользования в качестве вида регулируемого лесного хозяйства появились и получили развитие в этой стране в XVIII веке, а первые упоминания об устойчивом ведении хозяйства встречаются уже в XVI веке.

Общая картина землепользования в Германии выглядит следующим образом: 31% от всей площади – земли лесного хозяйства, 53% – земли сельского хозяйства, 16% – земли поселений, транспортные и проч. Данные лесной инвентаризации показывают, что 1/3 всей площади Германии относится к землям, предназначенным для ведения лесного. Лес занимает около 11,1 млн га. Учитывая высокую плотность населения в стране, можно констатировать, что на один гектар леса приходится около семи жителей. В соседних странах этот показатель несколько ниже: в Швейцарии – 6, в Австрии – около 2, во Франции – около 4, в Швеции – 0,3 и в Финляндии – 0,2 чел./га.

В настоящее время в частной собственности находится около 43,6% лесов. Площадь частных лесов в два раза больше площади корпоративных лесов и в полтора раза – площади лесов, находящихся в собственности федеративных земель. Только 11,9% всех частных лесных предприятий имеют площадь, превышающую 1000 га, более половины (57%) имеют площадь, не превышающую 20 га, 8% лесовладельцев располагают лесами площадью от 20 до 50 га, 6% – от 50 до 100, 5% – от 100 до 200, 7% – от 200 до 500 и 5% – от 500 до 1000.

Как правило, мелкие лесовладельцы получают поддержку в виде консультаций и услуг по управлению лесами от государственных лесхозов и органов управления лесным хозяйством федеральных земель. Большинство лесопользователей имеют наряду с лесными площадями земли сельскохозяйственного назначения.

Государственные леса, находящиеся в собственности федеративных земель, занимают 29,6% лесных площадей. Средняя площадь лесного предприятия – более 1000 га. Наибольшая площадь лесов, находящихся в собственности федеративной земли, в Сааре (48,2%), наименьшая – в Северном Рейне – Вестфалии (14,3%). 19,5% всех лесов Германии находится в корпоративной (коммунальной) собственности. Наибольшее число предприятий корпоративной формы собственности расположено в центральной и юго-западной части Германии. На долю федеральных приходится только 3,7% лесов (409 340 га). В основном это леса, имеющие военное значение, а также леса, растущие вдоль автомагистралей.

В Финляндии 60% лесов принадлежит частным лицам. В стране 735 тыс. лесовладельцев, средний размер надела составляет 30 га. Государству принадлежит 25% лесов страны, а крупным компаниям – всего 10%. Площадь лесов, ежегодно отводимых для

заготовки древесины, составляет 550 тыс. га, а площадь лесовозобновления составляет 160-170 тыс. га, причем на естественное лесовосстановление приходится 37%.

В Финляндии компании обычно владеют лесами на правах собственности или получают права на заготовку древесины у сторонних владельцев – частных лиц или государства. Для компаний лесовладение не является выгодным бизнесом в сравнении с деревообработкой, поэтому они стремятся покупать древесину у сторонних лесовладельцев. Однако владение собственными лесами помогает компаниям снижать риски удорожания или недостатка сырья. Государственная лесная политика Финляндии основана на традиционном семейном владении, поэтому государственная Лесная служба выкупает леса только в целях охраны окружающей среды, а не для увеличения объемов государственной заготовки [2].

Разумеется, поддержка со стороны государства есть. Ежегодно выделяется около 80 млн евро на поддержку устойчивого лесоводства. Например, если владелец сажает новый лес, ему компенсируются некоторые расходы. Сейчас эти субсидии составляют около 30% от всех затрат на лесопользование в частном секторе, остальные 70% вкладывают сами собственники. Государство также субсидирует около 30% расходов на строительство лесных дорог.

Контроль правоприменения и исполнения региональных программ, а также распределение государственных субсидий среди лесовладельцев осуществляют лесные центры. Они также консультируют и обучают лесовладельцев, следят за лесными дорогами и составляют для собственников на контрактной основе планы лесопользования участками.

Канада – одна из крупнейших лесных держав, ей принадлежит 10% покрытой лесом площади планеты. Лесные ресурсы входят в число основных богатств страны, а их площадь составляет 45% территории. Общие запасы древесины в лесах Канады оцениваются почти в 20 млрд м³, из них 82% лесов относится к борельным. Соседство с США, крупнейшим потребителем продукции лесной промышленности, и богатейшая ресурсная база объясняют высокое развитие лесной индустрии в Канаде. Ее лесной сектор – один из наиболее передовых в мире по технологическому оснащению, организации управления и строгим экологическим нормам лесозаготовительных работ [1].

Лесные земли в Канаде преимущественно (93%) принадлежат государству (77% собственность провинций, 16% федерального правительства). При этом распределение функций между федеральным центром страны и провинциями в области ведения лесного хозяйства осуществлено следующим образом:

- в компетенции федеральных органов власти находится организация научно-исследовательской работы, принятие мер, обеспечивающих охрану окружающей среды и защиту прав коренных народов страны, вопросы внешней торговли и контроля за соблюдением международных соглашений в сфере ведения лесного хозяйства и торговли лесопродукцией;
- все прочие вопросы, затрагивающие регулирование лесного хозяйства, в том числе и воспроизводства лесов, являются прерогативой правительства провинций.

Как и в любой другой стране мира, в Канаде основа организационно-административных методов государственного управления заложена в его законодательстве. Лесное законодательство Канады, регулирующее организацию лесопользования и лесовосстановления, включает в себя следующие

нормативно-правовые акты: Конституцию Канады, Лесной закон, Земельный закон, Закон о восстановлении лесов, Закон об управлении древостоем, Закон о лесных заповедниках, Закон Министерства лесов, Руководство по деятельности в лесу и на пастбищах и другие руководства и наставления.

Вся совокупность вышеназванных нормативно-правовых актов находит свое практическое применение при заключении различного рода гражданских договоров между государством и лесопользователем при передаче участков лесного фонда в аренду. Основными формами арендных отношений в Канаде являются: соглашение на заготовку древесины; лесная лицензия; лицензия на лесохозяйственное производство; лицензия на покупку леса на корню.

Россия – огромная страна, поэтому на такой большой территории могут сосуществовать все перечисленные ранее системы управления лесами в различных сочетаниях. Но важно отметить, что слепое копирование чужого опыта опасно: методы, при помощи которых может быть обеспечено устойчивое лесопользование, могут в значительной степени различаться в зависимости от природно-климатических особенностей региона, характеристик лесных насаждений, степени освоения лесов, уровня развития лесного хозяйства.

Список литературы

1. Шматкова Н. Примеры зарубежного опыта устойчивого лесопользования и лесопользования [Текст]: сборник статей / под общей ред. Н. Шматкова. – Всемирный фонд дикой природы (WWF). – М., 2012. – 180 с.
2. Шматкова Н. Интенсивное лесное хозяйство Финляндии глазами преподавателей российских вузов. [Текст] / Н. Шматков // Устойчивое лесопользование. – 2012. – № 2. – С. 21-30.
3. Зиновьева И.С. Лесная среда как фактор устойчивого развития территорий [Текст] / И.С. Зиновьева // Лесное хозяйство. – 2012. – № 4. – С. 29-30.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА РФ

Погорелая Ю.Б., Зиновьева И.С.

*ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная
лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: Juliya0612@yandex.ru*

Россия – это крупнейшая лесная империя. На территории Российской Федерации леса занимают около 69%, что составляет 25 % мирового лесного покрова. Огромную роль играет российский лес в жизни своих граждан, которые несут ответственность по его воспроизводству и сохранению, так как лес имеет большое значение для экологии, климата и экономики лесного сектора страны, который обладает огромным потенциалом развития.

В последнее время проблемы леса становятся все более сложными. Увеличились требования к управлению лесами, которые должны отвечать современным социальным, экологическим и экономическим стандартам. Возросли угрозы повреждения лесов пожарами, вредителями, а также болезнями и другими неблагоприятными факторами. Особое внимание нужно обратить на вопросы, связанные с противодействием нелегальному лесопользованию. В совокупности с возможным изменением климата это может привести к существенной трансформации российских лесов, ослаблению их социального и экологического потенциала. Лесной сектор все больше сталкивается с необходимостью полноценного реагирования на изменения экологических требований, глобализацию рынков, усиление конкуренции продукции и технологий. Недостаточная инвестиционная активность в лесном секторе РФ свидетельствует о необходимости оптимизации структуры производства и экспорта лесобумажной продукции.

При повышении эффективности функционирования лесным сектором РФ поставлены задачи [1]:

- совершенствование лесного законодательства, в том числе: развитие системы разграничения полномочий органов государственной власти разного уровня и органов местного самоуправления в области лесных отношений; принятие норм, обеспечивающих получение специализированными государственными учреждениями субъектов Российской Федерации права на осуществление мероприятий по охране, защите и воспроизводству лесов без проведения конкурса; введение норм по обеспечению долгосрочных контрактов на выполнение работ, связанных с охраной, защитой и воспроизводством лесов;
- улучшение инструментов контроля за исполнением субъектами Российской Федерации переданных полномочий в области лесных отношений;
- развитие системы федерального государственного лесного надзора и федерального государственного пожарного надзора в лесах;
- расширение сферы ответственности лесничего, а также совершенствования прав и обязанностей, которые необходимы для осуществления эффективного государственного управления на доверенной ему территории;
- усовершенствование системы лесоустройства, создание информационной базы о состоянии, использовании, охране, защите и воспроизводстве лесов, а также государственной инвентаризации и мониторинга лесов;
- развитие системы стратегического и текущего планирования в лесном секторе экономики, охватывающей федеральный, региональный и муниципальный уровни, на основе применения программно-целевого подхода, а также достаточной и достоверной информации;
- за пользование лесами наладить систему платежей;
- расширение лесного общественного надзора.

Необходимо отметить, что Россия имеет первое место во всем мире по площади лесов, второе место – по запасам древесины, однако доля в крупном производстве лесной продукции снижается по мере глубины переработки лесного сырья.

На границе взаимодействия лесного хозяйства и лесной промышленности, а именно в заготовке древесины, находится основная часть проблем лесного сектора. Именно в лесозаготовке формируется сырьевое обеспечение лесной промышленности. Эффективность функционирования всего лесопромышленного комплекса зависит от стабильной работы заготовки древесины, но в тоже время лесозаготовки являются нерентабельным видом деятельности с низким уровнем заработной платы. Анализ этих данных показывает, что количество людей, работающих в этой значимой отрасли лесного сектора, уменьшается из года в год. Это происходит из-за неустойчивых взаимоотношений между потребителями леса и структурами лесного хозяйства.

Одна из проблем функционирования лесного комплекса заключается в длительности процедур оформления лесных участков в пользование. Большинство лесозаготовителей имеет низкое техническое оснащение, часто кадастровые работы проводятся не одновременно с мероприятиями лесоустройства, и, в конечном итоге, это не дает возможности лесопользователю нормально задействовать все инструменты.

Финансирование лесоустроительных кадастровых работ необходимо обеспечить, в первую очередь в зонах перспективного развития и на территориях, где реализуются приоритетные инвестиционные проекты.

Неразвитый механизм предоставления лесных участков в пользование – это и есть одна из проблем низкой эффективности использования лесных ресурсов. На арендованных лесных участках заготавливается наибольшая доля древесины. Нужно отметить, что для создания транспортной инфраструктуры, борьбы с пожарами, а также для проведения лесохозяйственных работ значительная часть арендаторов не имеют ни финансовых, ни материальных ресурсов. При этом арендаторы не всегда, мягко говоря, выполняют свои договорные обязательства.

Для повышения эффективности управленческих решений в лесохозяйстве необходимо использовать конкурсную систему, предоставляющую отбирать профессионального, материально обеспеченного арендатора. И это, возможно, станет одним из вариантов решения ещё одной не менее важной проблемы – развития лесной дорожной инфраструктуры. Для этого необходимо разработать программу развития, определить механизмы стимулирования и установить статус и источники финансирования этих лесных дорог.

В последнее время увеличились потери лесных ресурсов от пожаров, вредителей, болезней и незаконных рубок. Поэтому нужно отрегулировать систему точного мониторинга и определить наиболее жёсткие меры наказания для тех, кто уничтожает лесное имущество. А также принять меры по развитию лесной авиации, активного использования дистанционных средств обнаружения лесных пожаров, чтобы мы могли систематизировать и точно знать – где же всё-таки в основном это происходит.

Государство гарантирует необходимый уровень охраны лесов от незаконных рубок и иных нарушений лесного хозяйства, совершенствуя систему государственного лесного и пожарного надзора на всех уровнях управления лесами. Однако до настоящего времени не в полной мере сформулирована законодательная база, определяющая государственный статус, социальные гарантии сотрудников лесной охраны. Вряд ли возможно человеку сегодня, не имея техники, не имея каких-либо специальных устройств, обеспечить охрану лесных участков. Обязанности лесничих в пределах всей территории страны не регламентируются соответствующими нормативными актами. В то же время работники лесничеств завалены бумажной работой по составлению различных форм отчётности и поддержанию отраслевого документооборота. Вместо того, чтобы работать в лесу, лесничие заняты непонятными бумагами, а ведь именно он должен организовывать работу, проводить мероприятия по профилактике, тушению пожаров, отвечать за сохранность леса как федерального имущества. Необходимо принять меры по повышению статуса лесных работников, расширению полномочий и увеличению их численности, оплаты труда, укреплению материально-технической базы работников лесного хозяйства и лесопожарных формирований.

Перспективным направлением развития внутреннего рынка лесного сектора является, прежде всего, строительство деревянных домов, один из эффективных видов индивидуального жилищного строительства. Субъектам Российской Федерации необходимо разработать программы деревянного домостроения, стимулирующие развитие массового индивидуального строительства домов из дерева. Ведь деревянный дом на 35 процентов выгоднее строить, чем кирпичный.

Перспективным направлением также является и развитие биоэнергетики, основанное на использовании низкокачественной древесины, прежде всего лесосечных отходов и отходов деревообработки.

Одним из основных потребителей древесного сырья является целлюлозно-бумажное производство, чья доля в общем объеме заготовленной древесины составляет около 40 процентов. Нужно определить схемы размещения целлюлозно-бумажных производств; определить, где они могут быть обеспечены и сырьём, и рабочей силой, и всей необходимой инфраструктурой; разработать комплекс мер, позволяющих осуществлять финансирование, гарантированное обеспечение лесными ресурсами, участие государства в создании инженерной, социальной инфраструктуры. Это может стать одним из основных направлений развития лесного сектора РФ. Целлюлозно-бумажные комбинаты повлекут за собой лесозаготовку и потребление низкого сорта пород древесины, лесного хозяйства и социальной инфраструктуры лесных территорий.

Список литературы

1. Официальный сайт «Российская газета» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/10/01/lesa-site-dok.html>.
2. Официальный сайт «Федеральное агентство лесного хозяйства» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.roslesхоз.gov.ru>.
3. Зиновьева И.С. Анализ эффективности экономического управления лесным фондом в российских условиях [Текст] / И.С. Зиновьева // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2011. – Т. 14. – № 12. – С. 70-72.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ ЛЕСНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Пономарева И.Г., Зиновьева И.С.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: irisha.ponomareva.91@mail.ru

Конституция Российской Федерации, Лесной кодекс Российской Федерации от 4 декабря 2006 года, иные федеральные законы и другие нормативные правовые акты Российской Федерации определяют полномочия государства и лесопользователей в сфере лесных отношений.

Российские леса – общее достояние и гордость российских граждан. Они занимают почти половину территории страны. Леса являются фактором сохранения благоприятной среды жизни людей, культурного и социально-экономического развития. Лесной комплекс в нашей стране – это общее достояние граждан страны, ее возобновляемый стратегический ресурс, эффективность использования которого определяет благополучие граждан и благосостояние государства.

В России контроль за рациональным использованием лесных ресурсов несовершенен. Так, за 2013 год потери от лесных пожаров составили 1,4 млн. га. леса, высок уровень нелегального оборота древесины. Органам власти необходимо действовать согласованно, объединить силы для модернизации лесной отрасли и совершенствования системы государственного контроля и надзора в лесах, тем самым превратив государство в эффективного собственника лесов.

Государство имеет суверенное и неотъемлемое право использовать леса и управлять ими, а также формирует решения в сфере управления, использования и сохранения лесов в интересах общества. Оно обеспечивает устойчивое и рациональное использование лесов. На основе диалога заинтересованных сторон создаются экономические стимулы для эффективного лесопользования и социально ответственного лесопользования, интенсификации лесного хозяйства, сохранения и восстановления социального и экологического потенциала лесов. Система управления лесами строится на оптимальном разграничении полномочий между органами государствен-

ной власти всех уровней и органами местного самоуправления. Органы власти обладают необходимыми и достаточными полномочиями в сфере лесных отношений, могут принимать областные законы в сфере лесных отношений, в том числе устанавливающие:

- порядок заготовки гражданами пищевых лесных ресурсов и сбора лекарственных растений для собственных нужд;
- нормативы и порядок заготовки древесины для собственных нужд граждан;
- порядок заготовки и сбора гражданами не древесных лесных ресурсов для собственных нужд;
- правила и нормативы использования лесов в сфере охотничьего хозяйства;
- нормы заготовки древесины на основании договора купли-продажи лесных насаждений;
- ставки платы за единицу объема лесных ресурсов и ставки платы за единицу площади лесного участка в целях его аренды и т.д.

Государство наделяет полномочиями региональные власти относить леса к ценным лесам, выделять особо защитные участки лесов для установления их границ, относить леса к эксплуатационным лесам, резервным лесам, устанавливать и изменять их границы – в пределах, отнесенных к полномочиям органов государственной власти.

Основными целями государства в сфере лесных отношений являются:

- обеспечение устойчивого управления лесами, сохранение и повышение их потенциала;
- достижение лидирующих позиций в международных процессах по сохранению и увеличению территориями лесов, на мировых рынках лесобумажной продукции и лесоматериалов;
- повышение вклада лесов в удовлетворение социально-экономических потребностей экономики, сохранение имеющихся и создание новых рабочих мест;
- для нынешнего и будущих поколений граждан России удовлетворение общественных потребностей в ресурсах и услугах леса [1].

Государство, граждане и предприниматели, использующие леса, несут ответственность за состояние лесов. Государство способствует развитию восстановления народных промыслов, развитию экотуризма. В государственных лесах основным видом права пользования является аренда лесных участков как форма государственно-частного партнерства при работах в лесах. Совершенствуется институт аренды в лесах и уменьшается коррупция в этой сфере. При передаче лесных участков в аренду обеспечивается должный уровень конкуренции среди претендентов. При организации использования лесов вместе с ориентацией на развитие крупных лесоперерабатывающих участков создаются достаточные условия для развития малого и среднего лесного предпринимательства и фермерства. Применяются лучшие из существующих технологий и технических средств, обеспечивающих сохранение экологических функций лесов и сохранение их биологического разнообразия. Важная задача государства – не допускать изъятия лесных земель из общего пользования в густонаселенных районах страны, а также в защитных лесах. Государство должно гарантировать необходимый уровень охраны лесов от незаконных рубок и других нарушений, совершенствуя систему государственного лесного и пожарного надзора на всех его уровнях [2].

Государство даёт право гражданам на свободный и бесплатный доступ в леса, находящиеся в государственной собственности, а также на заготовку для собственных нужд пищевых и не древесных продук-

тов леса. Создаются комфортные условия для пребывания граждан в лесу, их досуга и отдыха.

Лесной сектор экономики страны нуждается в адаптации к глобализации рынков, развитию технологий, появлению новых видов древесной продукции, усилению конкуренции и ужесточению экологических требований. В связи с необходимостью решения существующих проблем в лесном секторе была принята «Стратегия развития лесного комплекса РФ на период до 2020 г.» и межведомственный План по предотвращению незаконных заготовок и оборота древесины в России. В 2012 году произошло увеличение финансирования лесного хозяйства из средств федерального бюджета. Осуществляется модернизация лесной отрасли: была сформирована и постоянно дорабатывается нормативно-правовая база, предоставляющая льготный доступ к лесным ресурсам в обмен на инвестиции в их переработку; отменены экспортные пошлины на продукцию деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности; упразднены импортные таможенные пошлины и НДС на технологическое оборудование, аналоги которого не производятся в РФ [3].

Государство возмещает предприятиям отрасли часть затрат на уплату процентов: по кредитам на техническое перевооружение и по кредитам, полученным организациями лесопромышленного комплекса в российских кредитных организациях на создание межсезонных запасов древесины, сырья и топлива.

Также со стороны государства предоставляются гарантии по заемным кредитным ресурсам, происходит финансирование приоритетных научных инновационных проектов из средств федерального бюджета и осуществляется поддержка малых инновационных предприятий; реализуются меры по восстановлению кадрового потенциала и создания программ лизинга лесохозяйственной техники и оборудования.

Для российского лесного комплекса 2013-й стал знаковым годом. Он объявлен Годом охраны окружающей среды. В марте состоялось заседание Президиума Госсовета, одной из ключевых тем было развитие лесного хозяйства. Россия всегда играла заметную роль в международных процессах, связанных с проблемами использования лесных ресурсов. Многие страны, экономические и экологические условия которых схожи с российскими, стали ориентироваться на позицию России. Это страны, составляющие некогда единое экологическое пространство с Россией (Азербайджан, Белоруссия, Молдавия и др) [4].

Но, к сожалению, некоторые страны продолжают воспринимать Россию как страну, занимающую лидирующее положение только в нефтяной и газовой промышленности. Однако именно лес должен и может стать визитной карточкой страны, но этот ресурс пока еще недооценивается.

Поэтому, мероприятия, разрабатываемые государством, должны быть направлены на рациональное, неистощительное использование лесов, повышение доходов от использования лесных ресурсов, своевременное и качественное воспроизводство лесов, сохранение квалифицированных рабочих мест, эффективное ведение лесного хозяйства, а также на рост технического и технологического производств, внедрение инноваций, восстановление производства основных видов лесной продукции.

Список литературы

1. Об утверждении Основ государственной политики в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов в РФ на период до 2030 года [Электронный ресурс] : Распоряжение Правительства РФ от 26.09.2013 N 1724-р // СПС КонсультантПлюс / ВГЛТА.
2. Зубков В. Роль государства в развитии лесного комплекса России [Текст] В. Зубков // Вопросы экономики. – 2010. – № 6.

3. Стратегия развития лесного комплекса РФ на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/12>.

4. Блам Ю.Ш. Лесной комплекс России в контексте мирового лесного рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econom.nsc.ru/conf08/info/Doklad/Blam.doc>.

ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Рягузова В.А., Зиновьева И.С.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная
лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: vikt.guseva2013@yandex.ru

Лесопромышленный комплекс занимает важное место в экономике России. Лесная продукция широко используется в строительстве, сельском хозяйстве, полиграфии, медицине, торговле. Объемы производства и потребления мебели, бумаги и картона в значительной мере определяют социальный и культурный уровень общества.

Россия обладает более 1/5 мировых лесов. Эти обширные леса служат России и остальному Миру в качестве источника древесины и играют главную роль в сохранении биологического разнообразия и стабилизации глобального климата, так же они выполняют важнейшие защитные, водоохранные и климаторегулирующие функции, играют ключевую роль в сохранении биоразнообразия и поддержании других биосферных функций. Российские леса являются ключевым фактором сохранения благоприятной среды жизни людей, социально-экономического развития страны, однако, в течении некоторого времени лесной сектор России находится в состоянии упадка.

Несмотря на преобладающее влияние российского леса на все сферы жизнедеятельности населения – экологию, экономику, социальную составляющую, – приходится отметить, что лесной сектор экономики в настоящее время практически не управляем.

Как известно, без ущерба экологии в стране можно заготавливать более 550 млн. м³ древесины в год и выпускать продукцию в объеме 100–120 млрд. долларов. Однако по факту из страны экспортируется не более 180 млн. м³ леса, из которого производится продукция на сумму примерно в 11 млрд. долларов. Таким образом, потенциал лесного сектора используется не более чем на 15–23 %.

Вместе с тем, в наших лесах имеется много пород – северная ель и сосна, кедр, лиственница, граб и т. д., продукция из которых обладает уникальными потребительскими свойствами, что делает ее конкурентоспособной на товарных рынках, и для того, чтобы сохранить все эти породы, необходимо уделять большее внимание лесовосстановлению.

На сегодняшний день практически все отрасли лесного комплекса находятся в кризисном состоянии. Заготовка древесины в стране в 2009 году уменьшилась в 2,7 раза, производство пиломатериалов – более чем в 3,5 раза, доля России в мировой торговле лесными товарами упала до 4 % [2].

Ежегодно нарастает технологическая и техническая отсталость лесопромышленного производства, растет изношенность основных фондов, которая на многих предприятиях превышает 70–80%. Из-за отсутствия в лесу необходимой сети дорог качественный хвойный лес вдоль существующих магистралей почти весь вырублен, что привело к значительному ухудшению породного состава лесонасаждений, резкому снижению их коммерческой ценности.

Большинство российских лесопильных и деревообрабатывающих фабрик были построены в совет-

ский период. Естественно правительство предлагает льготы предприятиям для обновления технологии, но представители промышленности уверяют, что им необходимо большее содействие. В России достаточно современных целлюлозных-бумажных предприятий, которые соответствуют среднегодовому уровню, но представление о сегодняшнем современном предприятии несколько иные. Современный лесопромышленный комплекс должен быть таким, чтобы заготовленная древесина была полностью переработана. Российскому правительству так же необходимо взяться за решение проблемы незаконных лесозаготовок. Масштабы незаконных рубок в России составляют около 20%, что в сравнении с официальными данными, значительно больше.

Для разработки каких-либо программных мероприятий по выводу лесного сектора из кризиса, его устойчивому развитию, необходимо понять причины его неблагоприятного состояния. Это происходит, прежде всего, из-за недостаточного поступления инвестиций в модернизацию и строительство предприятий из-за низкой инвестиционной привлекательности лесного бизнеса в нашей стране. Неблагоприятный, высоко рискованный инвестиционный климат, отсутствие гарантий защиты прав собственности не позволяют увеличить поток инвестиций.

В большинстве развитых лесопромышленных стран (Финляндия, Швеция, США, Канада), как правило, государство становилось инициатором разработки национальных лесных политик и программ развития национальных лесных секторов. В качестве объекта стратегического планирования везде рассматривается единый лесной сектор или «кластер» национальных экономик, объединяющий в единую систему все сферы как по выращиванию и охране леса, так и по его переработке. Традиционный подход в разработке программных документов обусловлен высокой интеграцией всех технологически связанных производств, сконцентрированных в рамках нескольких крупных транснациональных корпораций (ТНК), которые выпускают две трети лесобумажной продукции в мире. Основной целью национальных лесных политик является поддержка этих вертикально интегрированных структур, создания благоприятных условий для роста эффективности и конкурентоспособности с целью увеличения их доходов и налоговых платежей.

Помимо нормативных актов лесного законодательства, нужно решить следующие наиболее значимые задачи, оказывающие влияние на конкурентоспособность лесопромышленной отрасли: в лесозаготовительной отрасли необходимо обеспечить стимулирование интеграции лесозаготовителей с крупными лесоперерабатывающими предприятиями в регионах с развитой переработкой древесины; государственное финансирование строительства лесных дорог; преимущественное наделение участками лесного фонда компаний, вкладывающих инвестиции в оснащение лесозаготовителей современными лесозаготовительными комплексами.

Восстановить машиностроительную базу для отрасли позволит создание совместных предприятий по выпуску современных лесозаготовительных комплексов на базе отечественных тракторов путем приобретения патентов и лицензий на производство комплектующих, которые не выпускаются в России, что значительно снизит цены на лесозаготовительные комплексы.

В лесопилении и деревообработке необходимо стимулировать оснащение лесопильно-деревообрабатывающих предприятий современным оборудова-

нием, строительство новых лесопильных, плитных и фанерных производств путем введения временных (на срок окупаемости) налоговых льгот на прибыль, реинвестируемую в развитие производства. Решить проблему сырьевого обеспечения лесопильных и фанерных производств возможно путем введения заградительных таможенных пошлин на экспорт хвойного пиловочника и фанерного кряжа. Требуется расширение внутреннего рынка продукции из древесины путем увеличения платежеспособного спроса, прежде всего, на деревянные дома, развития ипотечного кредитования населения.

В целлюлозно-бумажной промышленности необходимо обеспечить расширение производства высококачественных видов целлюлозы, бумаги и картона на действующих мощностях, оказать поддержку крупным инвестиционным проектам, обеспечивающим импортозамещение путем введения налоговых каникул и иных налоговых льгот на срок окупаемости проектов. Это возможно организовать в рамках формирования инвестиционных соглашений между государством и частными лесопромышленными компаниями [2].

Так же необходимы общепромышленные меры для скорейшего вывода лесного сектора экономики на лидирующие позиции в российской и мировой экономике:

1) совершенствование системы регулирования тарифов государственных монополий при взаимоотношениях с лесопромышленными предприятиями. Сокращение издержек при транспортировке лесобумажной продукции, особенно для лиственной и низкосортной древесины;

2) полная отмена ввозных таможенных пошлин и НДС на оборудование для механической и химико-механической переработки древесины для всех отраслей ЛПК;

3) государственная финансовая поддержка экспортёров лесобумажной продукции с высокой добавленной стоимостью путем субсидирования процентных ставок банковских кредитов, направляемых на развитие производства конкурентоспособной экспортно-ориентированной продукции;

4) государственная поддержка развития системы подготовки управленческих, инженерных и технических кадров для отраслей лесного сектора экономики России (оценка спроса на соответствующие профессии, разработка образовательных стандартов, система грантов для образовательных программ) [1].

Указанные меры дают возможность лесному сектору экономики повысить свою конкурентоспособность как на российском так и на Мировом рынке.

Список литературы

1. Электронный журнал «Финансы. Право. Менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.flm.su/?actions=main_content&id=67.
2. Крупчак В.Я. Пути повышения конкурентоспособности лесного сектора экономики России [Электронный ресурс] // Журнал «Леспроминфо». – Режим доступа: <http://www.krupchak.com/?p=48>
3. Щекунских Ю.Б. Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации [Текст] / Ю.Б. Щекунских, И.С. Зиновьева // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-2. – С. 298-299.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛЕСНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Студеникина А.В., Зиновьева И.С.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», Воронеж,
e-mail: anna.studenikina.91@mail.ru

Россию в современном мировом сообществе рассматривают как могучую лесную державу, в которой

существует необходимость устойчивого управления лесами, выступающего существенным направлением стратегии национального развития, ее конкурентным преимуществом.

Проблема развития лесного комплекса, модернизации и строительства новых мощностей по глубокой переработке древесины и разработки новых лесных территорий носит общенациональный характер, так как затрагивает стратегические интересы Российской Федерации в условиях мировой интеграции и должна решаться при активной поддержке государства.

Стоит отметить, что правительство страны активно участвует в процессе формирования лесной политики на мировом уровне. На долю нашей страны приходится более 20% общей площади всех мировых лесов, в связи с чем, можно сделать вывод, что запасы российского леса оказывают значительное влияние как на планетарную экологическую безопасность, так и на международный рынок лесопромышленной продукции.

Леса рассматриваются как источник бесценных и безвозмездных экологических благ, таких как: чистый воздух, чистая вода, биологическое разнообразие и места обитания многочисленных живых организмов. Леса нашей страны характеризуются значительным природным разнообразием, обусловленным климатическими, почвенными и другими географическими особенностями, а также социально-экономическими различиями регионов страны.

Российский лес является стратегическим фактором сохранения благоприятной среды жизни населения страны, социально-экономического и культурного развития. Леса наделены исключительной ролью в жизни регионального, сельского и коренного населения страны. Они рассматриваются как особая культурная, социальная и экономическая ценность.

Сегодня леса России выступают общественным достоянием граждан страны, ее стратегическим возобновляемым ресурсом, эффективность использования которого выражает благосостояние государства и благополучие граждан.

За многовековую самобытную историю функционирования и развития лесного хозяйства России, накоплен богатый опыт государственного управления лесами в условиях различных форм собственности на леса при различных формах социально-экономических отношений. На протяжении многих десятилетий сектор лесной промышленности обеспечивал потребности граждан России в лесной продукции, способствовал укреплению экономики страны, поддержанию ее престижа на мировом уровне.

В последнее время мировое сообщество считает проблемы лесной отрасли все более сложными. Ужесточились требования к управлению лесами, которое должно отвечать современному социальному, экологическому и экономическому уровню. Увеличиваются угрозы повреждения лесов пожарами, вредителями и болезнями, другими неблагоприятными факторами. Требуют особого внимания вопросы противодействия нелегальному лесопользованию. В совокупности с текущими изменениями климата это может привести к существенному изменению российских лесов, ухудшение их социального и экологического потенциала. Лесной сектор все больше стал сталкиваться с необходимостью адекватного реагирования на изменения экологических требований, глобализацию рынков, усиление конкуренции продукции и технологий. Недостаточное внедрение инноваций и инвестиций в лесной сектор требует изменения структуры производственного процесса лесобумажной продукции.

Стоящие перед лесным сектором проблемы создают новые возможности их решения. Глобальное экологическое значение, огромный экономический и социальный потенциал лесов России, обязывают правительство страны пересматривать долгосрочную лесную политику, проводимую на различных уровнях власти, понятную и приемлемую всем участникам лесных отношений и всем гражданам страны, характеризующую принципы и основные пути развития лесного сектора России в XXI веке.

Государство имеет суверенное и неотъемлемое право использовать леса и управлять ими в соответствии со своими потребностями на основе сформированной лесной политики, согласующейся с направлениями на основе устойчивого развития.

Лесная политика на федеральном уровне определяет принципы и направления развития, принятые органами государственной власти, на законодательной основе в соответствии с социально-экономической и природоохранной политикой страны для дальнейшего формирования принятия управленческих решений, для рационального использования и сохранения лесных ресурсов в интересах общества.

Формирование лесной политики происходит на безусловном признании Конституции Российской Федерации с учетом общепризнанных принципов и норм международного права. Лесная политика признает право народов страны на безвозмездное пользование лесных ресурсов как основы их жизни и деятельности, право на благоприятную окружающую среду и на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

Лесная политика выступает основой для дальнейшей разработки и совершенствования лесного и смежного норм права, стратегии, программ и планов по управлению лесами и обеспечивает их согласованность и направленность на достижение общих целей.

Лесная политика на региональном уровне обеспечивает устойчивое управление всеми лесами страны в каждом регионе и характеризуется балансом отношений к лесам всех заинтересованных сторон. Сущность лесной политики состоит в том, что она призвана объединять и реализовывать общественные интересы для достижения экономически эффективного, экологически направленного и социально ответственного использования лесных ресурсов в интересах всех поколений населения страны.

Основными целями лесной политики на федеральном уровне являются [1]:

- обеспечение устойчивого управления лесами, сохранение и повышение их ресурсно-экологического потенциала;
- повышение вклада лесов в социально-экономическое развитие страны, обеспечение экологической безопасности и потребностей экономики в лесных ресурсах, сохранение имеющихся и создание новых качественных рабочих мест;
- удовлетворение общественных потребностей всех поколений населения страны в ресурсах и услугах леса;
- достижение лидирующих позиций в международных процессах по сохранению и приумножению лесов, на мировых рынках лесоматериалов и лесобумажной продукции.

Государственная политика по сохранению и возобновлению лесов, как на федеральном, так и на региональном уровне, должна строиться в виде от-

крытого диалога, привлекая все заинтересованные стороны, для обеспечения единства лесной политики по отношению ко всему лесному сектору и заинтересованным сторонам на всей территории Российской Федерации. Правительство должно учитывать возможности дальнейшего развития и адаптации положений лесной политики к социально-экономическим и экологическим особенностям субъектов Российской Федерации в соответствии с изменяющимися внутренними и внешними факторами. Органы исполнительной власти на региональном уровне поддерживают и развивают процессы, определяющие и реализующие комплекс основных критериев для сохранения и устойчивого управления лесами.

Не вступая в необратимые противоречия с другими странами, руководство страны должно формировать выгодную для населения международную лесную политику, обеспечивающую расширение присутствия российского представительства на новых площадках международного рынка, где наряду с традиционными рыночными ценностями и факторами, равноправно выступают новые экологические и социальные приоритеты.

В реализации внешнеэкономической деятельности в лесном секторе экономики государство поддерживает усилия отечественных производителей лесных товаров и услуг, направленных на повышение лесоэкспортного потенциала страны. Внешнеэкономическая политика должна способствовать укреплению позиций российских производителей на традиционных рынках целлюлозно-бумажной продукции и освоению ими новых перспективных рынков. Правительство России должно стремиться к завоеванию лидирующих позиций лесного сектора мировой экономики.

В целях реализации лесной политики осуществляется управление лесами на федеральном, региональном и муниципальном уровнях с участием населения страны и общественных организаций.

Основой для принятия управленческих решений по развитию лесной политики выступает необходимость регулирования лесных отношений на законодательном и нормативно-правовом уровне, принятия стратегий и программ, документов лесного планирования и проектирования. Также должны быть учтены материалы лесного мониторинга, проведения государственной инвентаризации лесов и лесоустройства, информация государственного лесного реестра и результаты государственного лесного надзора и пожарного надзора.

Оценка эффективности реализации лесной политики проводится на основе целевых прогнозных показателей и индикаторов, предусмотренных в документах стратегического планирования, лесного планирования и проектирования, а также результатов контроля за исполнением субъектами Российской Федерации переданных полномочий в области лесных отношений. Механизм оценки эффективности реализации лесной политики предусматривает систему профессиональных и общественных слушаний и экспертиз с привлечением всех заинтересованных сторон и широких слоев гражданского общества.

Список литературы

1. Об утверждении Основ государственной политики в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов в РФ на период до 2030 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 26.09.2013 N 1724-р // СПС КонсультантПлюс / ВГЛТА.
2. Волкова, Ю.В. Основные направления государственной лесной политики в Российской Федерации [Текст] / Ю.В. Волкова, И.С. Зиновьева // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-2. – С. 282-283.

**Секция «Актуальные вопросы экономики, организации и управления в АПК»,
научный руководитель – Кузнецова Н.А.**

**ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ
РЕГИОНАЛЬНОГО СЕКТОРА АПК
(НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Александрова О.Е., Круглов В.Н.

*Калужский филиал Финансового университета
при Правительстве РФ, Калуга, e-mail: AEL1952@yandex.ru*

Важность инновационного пути развития для отраслей отечественного бизнеса трудно переоценить, с учётом их нынешней технологической отсталости, высокого морального и физического износа основных средств, значительной энергоёмкости и низкой производительности труда [5, с. 23].

Для преодоления отсталости российской экономике среди прочих условий необходима модернизация менеджмента инноваций, выработка комплексной системы принятия эффективных управленческих решений с целью получения новых конкурентоспособных преимуществ как на уровне создаваемой продукции, так и отраслей в целом. Значительный рост в последнее время информационных потоков и высокотехнологичных производств, вертикальной и горизонтальной интеграции, новых направлений в бизнесе требует совершенствования моделей и механизмов по управлению инновационными проектами в отраслях, их рисками, привлекательностью и институциональным содержанием [6, с.13].

Выявление и использование незадействованных ресурсов управления инновационным потенциалом позволит радикально обновить функционирование

всех видов деятельности, которые будут иметь тогда возможность на уровне современных мировых тенденций адекватно отвечать угрозам и вызовам. При переводе отраслей экономики страны на инновационный путь развития, совершенствование управленческого механизма данного процесса становится неотъемлемой частью интеграции национальной экономики в мировую [7, с.61].

В сельскохозяйственном производстве инновационная деятельность является важнейшим фактором повышения интенсивности и производительности труда. Основными составляющими выхода на качественно новый уровень развития, является наличие рыночной инфраструктуры и перестройка системы государственного управления аграрным сектором экономики. Новые условия диктуют необходимость коренных преобразований в этой сфере, которые позволят России достойно вести конкурентную борьбу и обновить производственную базу.

На данный момент в России наблюдается хоть и не большой, но стабильный рост эффективности производственной деятельности сельскохозяйственных организаций в период с 2005 по 2012 гг. (табл. 1), даже кризисный 2008г. не повлиял на динамику роста, по некоторым позициям мы приближаемся к показателям 2000г. Стоит заметить, что почти все показатели как минимум вдвое ниже результатов 1992г., объясняется это тем, что численность крестьянских (фермерских) хозяйств начиная с 1995г. заметно сократилась.

Таблица 1
Основные показатели производственной деятельности сельскохозяйственных организаций в Российской Федерации (1992-2012 гг.)

	1992	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Посевная площадь, млн. га	108,7	74,2	60,5	57,5	58,4	58,6	56,1	56,7	55,7
в том числе:									
зерновых и зернобобовых культур	60,0	40,7	34,7	33,8	35,4	35,7	32,0	32,1	32,1
картофеля и овощебахчевых культур	1,4	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
поголовье скота (на конец года), млн. голов:									
крупного рогатого скота	40,2	16,5	11,1	10,3	9,9	9,5	9,3	9,1	9,1
в том числе коров	13,7	6,5	4,3	4,0	3,9	3,8	3,7	3,7	3,6
свиней	23,5	8,5	7,3	8,7	9,2	10,6	10,8	11,4	13,7
овец и коз	32,7	4,6	4,3	4,1	4,2	4,7	4,4	4,5	4,6
производство продуктов сельского хозяйства, млн. т.:									
зерна (в весе после до-работки)	104,1	59,4	62,7	64,2	84,5	75,9	47,0	72,3	54,4
сахарной свеклы	25,0	13,3	18,8	25,3	25,9	22,2	19,7	41,2	39,5
картофеля	8,1	2,2	2,4	2,7	3,3	4,1	2,2	4,2	3,9
овощей	4,5	2,5	2,1	2,2	2,5	2,5	2,1	2,9	2,5
скота и птицы на убой (в убойном весе)	5,3	1,8	2,3	3,0	3,4	3,9	4,4	4,8	5,3
молока	32,2	15,3	14,0	14,2	14,3	14,5	14,3	14,4	14,8
яиц, млрд. шт.	31,7	24,2	27,3	28,4	28,4	29,8	31,3	31,9	32,7

Источник: Федеральная служба государственной статистики. Россия в цифрах. – М., 2013. – С.274.

Россия занимает не последнее место среди стран-лидеров и по такому критерию как индекс производства сельскохозяйственной продукции (табл. 2). Отметим при этом значительную долю импорта продукции данной сферы в отечественной экономике.

В связи с необходимостью инновационного развития России и, в частности, сельского хозяйства министерство экономического развития страны утвердило стратегию «Инновационная Россия 2020» [1].

Таблица 2

Индексы производства продукции сельского хозяйства (2000=100)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Россия ¹⁾	112,2	115,6	119,4	132,3	134,2	119,0
Европа						
Беларусь	125	132	138	150	151	155
Республика Македония	101	104	107	113	114	120
Украина	119	122	114	133	131	129
Эстония	124	122	124	130	133	133
Азия						
Азербайджан	140	142	147	156	162	158
Армения	155	155	170	172	172	149
Таджикистан	153	162	173	183	203	217
Филиппины	121	125	132	136	134	136
Африка						
Алжир	141	147	126	136	167	179
Объединенная Республика Танзания	145	153	151	153	158	158
Судан	140	150	153	160	167	166
Америка						
Аргентина	120	121	134	131	113	134
Боливия	117	122	128	128	134	135
США	104	105	109	111	113	113
Чили	119	126	125	126	124	128

¹⁾ 2011 г. – 146,4%.

Источник: Россия и страны мира. – М.: Росстат, 2012. – С. 207.

Реализация данной Стратегии позволит получить комплексный эффект в агрокомплексе, включающий в себя: повышение инновационной активности и уровня обновления основных фондов предприятий агропромышленного комплекса и смежных отраслей и дальнейшее повышение производительности труда. В соответствии с программой инновационного развития, в 2020г. в России планируется производить продуктов питания и напитков на треть больше, чем в 2012 г. В целом планируется снижение объёмов импорта и увеличение экспорта российской сельскохозяйственной продукции.

Перечислим комплекс мер, обеспечивающих развитие инноваций в АПК страны. В растениеводстве инновационная политика должна быть направлена, прежде всего, на совершенствование методов селекции – создание новых сортов сельскохозяйственных культур, обладающих высоким продуктивным потенциалом, освоение научно обоснованных систем земледелия и семеноводства.

В животноводстве инновационная деятельность обуславливает эффективное использование кормовых ресурсов, освоение ресурсосберегающих технологий, направленных на повышение уровня интенсивности и эффективности производства. Одним из основных направлений инноваций являются биотехнологические системы разведения животных с использованием методов геномной и клеточной инженерии, направленные на создание и использование новых типов транс генных животных с улучшенными качествами продуктивности, устойчивыми к заболеваниям. Не менее важное значение в развитии инновационного процесса в животноводстве принадлежит технологическим и научно-техническим группам инноваций, которые связаны с индустриализацией производства, механизацией и автоматизацией производственных процессов, модернизацией и техническим перевооружением производства, освоением наукоемких технологий, ростом производительности труда, повышающими уровень и эффективность производ-

ства продукции животноводства. Внедрение высоко адаптивных, ресурсосберегающих технологий производства продукции животноводства на основе инновационной деятельности является определяющими направлениями повышения эффективности производства продукции [2].

Далее проследим динамику внедрения инноваций на примере Калужского региона, входящим в состав Центрального федерального округа.

На современном этапе регион, по оценке экспертов, демонстрирует позитивные результаты. В состав областного АПК входят 332 сельхозорганизации, 45 крупных и средних предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, 2248 крестьянских (фермерских) хозяйств, а также 117,8 тыс. личных подсобных хозяйств. В структуре земельного фонда области земли сельскохозяйственного назначения составляют 1 млн. 821 тыс. га, в том числе 1 млн. 145 тыс. га сельхозугодий, включая 857,1 тыс. га пашни [3, с.73].

Переход к устойчивому развитию сельскохозяйственного производства в Калужской области станет возможным при внедрении передовых достижений науки и техники, высоких технологий, а также активизации научно-технической деятельности всех хозяйствующих субъектов АПК (среди которых все более заметную роль играют фермерские хозяйства).

Так, фермер А. Давыдов (хозяйство «ДИК») еще в 1998г. успешно внедрил инновационную североамериканскую технологию выращивания крупного рогатого скота. Она прошла конкурсный отбор в Минсельхозе России, получила финансовую поддержку и успешно реализуется в ООО «Центр генетики «Ангус». Этим обществом разработана и осуществляется программа создания современного высокотехнологического комплекса по разведению племенного крупнорогатого скота абердин-ангусский породы мясного направления американской селекции, не имеющей аналогов в России. По состоянию на 1 апреля 2013г. в ООО «Центр генетики Ангус» было в наличии

7205 голов, что на 17% больше, чем в соответствующий период прошлого года, в том числе 3096 коров. Среднесуточный прирост живой массы по всему поголовью на выращивании за январь-апрель 2013 г. достиг 974 г. Работа с генетикой поставлена в центре на самый высокий уровень. У каждого животного берут кровь на ДНК-анализ, отправляют пробу в Ассоциацию по разведению абердин-ангусской породы в США и получают полные данные о наследственности. Кроме того, ведут собственную племенную книгу [4].

Настоящим инновационным прорывом в молочном скотоводстве становится применение роботизированных станций добровольного доения коров. Данную технологию уже используют фермеры А. Матросов (Мосальский район) и С. Кравец (Юхновский район). Использование этой технологии будет способствовать дальнейшему увеличению объемов производства молока, как в крупных, так и малых хозяйствах.

В соответствии с реализацией положений Стратегии о механизации и автоматизации АПК, региональные сельхозпредприятия стремятся обновлять свой парк принципиально новой техникой. Широкие возможности для этого предоставляет агротехнологический парк в пос. Детчино. Часть высокопроизводительных сельскохозяйственных машин, произведенных компаниями «Гримме» и «Лемкен» под маркой

«сделано в России», сходят с конвейера и работают на калужских полях.

Таким образом, в результате внедрения новых технологий в региональный АПК происходят существенные позитивные преобразования, направленные на повышение продовольственной безопасности области, улучшение условий труда и качества жизни населения. Меняется облик калужских сел, осуществляется комплексное социальное обустройство сельских территорий: ведется строительство объектов газификации, реконструкция объектов водоснабжения и строительство школ.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Романенко Г. Передовые научные разработки агропромышленному производству // АПК: экономика, управление. – 2007. – № 3.
3. Крутиков В., Зайцев Ю., Федорова О. Инновационное развитие АПК региона: практика, проблемы, перспективы // АПК: экономика, управление. – 2013. – № 6.
4. Мир коров. – Режим доступа: http://okorowah.ucoz.ru/publ/porody_korov/aberdin_angusskaja/centr_genetiki_quot7-1-0-38.
5. Круглов В.Н. Факторы обеспечения инновационного развития экономики России на современном этапе. /В.Н.Круглов// Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 25. – с. 22-26.
6. Круглов В.Н. Некоторые аспекты программно-целевого обеспечения инновационного развития в Российской Федерации / В.Н. Круглов // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 31. – С.12-16.
7. Круглов В.Н. Модель открытых инноваций как инструмент развития российской экономики / В.Н. Круглов // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 41. – С. 59-62.

Секция «Актуальные проблемы бухгалтерского учета в сельском хозяйстве», научный руководитель – Слепнева Т.Н.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО КРЕДИТАМ И ЗАЙМАМ

Маслакова В.В.

РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: lenora@mail.ru

Организация, осуществляя свою хозяйственную деятельность, может столкнуться с проблемой нехватки средств как для совершения текущих платежей (осуществления расчетов с поставщиками, подрядчиками и др.), так и оборотных средств, используемых в производстве. В этих случаях у организации возникает потребность в краткосрочном финансировании. При этом помимо собственных источников финансирования есть возможность привлечения заемных средств: кредитов банков и займов от юридических лиц на срок до 12 месяцев. Если организация планирует приобретение, создание основных средств, нематериальных активов, на эти цели привлекаются долгосрочные кредиты, займы, срок погашения которых по условиям договора превышает 12 месяцев.

Таким образом, на сегодняшний день организация не сможет эффективно осуществлять свою деятельность без привлечения заемных средств. В свою очередь актуальной является задача грамотного учета операций, связанных с осуществлением расчетов по кредитам и займам.

Цель данной работы рассмотреть особенности учета расчетов по кредитам и займам. Необходимо выполнить следующие задачи:

- изучить основные виды договорных обязательств;
- исследовать нормативно-правовое регулирование учета расчетов по кредитам и займам;
- определить основные сложности, связанные с осуществлением учета операций по кредитам и за-

ймам, рассмотреть порядок учета данных операций в этих случаях.

Гражданским кодексом РФ установлены следующие виды договорных обязательств, оформляющих заемные отношения:

- кредитный договор;
- договор займа;
- товарный и коммерческий кредит.

По кредитному договору банк или иная кредитная организация обязуются предоставить денежные средства организации в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и проценты на нее.

По договору займа одна сторона передает в собственность другой стороне деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег или равное количество других, полученных им вещей того же рода и качества. Отличие заключается в том, что предметом кредитного договора, который обязательно заключается в письменной форме, могут быть только денежные средства.

Сторонами может быть заключен договор, предусматривающий обязанность одной стороны предоставить другой стороне вещи, определенные родовыми признаками (товарный кредит). В случае, когда передача денежной суммы, других вещей предусматривает предоставление кредита, в том числе в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и расписки оплаты товаров, работ или услуг, мы говорим о коммерческом кредите.

Основные сложности, возникающие при осуществлении учета операций по кредитам и займам, могут быть связаны с:

- изменениями в законодательстве, регулирующем порядок осуществления учета данных операций;

- осуществлением заимствований в иностранной валюте;
- определением стоимости заемных средств;
- учетом расходов на обслуживание задолженности по кредитам и займам.

Законодательство не является устойчивым, оно периодически претерпевает изменения, в связи с чем могут возникнуть сложности при ведении учета. Для того, чтобы избежать подобных трудностей необходимо проводить обзор периодических изданий и повышение квалификации работников бухгалтерии.

Основным законом, регулирующим порядок ведения бухгалтерского учета в организации, является Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, а также Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное Приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н (в ред. от 24.03.2000).

Учет операций по кредитам и займам регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008 (утв. приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 107н). Выбор объекта учета стоит за самой организацией, которая закрепляет правила ведения учета в Учетной политике. Формирование учетной политике регулирует Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 (утв. приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н).

Учет расходов, связанных с обслуживанием задолженности по кредитам, займам, порядок отражение курсовых разниц регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 и Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. Приказами Минфина России от 06.05.1999 N № 32н и 33н).

Если организация привлекает средства в иностранной валюте от банка-нерезидента; от иностранной организации, то она должна знать особенности осуществления учета данных операций. Кредиты и займы, получаемые от нерезидентов, в соответствии с законом о валютном регулировании делятся на два вида: сроком до 180 дней – текущие валютные операции; сроком свыше 180 дней – валютные операции, связанные с движением капитала. В случае привлечения средств на срок свыше 180 дней от организации может потребоваться предоставление разрешения от уполномоченного органа валютного регулирования, если данная кредитная операция совершается в разрешительном порядке.

Заемные средства зачисляются на «Транзитный валютный счет» организации, затем они переводятся на «Текущий валютный счет», происходит перерасчет стоимости обязательств по курсу ЦБ РФ. Согласно ПБУ 3/2006 указанный пересчет в рубли производится по курсу, действующему на дату совершения операции в иностранной валюте или по среднему курсу, исчисленному за месяц или более короткий период, если осуществляется большое число однородных операций

Важным моментом является определение стоимости заемных средств. Стоимость заемных средств организация определяет на основании приведенной формулы (1). Расходы на обслуживание ссудной задолженности уменьшают налогооблагаемую прибыль, в связи с этим стоимость кредита корректируется на налоговый корректор:

$$P=i(1-T), \quad (1)$$

где P – цена банковской ссуды; i – процентная ставка по кредитному договору; T – ставка налога на прибыль.

Возможно возникновение трудностей при учете расходов на обслуживание задолженности по кредитам, займам. Это связано с порядком их отнесения к прочим расходам, либо включением данных расходов в стоимость инвестиционного актива. Так в ПБУ 15/2008 сказано, что расходы по полученным займам и кредитам должны признаваться прочими расходами того периода, в котором они произведены, за исключением той части, которая подлежит включению в стоимость инвестиционного актива. Расходы по уплате процентов включаются в стоимость инвестиционного актива при наличии следующих условий:

- расходы по приобретению, сооружению и (или) изготовлению инвестиционного актива подлежат признанию в бухгалтерском учете;
- расходы по займам, связанные с приобретением, сооружением, изготовлением инвестиционного актива, подлежат признанию в бухгалтерском учете;
- начаты работы по приобретению, сооружению, изготовлению инвестиционного актива.

Рыночная конъюнктура изменчива, организация не может финансировать оборотные активы только за счет собственных источников, уставного, резервного, добавочного капитала, нераспределенной прибыли. Испытывая нехватку ликвидности, организации вынуждены брать кредиты или займы. При этом важную роль играет порядок учета операций по кредитам, займам, от которого зависит эффективность обслуживания задолженности, в том числе правильность ее отражения, организация контроля за поступлением, погашением заемных средств, достоверность формирования отчетности.

Список литературы

1. Гражданский Кодекс РФ (часть 1, 2);
2. Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008 (утв. приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 107н).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 (утв. приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н).
4. Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н);
5. Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. Приказами Минфина России от 06.05.1999 N № 32н и 33н).

АМЕРИКАНСКИЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ABC И RCA СИСТЕМ УЧЕТА ЗАТРАТ

Постникова Д.Д.

РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: chinatown885@gmail.com

В далекие 1980-е годы многие американские фирмы столкнулись с жесткой конкуренцией, в основном от японских компаний. Некоторым руководителям в американских производственных компаниях пришлось обратиться к своим учетным системам за информацией, которая могла бы помочь им в противостоянии конкуренции, они обнаружили, что такие системы отсутствуют. Бухгалтерские системы, предназначенные для составления финансовой отчетности, предоставляли данные о процессах, которые были слишком агрегированными, и информацией о продуктах и услугах, которая была слишком искажена и запоздалой для управленческого планирования и контроля за решениями.

Следует отметить, что отмечающаяся слабость доллара США в течение 1970-х годов дополнительно защищала американских производителей от иностранной конкуренции. Ситуация с жесткой конкуренцией сложилась к 1980 когда доллар укрепился, ключевые сферы услуг не регулировались, и иностранные компании-производители (в основном японские) получили конкурентное преимущество.

Таким образом, несвоевременность информации для управленческого учета в производственной среде больше не могла быть скрыта. Традиционные системы учета в США удовлетворяли потребности финансовой отчетности, но не были в состоянии обеспечить менеджеров информацией, которая была необходимой для принятия решений и контроля.

Диксон и другие в своих трудах пришли к выводу, что для управления заводскими операциями традиционные финансовые меры являются «как правило, слишком не относящимися к ассигнованиям, слишком расплывчатыми из-за монетизации, слишком запоздалыми из-за задержки отчетного периода, и слишком короткими из-за длины учетного периода». Аналогичным образом, Каплан и Купер утверждают, что традиционные системы являются неэффективными.

Традиционные системы также не предоставляют необходимую информацию для принятия решений. Во-первых, данные о калькуляциях себестоимости с полным распределением затрат между изделиями неуместны из-за ошибок, вызванных использованием производственных мощностей и произвольным распределением. Во-вторых, данные о предельных затратах, неуместны из-за неправильного выбора затратообразующего фактора. Наконец, большинство традиционных систем не в состоянии проследить непроизводственные издержки.

В то время Робин Купер и Роберт С. Каплан ввели понятие функционально-стоимостного анализа (АВС). Практические исследования этой системы обнаружили удивительные различия в представленных данных о себестоимости продукции. Представление руководителей об их продуктах было кардинально другим. Изменения в стоимости продукции, продвижение продукции и разные решения, основанные на АВС-системе привели к значительным улучшениям рентабельности и конкурентоспособности для некоторых американских фирм.

Купер и Каплан представили функционально-стоимостной анализ, как наиболее достойную альтернативу традиционным системам учета затрат.

АВС начинается с предположения, что организация использует ресурсы и несет расходы на выполнение работ.

Разрабатывая систему АВС, организация должна выполнить следующие этапы:

1. Определить выполняемые работы;
2. Связать затраты на ресурсы, используемые для выполнения работ с точки зрения группы затрат по видам деятельности или путем прямого, или косвенного распределения использованных ресурсов;
3. Связать расходы группы затрат по видам деятельности с продуктами или другими объектами затрат на основе затратообразующей деятельности.

Ранние труды Купера и Каплана и ранняя функционально-ориентированная система основывались на достоверности данных о себестоимости продукта. АВС система имела наибольшую потенциальную выгоду для компаний, в которых искажение продуктовой стоимостью под влиянием традиционных систем учета затрат была наибольшей. Традиционные системы привели к большому искажениям в себестоимости продукции на предприятиях, имеющих высокую долю общих ресурсов к прямым затратам продукции и большое количество неоднородной продукции.

Сегодня, АВС-система развилась и распространилась далеко за пределы производства. Эта система учета затрат управления затратами подчеркивает усовершенствование процессов, а также как расходов на продукты и услуги. Но глобальная конкуренция во

многих отраслях промышленности становится все более серьезной, и многие менеджеры недовольны информацией от своих учетных систем управления, в том числе АВС-системы.

Но почему? После почти целого поколения АВС-системы, возросшая конкуренция, сделала ранние АВС-системы устаревшими? Правда в том, что многие компании не приняли АВС-систему. Также многие компании, которые когда-то применяли АВС-систему, позднее оказались от нее. Пол Шарман приводит одно исследование, которое дает информацию, что 80% опрошенных компаний в Соединенных Штатах до сих пор используют традиционные системы распределения затрат. Он также привел исследование, которое показывает, что из 60% американских компаний, которые ранее применяли АВС-систему, только одна треть по-прежнему ее применяет.

Шерман предложил расчет предельных издержек (GPK) в качестве альтернативы АВС-системы. GPK является немецкой системой и обычно переводится в Соединенных Штатах как гибкая маргинальная калькуляция. Антон Ван дер Мерве и Дэвид Е. Кис совершили еще один шаг вперед и предложили систему учета потребления ресурсов (RCA), которую они охарактеризовали как смесь «из прочной немецкой системы управления затратами и функционально-стоимостным анализом». Статьи, объясняющие или пропагандирующие GPK или RCA все чаще и чаще появляются в иностранных периодических изданиях, посвященных бухгалтерскому учету и финансам.

АВС система является долгосрочной моделью потребления ресурсов. Все расходы, связанные с выполнением работ относятся пропорционально на себестоимость объектов. Неиспользованный потенциал «фиксированных» отдельных ресурсов, предоставляемых для выполнения работ, может и должен быть идентифицирован, но компании, использующие АВС-систему не смогли определить неиспользуемые мощности. Если предположить, что неиспользуемая емкость относительно незначительна или правильно определена, то АВС-система должна обеспечивать информацию о затратах на поддержку принятия долгосрочных решений лучше, чем это обеспечивается традиционной системой учета затрат.

АВС обеспечивает средства для определения приоритетных направлений по усовершенствованию и для оценки эффективности деятельности. Каплан и Купер также приводят случаи, когда финансовые показатели обеспечивают мощную мотивацию для совершенствования производства.

По сравнению с традиционными системами, АВС системы обеспечивают более надежными данными о затратах для принятия долгосрочных решений, и они могут дать более качественную информацию для составления бюджета на основе ожидаемого спроса на продукцию.

АВС выступает решением для устранения недостатков в оперативном контроле в обнаруженных традиционных системах. Тем не менее, многие компании, как мы отмечали ранее, не приняли АВС системы, а другие компании, которые применяли их, отказались от них. Судя по всему, руководители этих компаний считают, что затраты на разработку или поддержание АВС системы превышают выгоды. В «*Relevance Regained*» Джонсон утверждает, что АВС системы не подходят для оперативного контроля и улучшения, потому что они часто направлены сверху вниз и контролируются центральным аппаратом, а не персоналом, который фактически выполняет работу.

Принимая во внимание, что использование GPK в Германии и немецкоговорящих странах имеет дол-

гию историю, широко распространено, и растет, и, что менеджеры компаний, использующих GPK, как правило, довольны своей информацией о затратах, ведущими экономистами было высказано предложение, чтобы американские фирмы рассматривали GPK или RCA как альтернативу традиционным системам учета затрат.

Подводя итоги, хотелось бы отметить важность изучения проблем как бухгалтерского, так и управленческого учета на его разных стадиях развития в зарубежных странах, так как в настоящее время в нашей стране происходит реформирование, направленное на гармонизацию и унификацию учета с МСФО, а также для совершенствования постановки управленческого учета на российских предприятиях, который в данный момент находится на слаборазвитом уровне.

Список литературы

1. Керимов В.Э. Современные системы и методы учета и анализа затрат в коммерческих организациях: Учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2005;
2. Хоружий Л.И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.;
3. Н. Thomas Johnson, «Relevance Regained: From Top-Down Control to Bottom-Up Empowerment», Free Press, New York, N.Y., 1992, pp. 139-140.
4. Paul A. Sharman, «Bring on German Cost Accounting», Strategic Finance, December 2003, pp. 30-38;

5. Robin Cooper and Robert S. Kaplan, «Measure Costs Right: Make the Right Decisions», Harvard Business Review, September/October 1988, pp. 96-103.

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Постникова Д.Д.

*РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: chinatown885@gmail.com*

Управленческий учет можно определить, как самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, обеспечивающее информационную поддержку для осуществления управления, планирования и контроля за решениями. Эти процессы включают выявление, измерение, фиксацию, сбор, хранение, защиту, анализ, подготовку, интерпретацию, передачу и прием информации, необходимой управленческому аппарату для выполнения его функций. Управленческий учет является важным элементом системы управления организацией и функционирует параллельно с системой финансового учета.

Различные российские ученые по-разному дают определения центру затрат. Наиболее развернутые и доступные представлены в следующей таблице.

Определения центра затрат

Автор	Определения центра затрат
Вахрушина М.А.	Подразделение предприятия, для которого установлена связь между затратами и действиями лиц, ответственных за расходование ресурсов
Ивашкевич В.Б.	Исходное подразделение любого комплекса расходов, сгруппированных по местам возникновения
Лейкин Д.В.	Центр ответственности, менеджер которого контролирует затраты центра и несет за них ответственность.
Костормина	Структурное подразделение или группа подразделений предприятия, руководители которых отвечают только за затраты
Каверина О.Д.	Центр ответственности – сегмент организации, возглавляемый менеджером, группа или отдельный менеджер, осуществляющие деятельность, способные оказывать непосредственное воздействие на результаты этой деятельности, несущие ответственность и мотивируемые за результаты принимаемых решений в рамках возложенных на них полномочий.
Кондраков Н.П., Иванова М.А.	Центр затрат – это любая единица деятельности организации, выделяемая в учете для осуществления контроля за затратами данной единицы.

Следует отметить, что процедуры и регламент управленческого учета в компании должны регулировать отношения по поводу информационного отражения осуществленных, текущих и планируемых хозяйственных операций, возникающие: внутри центра ответственности; между центрами ответственности; между центром ответственности и компанией; между центром ответственности и внешними контрагентами.

Организация учета по местам возникновения затрат и центрам ответственности позволяет децентрализовать управление затратами, наблюдать за их формированием на всех уровнях управления, использовать специфические методы контроля расходов с учетом особенностей деятельности каждого подразделения, выявлять виновников непроизводительных затрат и, в конечном итоге, существенно повысить экономическую эффективность хозяйствования.

Существуют следующие центры ответственности:

Центр затрат представляет собой подразделение внутри предприятия, руководитель которого отвечает только за затраты. Примером может быть производственный цех, не выпускающий конечной или завершенной продукции и полуфабрикатов, отделы заводоуправления, социальные службы и т. п.

Центр инвестиций – это подразделение, руководитель которого отвечает за затраты и результаты инвестиционного процесса, эффективность использования капитальных вложений.

Центры продаж включают подразделения маркетинго-сбытовой деятельности, руководители которых отвечают только за выручку от реализации продукции, товаров, услуг и за затраты, связанные с их сбытом.

Центры прибыли представляют собой подразделения, руководители которых ответственны не только за затраты, но и за финансовые результаты своей деятельности. Это могут быть отдельные предприятия в составе крупного объединения, филиалы, дочерние организации, торговые представительства, магазины фирмы.

Каждый центр ответственности обычно состоит из нескольких мест затрат и, кроме того, включает расходы, не имеющие четко выраженного места формирования.

После обособления центров ответственности и мест затрат предприятия для каждого вида расходов, за которые несет ответственность конкретный менеджер, определяют нормативную или максимальную допустимую величину затрат. Их фактическую величину учитывают на основе первичных документов

в абсолютной сумме или путем выявления и алгебраического суммирования отклонений от норм.

Деление предприятия на центры ответственности позволяет:

Использовать специфические методы управления затратами с учетом особенностей деятельности каждого подразделения предприятия;

Увязать управление затратами с организационной структурой предприятия;

Децентрализовать управление затратами, осуществляя его на всех уровнях управления;

Устанавливать ответственных за возникновение затрат, выручки, прибыли.

Организация учета и контроля по центрам ответственности для руководителей многих организаций представляется сложным и дорогостоящим мероприятием, но несмотря на это необходимо оценивать затраты на введение такой системы учета не абсолютно, а в сравнении с объемами деятельности организации. Как правило, эффект от внедрения такой системы превышает затраты на ее разработку и функционирование.

**Секция «Введение в управление персоналом»,
научный руководитель – Пронин А.А., канд. ист. наук, доцент**

**ПОЧЕМУ Я ВЫБРАЛ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ
«УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ» (ЭССЕ)**

Черепанов В.С.

*Уральский государственный аграрный университет,
Екатеринбург, e-mail: postdoc@k66.ru*

При выборе профессии многие ориентируются на престижность будущего рода деятельности, другие делают акцент на высокую заработную плату, третьи выбор навязали родители. Единицы выбирают будущую профессию согласно своим собственным желаниям и интересам. На мой взгляд, работа по интересу – это редкая удача и большое счастье.

В выборе будущей профессии могут помочь профильные центры, которые есть при каждом учебном заведении. О профильной школе начали говорить в конце 2001 г., именно тогда появилось распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года». В Концепции сказано, что на старшей ступени школы предусматривается профильное обучение, т.е. создается система специализированной подготовки, «ориентированной на индивидуализацию обучения и социализацию обучающихся» [1].

О специальности «Менеджер по управлению персоналом» я узнал случайно. Поступая в вуз, я внимательно изучал буклеты о различных направлениях подготовки. Каждое привлекало меня по-своему. Я старался представить себе, как смогу реализовать себя в каждой области. Мой выбор пал на специальность «Управление персоналом». В тот момент я еще не знал всех тайн этой профессии, меня привлекли ее востребованность на рынке труда и перспектива стать управляющим персоналом.

Начав обучение, я стал постигать все тонкости этого рода деятельности, и теперь считаю данную профессию уникальной. Ведь в ней нашли отражение такие науки, как экономика, менеджмент, психология, делопроизводство, маркетинг, право и многое другое. Такое изобилие предметов показывает, что специалист по управлению персоналом (HR, эйчар) – это разносторонне развитый работник с глубокими знаниями всех механизмов функционирования организации.

В настоящее время далеко не на всех предприятиях существует деление по центрам ответственности. На наш взгляд, внедрение системы центров ответственности и бюджетирования на российских предприятиях обеспечит оптимизацию затрат, повысит мотивацию менеджеров различного уровня и эффективность управления деятельностью подразделений и предприятия в целом.

Список литературы

1. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов / М.А. Вахрушина. – 2-е изд., доп. и пер. – М.: ИКФ Омега-Л; Высш.шк., 2002. – 528 с.
2. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов / В.Б. Ивашкевич. – М.: ЭкономистЪ, 2004. – 625 с.
3. Лейкин, Д.В. Определение центров ответственности / Д.В.Лейкин // Менеджмент в России и за рубежом, 2006. – № 8. – С. 15-20.
4. Костормина Д.В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности / Д.В. Костормина // Финансовый менеджмент, 2004. – № 4. – С. 9-15.
5. Костормина Д.В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности / Д.В. Костормина // Финансовый менеджмент, 2004. – № 4. – С. 9-15.
6. Организация учета затрат по центрам ответственности: учебное пособие / И.Н. Черных, З.Ч. Хамидуллина – М.: КНОРУС, 2012 – 160 с.

В моем понимании, эйчар – это связующее звено между руководством и подчиненными, ему необходимо сохранять паритет, иметь уважение и тех и других. Именно от него во многом зависит атмосфера в коллективе, а это немаловажная составляющая успеха любой компании. Через службу управления персоналом работник общается с руководством компании, совершает карьерный рост, и многое другое.

Бытует мнение, что менеджером по управлению персоналом может стать любой образованный человек, ему только нужны базовые знания и высокая коммуникабельность. Я считаю – это не так. Специалист HR-службы должен не просто уметь выслушать, но и провести глубокий анализ, оценить особенность поведения, профессиональную пригодность, будущую успешность работника. Также ему необходимо обладать экономическими знаниями, прекрасно понимать структуру организации, уметь мотивировать работников, разбираться в работе маркетинговой службы, представлять специфику деятельности различных компаний и динамику развития рынка труда. Он должен ориентироваться в трудовом законодательстве, уметь вести кадровое делопроизводство и т.д. [2].

Чтобы быть эффективным руководителем и достигать целей компании, помимо умственных качеств необходимы внутренний контроль, умение управлять своим эмоциональным интеллектом. Самомотивация поможет в стрессовых ситуациях, а умение конструктивно решать конфликты придаст эйчару авторитет. Любое конструктивное решение конфликта помогает организации развиваться, находить новые решения и совершенствовать производств.

Менеджер по персоналу должен строить работу, прежде всего исходя из потребностей своей компании, а не конкретных сотрудников [2]. Поэтому личные интересы работников отходят на второй план. Специалисту HR-службы необходимо уметь абстрагироваться в ситуациях кризиса и применять все возможные средства для достижения целей.

Мне нравится обучаться по данному направлению подготовки, эта специальность изменила меня, теперь при общении с людьми я оцениваю личностные каче-

ства собеседника, анализирую его сильные и слабые стороны. Стараюсь применять накопленные знания на практике, и это помогает мне решать многие повседневные задачи. Профессия «менеджер по управлению персоналом» затягивает целиком, отправляя в увлекательный мир вечной игры руководителя и подчиненного. Ты стремишься быть лидером, тебе хочется опробовать новый метод мотивации, о котором вчера прочитал в профессиональном журнале, или же просто проверить новые навыки и разрешить конфликт в группе. Ты постоянно в центре внимания и не боишься трудностей. Я считаю эту профессию ключевой в работе организации. На плечах эйчара лежит ответственность за деятельность всего трудового

коллектива, но такая ответственность не пугает меня, а, наоборот, притягивает, ведь человек, владеющий этой профессией, способствует работоспособности всего персонала, повышает его мотивацию, помогает достичь целей компании и целей каждого отдельного работника. Осознавая это, ты чувствуешь себя нужным! Поэтому я и решил реализовать свой потенциал в данной области.

Список литературы

1. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года [Текст]: [утв. распоряжением Правительства РФ от 29.12.2001 № 1756-р] // Бюл. Минобразования РФ. – 2002. – № 2.
2. Абрамова А.В. Персонал организации как объект управления [Электрон. ресурс] // А.В. Абрамова. – Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/management/2c0b65625a3bc68a-4d43a89521216c37_0.html (дата обращения: 08.12.2013).

**Секция «Инвестиционная привлекательность
и инновационная активность регионов»,
научный руководитель – Топсахалова Ф.М.-Г., д-р экон. наук, профессор**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННЫЕ
ЭНЕРГООБЪЕКТЫ**

Гуков А.М.

Сев-КавГГТА, e-mail: arsen.gukov2014@yandex.ru

В условиях рыночной экономики важнейшим условием устойчивого развития предприятия является эффективность инвестиционной деятельности. Инвестиции – это вложения капитала в развитие предприятия, мероприятия по повышению эффективности производственнохозяйственной деятельности или выпуск ценных бумаг в целях получения экономического результата. Инвестиционная деятельность имеет ряд специфических особенностей:

- разделение во времени вложения капитала и получения результата;
- наличие альтернативных вариантов вложения капитала;
- дефицит необходимых ресурсов, в первую очередь финансовых;
- невозможность ограничения инвестиционной деятельности рамками предприятия, так как возникает необходимость привлечения сторонних организаций, цели которых не всегда совпадают с целями предприятия.

Все это делает принятие решения по вопросу вложения капитала ключевой проблемой инвестиционного менеджмента. Процедура принятия решения подразумевает оценку и выбор варианта, в наибольшей степени удовлетворяющего принятым критериям.

В соответствии с общепринятой практикой инвестиционная деятельность организуется в проектной форме.

Инвестиционный проект – это комплексный план создания или модернизации производства в целях получения экономической выгоды.

Период разработки и реализации инвестиционного проекта называется инвестиционным циклом и состоит из трех стадий: предынвестиционной, инвестиционной, производственной. На предынвестиционной стадии изучаются возможные варианты реализации проекта, определяются прогнозные оценки затрат, рыночного спроса на продукцию, различных видов эффектов, а также проводятся технико-экономические исследования, связанные с качеством, технологическим уровнем и т.п. Технико-экономическое

обоснование проекта либо основывается на экспертных оценках затрат и результатов, либо определяется исходя из укрупненных (удельных) показателей. В ходе этих исследований используется итеративный метод получения оценок экономической эффективности проекта. Каждая последующая итерация предполагает использование более точных данных об условиях реализации проекта, т.е. постепенное снижение уровня неопределенности исходной информации. Параллельно решаются организационные проблемы: уточняются сроки, определяется круг участников проекта, источники финансирования и т.п.

Заканчивается эта стадия составлением программы финансирования и разработкой бизнес-плана. Важнейшим разделом бизнес-плана является экономическое обоснование, смысл которого – представление информации в виде, позволяющем инвестору сделать заключение о целесообразности или нецелесообразности осуществления инвестиций.

На инвестиционной стадии окончательно отбираются организации, участвующие в проекте, – подрядчики и поставщики, готовятся соответствующая правовая и проектная документация, определяется система управления проектом. В случае нового строительства создается дирекция будущего предприятия, а на действующем предприятии назначается управляющий проектом. Проводится строительство, монтаж и наладка оборудования.

На производственной стадии осуществляется эксплуатация объекта. Реализация инвестиционного проекта может быть представлена двумя взаимосвязанными экономическими процессами: инвестированием и получением доходов от вложенных средств. Эти процессы протекают последовательно или на некотором временном отрезке параллельно. Основные стадии инвестиционного цикла представлены на рисунке.

Все стадии вместе составляют расчетный период, охватывающий инвестиционный процесс, процесс производства, в ходе которого получают доход, и процесс ликвидации проекта. Расчетный период – это период времени, в течение которого инвестор вкладывает средства и возвращает их с выгодой для себя в случае благоприятной ситуации. Продолжительность расчетного периода определяется исходя из периода конкурентоспособности данной технологии или продукции.



Экономическое обоснование включает:

1) экономическую оценку, характеризующую экономический потенциал проекта, т.е. возможность сохранения и прироста капитала;

2) финансовую оценку, характеризующую возможность получения прибыли участниками проекта.

В первом случае расчет проводится без учета налогов и прочих перечислений в бюджет.

В мировой практике для экономической оценки инвестиционных проектов используются рекомендации Всемирного банка и методика ЮНИДО. Для российских условий на основе международного опыта разработаны Методические рекомендации по оценке эффективности проектов и их отбору для финансирования.

Методологической основой разработки этих рекомендаций является моделирование денежных по-

токов, генерируемых проектом. Денежный поток включает притоки и оттоки денежных средств за определенный период времени, которые рассматриваются в порядке их поступления или выплаты. Денежный поток, или поток платежей, характеризует процессы инвестирования и получения дохода в виде одной совмещенной последовательности. Результирующий поток платежей формируется как разность между доходами от реализации проекта и расходами в единицу времени

Список литературы

1. Новикова И.В., Топсохалова Ф. М.-Г., Узденов Х.С. Стратегия экономической безопасности как фактор консолидации регионов Северного Кавказа. – М.: изд-во «ПЕРО», 2013.
2. Топсохалова Ф.М.-Г., Ниров М.Ч. Современные инновационные тенденции развитие экономики региона. – М.: изд-во «ПЕРО», 2013.

Секция «Инновации, финансы, денежное обращение и кредит», научный руководитель – Никонова Я.И., канд. экон. наук, доцент

МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ

Бродникова Ю.М., Савиных В.Н.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru

Для формирования модели оптимизации распределения расходов на рекламу в следующем году используется по возможности адекватно подобранная формула, отражающая зависимость среднеквартальных продаж от инвестиций в рекламу данной продукции предприятия, которую обозначим $S(r)$, где $S(r)$ – число среднеквартальных продаж продукции, а r – объем инвестиций в рекламу этой продукции.

Подбор аналитической формулы $S(r)$ происходит на основе статистических данных, полученных предприятием, путем ежеквартального сопоставления ранее сделанных расходов на рекламу с объемом реализации своей продукции. Процесс такого подбора называется аналитической аппроксимацией или сглаживанием. Это делается для интерполяции, т.е. для возможности аналитического вычисления значений показателя в промежуточных точках между наблюдаемыми точками. Полученная в итоге формула будет давать ожидаемую величину спроса на продукцию предприятия без учета фактора сезонности. Для поквартальной корректировки этой величины применяются коэффициенты сезонности, которые вычисляются на основе тех же статистических данных.

Для отражения адекватной зависимости между двумя переменными предлагается использовать аппроксимацию экспериментальных данных с помощью графического инструментария Excel. К построенному на основе табличных данных графику визуально подбирается линия тренда, имеющая по методу наименьших квадратов формулу $S(r)$, кото-

рая оптимально аппроксимирует график данной табличной зависимости.

Полученная таким образом, как правило, нелинейная функция $S(r)$ с учетом коэффициентов сезонности дает возможность получить поквартальные функции продаж товара $D(r_1)$, $D(r_2)$, $D(r_3)$, $D(r_4)$ в зависимости от расходов на рекламу.

Например, если предприятие в будущем году желает ограничить годовые затраты на рекламу суммой расходов прошлого года $R = 60000$ р., тогда расчет оптимального распределения бюджета расходов на рекламу в будущем году можно осуществить на основе решения следующей экономико-математической модели:

Найти (r_1, r_2, r_3, r_4) ;

$$R = r_1 + r_2 + r_3 + r_4 \leq 60000;$$

$$r_1 \geq 0, r_2 \geq 0, r_3 \geq 0, r_4 \geq 0;$$

$$D = D_1(r_1) + D_2(r_2) + D_3(r_3) + D_4(r_4) \rightarrow \max.$$

Список литературы

1. Гришанова А.В., Савиных В.Н. Определение ценовых ориентиров для депозитных и кредитных услуг // Интерэкспо Гео-Сибирь: материалы конференции. – Т.2. – № 2. – 2008. – С. 188 – 193.
2. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Финансы организаций (предприятий) // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 11. С. 102.

СИСТЕМА НОРМАТИВНОГО ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

Власов В.В., Никонова Я.И.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru

В настоящее время можно констатировать, что благосостояние общества определяется не массой

факторов производства и не объемом инвестиций, а эффективностью инновационных процессов. Однако переход экономики на инновационный путь развития сопряжен с рядом проблем. Одной из основных проблем является правовое регулирование инновационных процессов. Основным недостатком системы нормативного правового регулирования инновационных процессов в России является отсутствие базового законодательного акта, закрепляющего понятие и виды инноваций, перечень и статус субъектов инновационных процессов, их права и обязанности, а также механизмы государственной поддержки [1].

В целом, система нормативного правового регулирования инновационных процессов в Российской Федерации состоит из целого комплекса нормативных правовых актов. Первый уровень нормативного правового регулирования представлен федеральными и региональными законодательными актами, анализ правовых положений которых позволяет говорить об отсутствии в России комплексных концептуальных подходов к регулированию инновационных процессов [2].

Второй уровень нормативного правового регулирования инновационных процессов представлен подзаконными нормативными правовыми актами. Достаточно широкий перечень актов данной группы позволяет говорить о формировании инновационной политики на разных уровнях государственной власти, что, в отсутствие консолидирующего отдельного закона в области инноваций, приводит к фрагментарности и бессистемности правового регулирования общественных отношений в данной сфере.

Третий уровень правового регулирования инноваций составляют локальные акты, принимаемые субъектами инновационной деятельности. Безусловно, в систему источников правового регулирования инновационной деятельности входят также нормы актов международного права.

Основными направлениями законотворчества в области инноваций должны стать разработка и принятие отдельного федерального закона об инновационной деятельности. Данный закон должен занять центральное место в системе актов правового регулирования инноваций.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Инновационный менеджмент: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, А.О. Сизова. – М.: КНОРУС, 2009.
2. Никонова Я.И., Ивасенко А.Г. Инновационная политика в системе государственного регулирования устойчивого развития национальной экономики // Международный журнал экспериментальных и прикладных исследований. 2011. № 7. С. 147.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛИЗИНГА: ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ В 2014 Г.

Голубева О.С., Ивасенко А.Г.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт предпринимательства и права», Новосибирск, e-mail: ya_shka@ngs.ru

Еще недавно лизинг был новым явлением для российского рынка. Однако сегодня этот финансовый инструмент настолько популярен, что его все чаще выбирают в качестве альтернативы традиционному кредиту – или, как вариант, предпочитают лизингу факторинг. Разберемся, выгоден ли лизинг по сравнению с кредитом и факторингом, а заодно рассмотрим ситуацию на лизинговом рынке в России.

Согласно проведенному опросу руководителей лизинговых компаний, 67% участников полагают, что объем рынка в 2014 году изменится незначительно (± 5%). Результаты опроса за последние три года говорят о том, что прогнозы топ-менеджеров становятся

все более осторожными. Кроме того, 19% респондентов ожидают сокращения рынка (по результатам прошлого года опроса в 2013 году только 10% опрошенных ожидали спада). Оптимистические ожидания на 2014 год были характерны только для 14% руководителей, при этом 6% надеются на рост рынка более чем на 15%. По мнению 84% участников, главными вызовами 2014 года станут низкий уровень спроса, а также ухудшение платежной дисциплины и кредитного качества клиентов. 14% респондентов в качестве ключевого вызова видят рост стоимости фондирования и ограничение доступа к нему. Проблема фондирования годом ранее стояла гораздо острее (30% участников отмечали данную проблему как значимую в прошлогоднем опросе).

Основным драйвером рынка лизинга в 2014 году выступит сегмент авиатехники – так полагают 42% опрошенных респондентов. Почти четверть руководителей видят ключевой потенциал в легковом и грузовом автотранспорте, за строительную и жд технику в качестве драйверов будущего года проголосовало только 7% и 2% участников соответственно. Вместе с тем 22% респондентов ожидают высоких темпов роста в прочих сегментах лизингового рынка. Почти три четверти опрошенных руководителей ожидают дальнейшего роста доли операционного лизинга. 15% респондентов проголосовали за значительный рост оперлизинга (рост доли составит более чем 3 п. п.), а 58% – за умеренную динамику (доля оперлизинга вырастет менее чем на 3 п. п.). За возможное торможение сегмента (и, как следствие, снижение его доли) высказались только 10% участников. Примерно четверть участников опроса будут развивать операционный лизинг в 2014 году, почти столько же руководителей лизинговых компаний указали, что уже предлагают его своим клиентам. Еще 18% только собираются разрабатывать данный продукт.

Список литературы

1. Лизинг как инструмент достижения экономического роста / А.Г. Ивасенко, В.Н. Савиных // Вестник Сибирской государственной геодезической академии. 2001. № 6. С. 233-239.
2. http://raexpert.by/related_activities/researches/leasing.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Дорохов Е.Н., Савиных А.Н.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт предпринимательства и права», Новосибирск, e-mail: ya_shka@ngs.ru

Успех предприятия в инновационной экономике определяется тем, насколько эффективно умеют экономические структуры использовать существующие каналы создания инновационной добавленной стоимости (ИДС). Основным из них, безусловно, являются изобретения – продукция с принципиально новыми техническими или функциональными свойствами. Это основной канал создания ИДС. Однако в современной теории управления проводится четкое различие между изобретением как таковым и инновацией – исходя из того, насколько изобретение адаптировано в социальном, культурном и технологическом отношении к меняющимся потребительским предпочтениям [2].

Изобретение, попадая на насыщенный потребительский рынок, не обязательно превращается в коммерческий ценный продукт. Рыночная ценность изобретения зависит от фактора, превращающего «изобретение» в потребительскую «выгоду». Другое звено в создании ИДС – индивидуализация продукта, достигаемая за счёт реализации интеллектуальных схем работы с потребителем, непосредственно включая его в процесс создания продукта [1].

В условиях насыщения современного рынка инноваций предельные издержки их создания резко возрастают. Производство каждой следующей успешной на рынке инновации всё более трудно достигнуть с опорой исключительно на собственные силы, оставаясь изолированным от мирового сегмента идей и технологий. Необходим поиск неожиданных идей и комбинаций, как новейших, так и уже существующих инноваций.

Таким образом, в современной экономике новшество, чтобы его коммерциализация была максимально эффективной, больше не может быть просто новым товаром со стандартным набором стоимостных и функциональных характеристик (цена, качество, технология и т.д.) [3]. Поэтому производство обычных товаров и услуг вытесняется производством социально и культурно акцентированных продуктов, предполагающих возможность индивидуализированного исполнения под конкретного клиента и в технологическом отношении соответствующих планке стандартов, задаваемой текущим состоянием сферы идей и технологий.

Список литературы

1. Горин Е.А., Осеевский М.Э. Влияние мирового экономического кризиса на промышленное производство: формирование новой структуры // *Инновации*. – 2010. – № 135. – С. 22-29.
2. Камалов Р.К. Модель управления инновационной деятельностью предприятий в условиях кризиса // *Инновации и инвестиции*. – 2010. – № 1. – С. 101.
3. Ивасенко А.Г. *Инновационный менеджмент: учебное пособие* / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, А.О. Сизова. – М.: КНОРУС, 2009.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ СИСТЕМЫ

Жукова А.А., Никонова Я.И.

*Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru*

В условиях конкурентной борьбы за потребителя совершенствование деятельности подразделений, осуществляющих сбыт произведенной продукции, входит в число первоочередных задач предприятий. В условиях усиления конкуренции на рынке дистрибуторских услуг, в частности, на рынке обеспечения товарами конечного потребителя, возникает необходимость использования инновационных механизмов предоставления качественных услуг для участников данного рынка. Показатели качества в первую очередь связаны со скоростью доставки товаров, а также предлагаемым ассортиментом. Предоставление конкурентоспособных услуг на рынке дистрибуции в таком случае связано со степенью разветвленности территориальной и продуктовой структуры дистрибуторской компании, что, однако, создает дополнительные сложности в управлении.

Деятельность дистрибутора связана с перемещением товара от производителя до потребителя. Дистрибуторские компании – это компании, работающие в области маркетинга и логистики. Ключевыми компетенциями дистрибутора являются хранение, доставка, перемещение и продажа товара, то есть склад, транспорт и маркетинг.

Задачами дистрибуторских сетей предприятия являются: презентация и продвижение продукции; совершенствование методов работы дистрибуторов; обучение дистрибуторов профессиональным навыкам работы; обеспечение связи между различными дистрибуторами; организация взаимодействия с управленческими структурами предприятия; предо-

ставление информации о свойствах продукции и переводом опыта в профессиональной деятельности.

Среди тенденций развития дистрибуторского бизнеса в России следует выделить: вытеснение с дистрибуторского рынка небольших организаций; укрупнение бизнеса, переход конкуренции на рынке дистрибуторских услуг на новый уровень за счет увеличения доли иностранных розничных сетей в процессе распределения потребительских товаров, формирование сетевых организационных структур компаний-дистрибуторов, экспансию региональных рынков.

Список литературы

1. Шипов А.В. Аспекты обучения персонала дистрибуторских сетей // *Аудит и финансовый анализ*. – 2010. – № 4. – С. 418-421.
2. Никонова Я.И., Казаков В.В. Механизм финансового обеспечения инновационной деятельности экономических систем // *Вестник Томского государственного университета*. 2012. № 364. С. 127-133.
3. Ивасенко А.Г. *Инновационный менеджмент: учебное пособие* / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, А.О. Сизова. – М.: КНОРУС, 2009.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Кайгородцева О.С., Никонова Я.И.

*Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru*

Анализ научных взглядов на сущность финансовой политики показывает, что в последние годы проблемам финансового управления хозяйствующих субъектов посвящается большое количество публикаций. Однако единства взглядов на теоретическую основу используемых категорий не существует.

Несмотря на очевидную теоретическую и практическую значимость понятия «финансовая политика», проблематике ее формирования в условиях инновационного развития экономики уделяется недостаточно внимания не только на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, но и на других уровнях системы финансовых отношений [1]. В финансовой науке до сих пор отсутствует однозначное определение данного понятия. Финансовая политика трактуется многими учеными с позиции отождествления ее с денежными доходами, формирующимися у субъектов хозяйствования для реализации своих целей, другими рассматривается с точки зрения источников формирования, что без однозначной смысловой характеристики используемого термина лишает его значения.

Считаем, что финансовая политика – наиболее важный составной элемент общей политики развития коммерческой организации, который представляет собой совокупность мероприятий по целенаправленному формированию и использованию финансов для достижения целей организации. Объектом финансовой политики выступает хозяйственная система и ее деятельность во взаимосвязи с финансовым состоянием и финансовыми результатами [2].

Ключевой целью разработки финансовой политики организации является создание рациональной системы управления финансовыми ресурсами, направленной на обеспечение стратегических и тактических задач ее деятельности. Указанные задачи индивидуальны для каждой организации (например, достижение оптимальной финансовой устойчивости и платежеспособности, рентабельности активов и собственного капитала, увеличение рыночной стоимости и др.). Но вместе с тем можно выделить общие элементы, присущие каждой страховой организации и на этой основе создать систему управления финансовыми ресурсами.

Список литературы

1. Никонова Я.И. Современные тенденции формирования стратегии инновационного развития экономических систем // Вестник Томского государственного университета. 2013. № 367. С. 117-122.
2. Ивасенко А.Г. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – 2-е изд. стер. – М.: КНОРУС, 2010.

**ПОДХОДЫ К СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКЕ
ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ОБЪЕКТА
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

Кайгородцева Е.В., Гришанова А.В.

*Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru*

В современных условиях хозяйствования особую актуальность приобретают проблемы оценки активов организации как в бухгалтерском, так и налоговом учете. Вместе с тем, выбор тех или иных методологических приемов оценки имущества и амортизации непосредственным образом влияет на финансовый результат предприятия, от него зависят размеры налогооблагаемой, распределяемой и капитализируемой (реинвестированной) прибыли [1]. Международные стандарты финансовой отчетности трактуют оценку «как процесс определения денежных сумм, по которым элементы финансовой отчетности должны признаваться и вноситься в баланс и в отчет о финансовых результатах» [2].

Понимание оценки как процесса формирования стоимости объектов бухгалтерского учета в полной мере отражает действительное содержание этого элемента метода учета. Бухгалтерский смысл оценки заключается в определении денежной стоимости объектов учета в определенный момент времени. При определении бухгалтерского смысла оценки активов следует учитывать сочетание составляющих его элементов – объекта, свойства объекта, меры измерения. Многообразие целей оценки определяет важнейшую особенность процесса оценки – в каждой конкретной ситуации является стоимость определенного вида, так как каждая такая ситуация накладывает некоторое ограничения правового характера и цели оценки могут быть между собой совершенно не связаны [1].

Важнейшей чертой оценки является то, что она должна быть проведена по состоянию на определенную дату, что связано с изменчивостью силы влияния ценообразующих факторов [3]. Проблемы оценки имущественного комплекса предприятия обычно вытекают из рамки системы финансового учета по той причине, что официальный учет требует однозначного решения в пользу конкретной оценки. Все другие оценки, например, актуарная, залоговая, инвестиционная и другие, в учетных записях официально не отражаются и поэтому не влияют на официальные балансовые отчеты. И это вполне разумно и объяснимо, так как связано с задачами налогообложения предприятия. Поэтому иные оценки требуют дополнительного учетно-аналитического обеспечения и преобразования официальных бухгалтерских отчетов для проведения соответствующих расчетов.

Список литературы

1. Методологические аспекты оценки объектов интеллектуальной собственности в соответствии с МСФО и РСБУ / Г.С. Клычова, Т.Б. Цыганова // Вестник Казанского ГАУ. – 2010. – № 3(17). – С. 32-36.
2. Бахрушина М.А. Международные стандарты учета и отчетности: учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2007. – 315 с.
3. Казаков В.В., Гришанова А.В. Моделирование конкурентных цен на банковские услуги // Вестник Томского государственного университета. 2013. № 377. С. 106 – 111.

**КОНТРОЛЛИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ
ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

Костина О.П., Ивасенко А.Г.

*Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru*

Главной целью современного этапа экономических преобразований, проводимых в торговле, является создание благоприятных условий для эффективной деятельности торговых предприятий. Достижение этой цели, с одной стороны, предполагает совершенствование законодательной, финансовой, налоговой среды, а с другой – требует кардинального улучшения работы самих торговых организаций в условиях рыночных отношений. В частности, одними из требований, предъявляемыми на сегодняшний день к торговой деятельности, являются систематичность и управляемость, основывающиеся на целенаправленной инновационной политике. Инновационная политика, как один из аспектов деятельности торгового менеджмента, базируется на его целях и задачах. Следовательно, перед менеджером торговой организации стоит задача осуществления инновационных решений на системной основе, т.к. именно инновационные решения повышают эффективность торговой деятельности.

В свою очередь внедрение контроллинга, как одного из элементов управления, является примером инновационного решения и необходимо для более полной реализации задач и функций торгового менеджмента. Процесс введения контроллинга в структуру управления организацией, являясь инновационным, должен основываться на теоретической базе. Это необходимо для минимизации ущерба от необоснованных управленческих решений, возможных временных потерь и прочих негативных организационных моментов.

Развитие менеджмента в 24 XX в. можно описать формулой: от Файоля к контроллингу. Хотя истоки контроллинга прослеживаются с XV – XVIII вв., он стал популярен за рубежом (в США, Германии и др. странах) в последние десятилетия. В России интерес к контроллингу стал проявляться в начале 1990-х годов.

Контроллинг в торговле – это целостная система, обеспечивающая поддержку принимаемых управленческих решений, и способствующая повышению результативности финансово-хозяйственной деятельности торговой организации. Для достижения целей своей деятельности контроллинг выполняет анализ и оценку эффективности функционирования торгово-технологического процесса в целях своевременной корректировки на пути к достижению целей и приспособления к условиям внешней среды.

Список литературы

1. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзамениционных ответов / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, В.В. Цевелев // Международный журнал экспериментального образования. 2013. Т. 2013. № 5. С. 153-154.
2. Ивасенко А.Г. Разработка управленческих решений: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, Е.Н. Плотникова. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 168 с.

**К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Михалькова Е.В., Барсукова М.А.

*Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru*

В настоящее время в литературе можно встретить множество определений финансовых результатов. В одном источнике дается формулировка, что фи-

нансовым результатом деятельности предприятия за отчетный период может быть как прибыль, так и убыток. Определяют конечный финансовый результат как разницу между полученными доходами и расходами, понесенными для их увеличения. Сумма превышения доходов над расходами будет равна прибыли, а расходов над доходами – убытку [1; С.189]. В другом источнике наиболее точное определение: конечный финансовый результат работы организации – это его прибыль или убыток, которые складываются из прибыли (убытка) от продаж, прочих доходов и расходов (операционных, внереализационных) за минусом налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей, чрезвычайных доходов и расходов [2; С.144]. Бухгалтерская прибыль как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса.

В первые десятилетия XXI века прибыль «вступила» в очередную стадию своего обновления, стремящаяся к обеспечению не столько наивысших доходов, сколько к увеличению своего производственного потенциала.

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и продажу, которые принимают форму себестоимости продукции. Если выручка превышает себестоимость, то финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Если выручка равна себестоимости, то удается лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При затратах, превышающих выручку, организация превышает установленный объем затрат и получает убытки – отрицательный финансовый результат, что ставит предприятие в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Получение прибыли является целью предпринимательской деятельности, поэтому она выступает в качестве движущей силы развития предпринимательства и вместе с этим служит основным источником финансовых ресурсов у многих участников общественного производства.

Список литературы

1. Барсукова М.А. Прибыль как показатель экономического анализа конкурентоспособности торговой организации // Экономические науки. 2012. № 91. С. 151-153.
2. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Финансы организаций (предприятий) // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 11. С. 102.

ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ: ИННОВАЦИОННЫЙ СЕГМЕНТ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Момджян А.А., Никонова Я.И.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru

Ипотечное страхование – динамично развивающийся сегмент российского финансового рынка, перспектива которого во многом зависит от внедрения новых видов страховых услуг, в том числе ипотечного страхования, которое может стать локомотивом роста не только банкострахования, но и всего финансового рынка. Развитие ипотеки и ее превращение в доминанту розничного банковского кредитования обеспечит страховщикам большие сборы [1]. С другой стороны, страхование сделок с минимальным первоначальным взносом позволит повысить до-

ступность ипотечных кредитов для населения. Кроме того, в конкурентной среде ипотечное страхование способствует снижению процентных ставок за счет разделения рисков кредитора со страховой компанией. Последние, используя широкую диверсификацию рисков и долгосрочный характер страховых резервов, могут предложить страховые тарифы более низкие, чем дополнительная кредитная маржа банка [2].

Продукт актуален ввиду цикличности мировых финансовых кризисов (в т.ч. на рынке недвижимости), при которых может снижаться стоимость залога вследствие чего:

а) банк может потребовать от заемщика внесение дополнительных средств для обеспечения кредита (в стандартной ситуации стоимость залога должна превышать размер обязательств заемщика), что может привести к дефолту (заемщик может не располагать дополнительными средствами для внесения дополнительного обеспечения);

б) в случае реализации изъятого залога при дефолте вырученных средств может не хватить на закрытие обязательств заемщика [3].

Настоящий продукт предполагает, что страховщик будет платить, когда в результате дефолта заемщика банк изымает имущество, и средств, вырученных от реализации объекта ипотеки, не хватает, чтобы покрыть обязательства заемщика.

Более 80% всех рисков, традиционно подлежащих страхованию в развитых странах, в России не имеют страховой защиты. Недострахование имущественных интересов граждан способствует поддержанию социальной нестабильности в обществе и сдерживает формирование среднего класса.

Список литературы

1. Ивасенко, А.Г. Проблемы и пути развития системы земельно-ипотечного кредитования в сфере сельского хозяйства в условиях модернизации экономики России: монография / А.Г. Ивасенко. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2010. – 12,5 п.л.
2. Никонова Я.И. Инновационное развитие национальной экономики: модели, механизмы и научно-технологические прогнозы // Сибирская финансовая школа. 2011. № 2. С. 157-162.
3. Ивасенко А.Г. Методический подход к рефинансированию земельно-ипотечных кредитов: схемы взаимодействия участников и инструменты секьюритизации ипотечных активов // Вестн. Том. гос. ун-та. 2012. № 363. – 0,6 п.л.

КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

Опладко С.А., Ивасенко А.Г.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru

В современных исследованиях по управлению людьми в условиях промышленного предприятия встречается несколько основных подходов, использующих в качестве базового понятия соответственно «персонал», «кадры», «человеческие ресурсы» или трудовые ресурсы». Задачи управления людьми, работающими на предприятии можно рассматривать в любой из приведенных трактовок. Главное, что общая для всех черта – объединение людей в рамках некоей производственной системы с целью достижения общего результата.

Технология управления как экономическая категория предполагает создание единой системы методов и средств, которые позволяют сформировать у работников тот или иной параметр [2]. Условно говоря, при помощи технологии и применяя ее, организация производит некий продукт, заключающийся во взаимосвязанных характеристиках работников для достижения целей организации.

При разработке современных технологий кадрового менеджмента следует предусмотреть некоторые направления технологии управления [1]:

- инструменты, используемые для развития персонала;
- инструменты, используемые для обеспечения организации персоналом с заданными параметрами;
- инструменты для формирования оптимального лидерского потенциала в объеме и количестве, необходимых для достижения целей менеджмента организации;
- наличие не просто персонала, а единой сплоченной команды, которая будет работать максимально эффективно;
- наличие синергического эффекта при управлении персоналом, для чего используется технология формирования корпоративной культуры;
- рациональность использования заложенных в персонале характеристик.

Таким образом, технологии кадрового менеджмента предполагают создание определенной последовательности действий и этапов по организации процесса управления работой персонала на предприятии.

Список литературы

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2004 - С. 800.
 2. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзамениционных ответов / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, В.В. Цевелев // Международный журнал экспериментального образования. 2013. Т. 2013. № 5. С. 153-154.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ

Петухова Д.В., Никонова Я.И.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт предпринимательства и права», Новосибирск, e-mail: ya_shka@ngs.ru

Мотивация является одним из важнейших факторов, определяющих производительность труда (именно наличие мотивационной сферы является одним из ключевых отличий человеческого ресурса от всех остальных ресурсов организации). Согласно доминирующей в теории и практике менеджмента парадигматике любого работника необходимо внешне мотивировать к эффективному труду тем или иным способом [1].

Несмотря на имеющиеся различия в подходах по отдельным вопросам теории мотивации, можно выделить общие подходы в трактовке понятия «мотивация», которые сводятся к следующему:

1. Мотивация представляет собой некоторое отношение элемента социальной системы к выполнению определенной деятельности;
2. Мотивация представляет собой некоторую структуру или совокупность факторов, определяющих поведение или деятельность: побуждения, мотивы.
3. Мотивация представляет собой некоторый динамический процесс или систему процессов, определяющих поведение или деятельность: выбор и регуляция деятельности, действия или формирование мотива и т.д.

Однако в последние 15 лет в научной и деловой литературе начала складываться позиция, дополняющая устоявшиеся в течение длительного времени представления о мотивации принципиально новым подходом. Согласно формирующейся новой парадигме наиболее глубинные, базовые (мировоззренческие) элементы структуры трудовой мотивации, уже сложившейся у человека на момент его прихода в организацию, значимо предопределяют трудовое поведение работников и результативность их труда [3].

Как показывают современные исследования в сфере бизнеса, системы стимулирования в компа-

ниях с наиболее высокой производительностью труда ничем принципиально не отличаются от аналогичных систем в менее эффективных компаниях. Эмпирические исследования свидетельствуют о том, что наиболее эффективные компании мира постепенно дополняют практику внешней мотивации того персонала, который есть в наличии, принципиально новым подходом: подобрать людей с уже сформированной собственной мотивацией, соответствующей требованиям рабочего места.

Список литературы

1. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзамениционных ответов / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, В.В. Цевелев // Международный журнал экспериментального образования. 2013. Т. 2013. № 5. С. 153-154.
 2. Ребров А.В. Влияние структуры мотивации на результативность труда работников различных профессий // Социологические исследования № 5, 2008, с. 74-84.

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2013 Г.

Сёмина Т.С., Ивасенко А.Г.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт предпринимательства и права», Новосибирск, e-mail: ya_shka@ngs.ru

Один из важнейших факторов резкого замедления экономического роста в России в 2013 г. – не просто стагнация, а падение инвестиций в основной капитал. Если в целом по экономике они в январе-июне по предварительной оценке Росстата сократились на 1,4%, то по отчетности крупных предприятий в рамках региональной статистики (что в чем-то показательнее оценок на макроуровне с досчетами) они в январе-мае упали гораздо сильнее – на 6,6%. Если бы не подстегиваемый завершающимися олимпийскими стройками рост инвестиций в Южном Федеральном Округе (21,1%), то падение инвестиций в экономике было бы еще больше.

Негативное влияние замедления инвестиционной динамики состоит в том, что оно выглядит чрезмерным даже с учетом замедления роста экономики в целом, что, в общем-то, ведет к стабилизации уровня загрузки мощностей и снижению потребности в инвестициях. Но даже с учетом этого фактора рост инвестиций должен был бы быть выше при прочих равных, так как во всех построенных нами спецификациях инвестиционной функции для России значимость роста экономики в предшествующий год определяется с эластичностью от 0,7 до 1,2. Это значит, что рост инвестиций должен был бы в этом году быть на уровне не ниже 3,0-3,7%, а мы пока видим заметное их падение, заставляющее говорить о настоящем инвестиционном провале.

О неиспользуемых гигантских возможностях быстрого роста инвестиционной привлекательности регионов России говорят не только цифры статистики, но и анализ мирового опыта. Вышедший в июне этого года новый *World Investment Report-2013*, подготовленный UNCTAD по итогам 2012 г., заставляет обратить внимание на то, что Россия в прошлом году вновь испытала снижение притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) относительно ВВП до 2,5% ВВП, еще дальше уйдя от пика 2008 г. в 4,5% ВВП и близких к этому пику целей, заложенных в форсированный вариант правительственного долгосрочного прогноза до 2030 г.

При этом Россия по-прежнему держит пальму первенства среди стран БРИК по уровню оттока прямых иностранных инвестиций за рубеж относительно ВВП. В 2012 г. отток ПИИ из России был практически равен притоку – 2,5% ВВП, что значительно выше, чем например, в Китае, который инвестировал за рубеж в форме ПИИ лишь 1% своего ВВП.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г. Инвестиции: источники и методы финансирования / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Omega-JI 2009.
2. <http://www.opec.ru/1555951.html>.

**ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ
ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ**

Степанова С.А., Никонова Я.И.

*Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru*

В последнее время на предприятиях особое внимание уделяется управлению персоналом, для того чтобы улучшить работу своих сотрудников предприятия перестраивают существующие системы управления, но к сожалению не всегда это дает повышение эффективности работы. Для того чтобы изменения в системе управления были действительно эффективны предприятия стали использовать инновации.

Изменение и инновации в системе управления персоналом требуют учета многих переменных и представляют собой очень сложный и трудоемкий процесс. В основном инновации требуются фирме при росте конкуренции и снижении производительности. Для этого проводится диагностика, согласование, разработка, обучение, информирование персонала и дальнейшее внедрение инновации. Внедрение является самой сложной частью инновационного процесса, так как она представляет собой не только противоречивость целей, мотивов и низкую эффективность в начальной стадии. Чтобы избежать этих проблем, нужно в каждом работнике видеть индивидуальность, создавать особую атмосферу в компании и всячески поощрять работников за достойно выполненную работу. Так же необходимо разработать и реализовать программу обучения которое может осуществляться как самой организацией так и специализированными компаниями. В настоящее время обучение является непрерывным процессом, который оказывает влияние на достижение целей организации.

При оценке результатов внедрения инновационного проекта компания в первую очередь интересуется финансовой эффективностью инвестиций, а именно, получение дополнительной прибыли или минимизация затрат.

Одной из важных и актуальных проблем в сфере управления персоналом является гибкое привлечение человеческого капитала. Именно по этой причине в быстроменяющихся экономических процессах нельзя недооценивать привлечения новых технологий, в особенности, таких как лизинг персонала. За рубежом лизинг используют уже более 50 лет. Более 90% компаний периодически пользуются услугами временного персонала, в штате кадровых агентств, которые предлагают данную услугу, состоят до 1,5% от общего количества занятых людей. Мировой оборот услуг по лизингу персонала превышает 80 млрд. долларов в год и растет примерно на треть ежегодно.

Список литературы

1. Никонова Я.И. Инновационная политика России: формирование и реализация в условиях мирового финансового кризиса // Транспортное дело России. 2009. № 10. С. 83-86.
2. Ивасенко А.Г. Разработка управленческих решений: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, Е.Н. Плотникова. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 168 с.

**СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Тимкина Е.В., Никонова Я.И.

*Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru*

Сегодня актуальным научным направлением является изучение потенциала, в том числе и инноваци-

онного. Формирование инновационного потенциала позволит фирме максимально удовлетворить потребности клиентов и, как следствие, занять конкурентное преимущество. Определяющим фактором в процессе выбора стратегии является масштаб инновационного бизнеса компании. На его основании можно говорить о двух уровнях стратегии формирования и развития инновационного потенциала: корпоративная стратегия и стратегия бизнес-уровня.

Очевидно, что стратегия корпоративного уровня более приемлема к широко диверсифицированным инновационным компаниям, имеющим широкий набор, зачастую не связанных друг с другом бизнесов. В случае, если компания не является широко диверсифицированной и фактически управляет одним бизнесом, стратегия бизнес-уровня соответствует стратегии корпоративного уровня.

Соответственно, говоря о стратегии формирования и развития инновационного потенциала, мы должны четко понимать, что на каждом из выделенных уровней – корпоративной стратегии и стратегии бизнес-уровня – компания сталкивается с разными проблемами и решает существенно отличающиеся задачи.

Основные направления формирования инновационного потенциала: выявление приоритетных направлений и концентрация усилий на ключевых компетенциях бизнеса, возможно, не в сфере производства основных продуктов и услуг; определение целей, оптимальная наполняемость продуктово-рыночного портфеля; сокращение издержек в области производства, логистики, управления.

Стратегия диверсификации бизнеса в современных условиях не всегда является эффективной, так как априори предполагает высокий уровень первоначальных вложений. Значительно больший эффект компании могут получить от реализации сфокусированной стратегии, в основе которой лежит понимание уникальных конкурентных преимуществ компании и понимания уникальных ниш, в которых компания может быть лидером не только на российском, но и мировом рынках.

Список литературы

1. Никонова Я.И. Современные тенденции формирования стратегии инновационного развития экономических систем // Вестник Томского государственного университета. 2013. № 367. С. 117-122.
2. Ивасенко А.Г. Инновационный менеджмент: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, А.О. Сизова. – М.: КНОРУС, 2009.

**МЕТОД ЦЕЛЕВЫХ ИЗДЕРЖЕК
КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ПЛАНИРОВАНИЯ**

Тяглина Т.П., Никонова Я.И.

*Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru*

Различные модификации метода целевых издержек (МЦИ) (Target Costing) применяются европейскими предприятиями, в частности, немецкой автомобилестроительной компанией BMW. Для России этот метод также не является чем-то абсолютно новым. Значительная часть элементов идеологии и инструментария МЦИ, за исключением ориентации на рыночные цены, использовалась в функционально-стоимостном анализе объектов.

Основная идея МЦИ заключается в том, чтобы еще до создания изделия на основе маркетинговой цены определять допустимые издержки, распределять их в соответствии с функциональной нагрузкой по структурным элементам продукта. Таким образом, изначально планируются допустимые из-

держки на элементы изделия, которые необходимо соблюдать в процессе разработки узлов, деталей или приобретения комплектующих.

В концепции МЦИ управление издержками происходит не за счет чисто экономических приемов, а переходит на принципиально новый уровень с использованием потенциала, содержащегося в оптимизации проектных решений. Глубокая интегрированность структурных, функциональных и экономических параметров продукта позволяет провести комплексный оптимизационный анализ.

Применение МЦИ наиболее целесообразно, прежде всего, при внедрении инновационных проектов, связанных с разработкой новых изделий. Это направление является наиболее распространенным видом инновационной деятельности на предприятии. В зависимости от сложившихся условий и традиций на предприятии могут быть разработаны различные модификации рассматриваемого метода. При создании новых изделий данные, полученные на основе использования метода, могут служить как основой для анализа и планирования издержек по создаваемой продукции, так и базой для контроля и анализа отклонений. Следует заметить, что анализ отклонений фактических издержек от рекомендуемых для структурных групп, может помочь выявить направления модернизации уже выпускаемых изделий. Вполне очевидно, что МЦИ может применяться не только в сфере продуктовых инноваций. С некоторыми изменениями он может применяться для системных инноваций, а также инноваций в процессы. Известна практика использования МЦИ для управления издержками при разработке банковских продуктов и услуг.

Список литературы

1. Никонова Я.И. Организация стратегического планирования устойчивого развития крупных городов: теоретические и методологические аспекты: монография / Я.И. Никонова, М.В. Каркавин, Е.С. Димакова; под ред. А.Г. Ивасенко. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008.
2. Ивасенко А.Г. Инновационный менеджмент: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, А.О. Сизова. – М.: КНОРУС, 2009.

**ФАКТОРИНГ – ПЕРСПЕКТИВНЫЙ
ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ
В ТОРГОВЛЕ**

Федосова Е.В., Никонова Я.И.

*Филiaal НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: ya_shka@ngs.ru*

В условиях рыночной экономики любой инструмент формирования ресурсов можно рассматривать

с разных позиций, в зависимости от того, с какой целью он исследуется. В данном случае исследование проводится с позиции конкурентного преимущества, то есть факторинг рассматривается как инструмент, использование которого способствует укреплению рыночных позиций торговой организации с точки зрения рационального соотношения «затраты/доход», связанного с формированием мобильных ресурсов, и стоящих за этим организационно-управленческих решений.

Факторинг интересен, прежде всего, тем, что он несет экономические преимущества субъектам, которые его используют, именно поэтому он является широко распространенным в мире инструментом пополнения оборотных средств малых и средних организаций.

По совокупному обороту в 2012 году российский рынок факторинга вышел на 8 место в Европе и на 14 место в мире. Статистические данные от международной факторинговой ассоциации FCI демонстрируют рост объема мирового рынка факторинга в 2012 году на 8% по сравнению с 2011 годом. На данный момент он составляет 2,8 трлн. долларов. В целом, рынок факторинга преодолевает глобальный экономический спад лучше, чем финансовый и страховой сектора экономики. Стоит отметить, что доля внутреннего факторинга в мировом совокупном обороте составляет 76% (доля международного, соответственно, 24%). При этом темп роста последнего значительно выше: в 2012 году прирост по международным операциям составил 28,3%, по внутренним – 9,3%.

Такая высокая динамика обусловлена тем, что конкуренция на товарных рынках и рынках услуг заставляет идти на более гибкие взаимоотношения между поставщиком и покупателем. Снижение цен, улучшение качества товаров и услуг, расширение товарного ассортимента, организация бесплатной доставки, бонусы и т.п. – лишь некоторые из мероприятий, к которым вынуждены прибегать торговые организации в современных условиях в стремлении найти и удержать покупателя. К перечисленному ряду также можно отнести предоставление поставщиком отсрочек платежа за продаваемый товар и оказываемые услуги.

Список литературы

1. Никонова Я.И. Инновационное развитие национальной экономики: модели, механизмы и научно-технологические прогнозы // Сибирская финансовая школа. 2011. № 2. С. 157-162.
2. Ивасенко А.Г. Факторинг: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2009.

**Секция «Информационно-аналитические модели и методики анализа
эффективности и устойчивости развития организаций разных сфер бизнеса»,
научный руководитель – Парушина Н.В., д-р экон. наук, профессор**

**ПОНЯТИЕ, ЦЕЛЬ И МЕТОДИКА АНАЛИЗА
ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ТОРГОВОЙ ФИРМЫ**

Иванова Е.А.

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт
экономики и торговли», Орёл,
e-mail: altunina.elena@rambler.ru*

Основной целью анализа ликвидности и платежеспособности торгового предприятия является получение наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, своевременное выявление и устранение правона-

рушений и недостатков в финансовой деятельности и нахождение резервов улучшения платежеспособности и кредитоспособности.

По мнению Донцовой Л.В., Никифоровой Н.А. «задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку платежеспособности организации, т.е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам за счет наличия готовых средств платежа (остатка денежных средств) и других ликвидных активов» [2].

Анализом платежеспособности и кредитоспособности торгового предприятия занимаются не только руководители и соответствующие службы предпри-

ятия, но и его учредители, инвесторы с целью изучения эффективности использования ресурсов, банки для оценки условий кредитования, определенные степени риска, поставщики для своевременного получения платежей за поставку товаров, налоговые органы для выполнения плана поступления средств в бюджет. Основными источниками информации для анализа платежеспособности и кредитоспособности организации служат бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Ряд авторов (Васильева Л.С., Ефимова О.В., Кирьянова З.В., Пласкова Н.С., Поздняков В.Л.) под ликвидностью организации понимают ее способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и на перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот. Ликвидность торговой организации, так же как и платежеспособность, анализируется по данным бухгалтерского баланса, новая форма которого утверждена Приказом Минфина РФ № 66н от 02.07.2010 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

По определению Вахрушиной М.А. ликвидность баланса определяется степенью покрытия обязательств компании её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств [1]. Иными словами, это способность организации обратить активы в наличность и пога-

сить свои обязательства. Суть анализа ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Если при таком сравнении части актива дают суммы, достаточные для погашения обязательств, то баланс считается ликвидным.

Для получения достоверных результатов в процессе анализа ликвидности совокупность активов торговой организации также группируется в зависимости от их способности трансформироваться в денежные средства. Ликвидность активов – величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше времени требуется, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства и в зависимости от необходимости и срочности погашения обязательств, активы и пассивы торговой фирмы делятся на следующие группы (рис. 1). Рассмотрение соотношений между выделенными группами активов и пассивов позволяет оценить ликвидность бухгалтерского баланса торговой фирмы. Баланс считается абсолютно ликвидным, если соблюдаются следующие соотношения:

$$\begin{aligned} A_1 &\geq \Pi_1; \\ A_2 &\geq \Pi_2; \\ A_3 &\geq \Pi_3; \\ A_4 &\leq \Pi_4. \end{aligned}$$

Последнее неравенство имеет, с одной стороны, результативный характер, а с другой стороны – очень глубокий экономический смысл. Выполнение этого условия означает существование положительных чистых активов у организации [3].

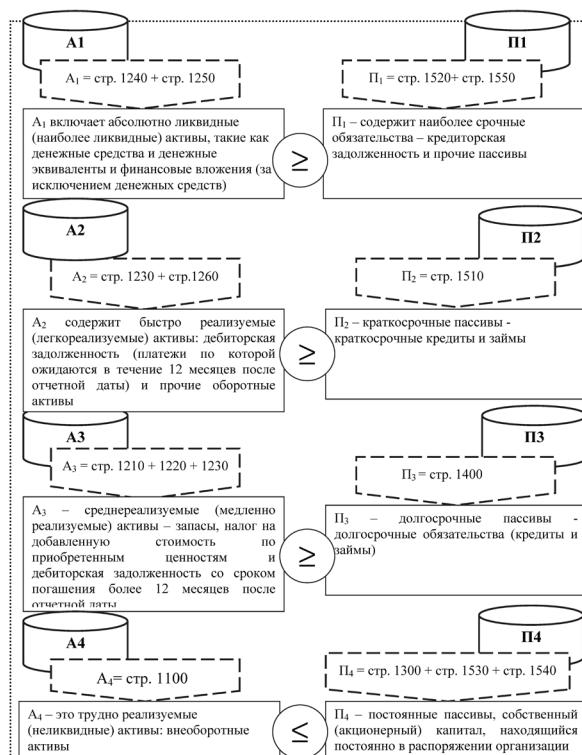


Рис. 1. Модель группировки активов и пассивов для определения ликвидности бухгалтерского баланса торговой фирмы

Уровень ликвидности зависит от сферы деятельности, соотношения оборотных и внеоборотных активов, скорости оборота средств, состава оборотных активов, величины и срочности текущих обязательств. Применительно к деятельности торговой организации возникает специфика расчета величины среднереализуемых активов за счет значительной суммы запасов, формируемых в результате наличия остатка товаров, подлежащих реализации.

Важная роль в анализе ликвидности отводится коэффициентному методу. Используются коэффициенты общей, среднесрочной и абсолютной ликвидности. Для торговых организаций ключевое значение имеет показатель общей ликвидности.

Коэффициент общей ликвидности характеризует потенциальную способность компании выполнять краткосрочные обязательства за счет всех текущих активов.

Коэффициент среднесрочной ликвидности характеризует способность фирмы выполнять текущие обязательства за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности и готовой продукции.

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует возможность организации выполнять краткосрочные обязательства за счет свободных денежных средств.

Графическое изменение коэффициентов ликвидности на примере торговой организации за 2010-2012 годы с прогнозом до 2014 года представим на рис. 2.

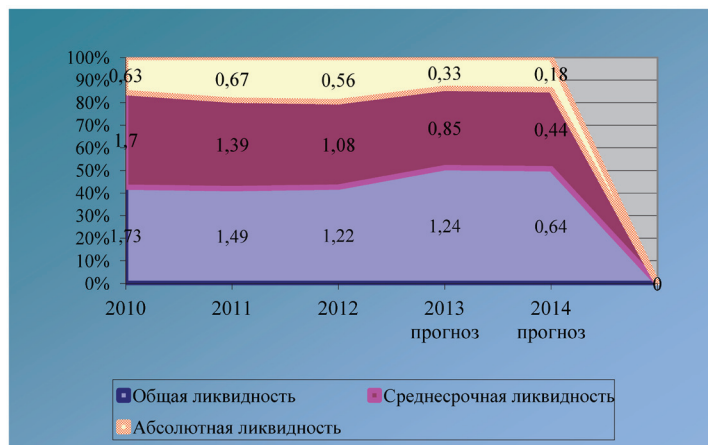


Рис. 2. Динамика и прогноз изменения коэффициентов ликвидности торговой организации

Наличие и увеличение чистого оборотного капитала является главным условием обеспечения ликвидности и финансовой устойчивости торговой фирмы. Величина чистого оборотного капитала показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет инвестированного капитала – собственный капитал и краткосрочных обязательств. Для оценки фактической величины ЧОК на предмет достаточности или недостаточности выполняется расчет ЧОК, необходимого для данной организации в сложив-

шихся условиях работы. Достаточная (необходимая) величина чистого оборотного капитала определяется как сумма товарных запасов в остатке. Достаточная (необходимая) величина ЧОК торговой фирмы на конец периода анализа составляет 14285 тыс. руб. На конец анализируемого периода фактическая величина ЧОК достигает и даже выше необходимого значения. Это означает наличие удовлетворительной ситуации с финансированием оборотных активов за счет собственных средств (рис. 3).

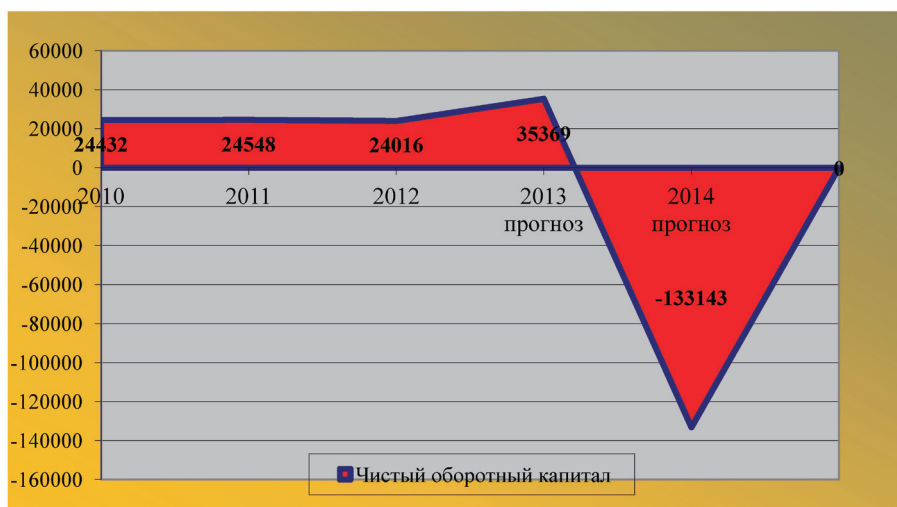


Рис. 3. Изменение чистого оборотного капитала торговой организации

Таким образом, своевременный анализ ликвидности баланса позволяет диагностировать ухудшение или улучшение финансового положения и стабильность развития организации на перспективу.

Список литературы

1. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: учеб пособие для студентов, обучающихся по спец. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / М.А. Вахрушина. – 6-е изд., испр. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2010. – 399 с.
2. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2008. – 368 с.
3. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций [Текст]: учебное пособие / Н.В. Парушина, И.В. Бутенко, В.Е. Губин, О.В. Губина, С.В. Деминова, Н.А. Сучкова, Т.А. Тимофеева; под ред. д.э.н. Н.В. Парушиной. – М.: ИД «ФОРУМ»: «ИНФРА-М», 2010. – 432 с.

СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Микитухо А.А.

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли», Орел, e-mail: mikituh@yandex.ru

Статья 1 Федерального закона «О бухгалтерском учете» предусматривает в составе объектов бухгалтерского учета обязательства как неотъемлемую часть хозяйственной деятельности организации.

Обязательства организации возникают по разным причинам и в первую очередь при приобретении товарно-материальных ценностей, основных средств и прочих активов перед поставщиками, при осуществлении процесса производства перед работниками, покупателями, заказчиками, бюджетом, банками по полученным кредитам.

По мнению Козловой Е.П. факты возникновения обязательств и их погашения представляют собой расчетные операции. При этом любая организация может выступать как дебитором, так и кредитором [3].

Соколов Е.С. считает, что «возникающие в процессе хозяйственной деятельности обязательства обуславливают появление дебиторской и кредиторской задолженности» [5]. При этом автор понимает под дебиторской задолженностью задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им подотчет денежные суммы и пр.). Организации и лица, которые должны данной организации, называются дебиторами. Соколов Е.С. трактуя кредиторскую задолженность, называет задолженность данной организации другим организациям, работникам и лицам, которых называют кредиторами.

Бабаев Ю.А. придерживается аналогичной формулировки определения дебиторской и кредиторской задолженности. При этом автор только дополняет, что при осуществлении расчетов возникают долгосрочные и краткосрочные обязательства [1].

Таким образом, при определении понятийного аппарата расчетных операций организации идентифицируются такие категории как расчеты, обязательства и задолженность, имеющие терминологическую взаимосвязь.

Понятие расчеты и расчетные операции регулируются Гражданским кодексом РФ (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 02.12.2013 г.) с позиций форм осуществления расчетов: наличными денежными средствами или в безналичном порядке (глава 46 «Расчеты»).

Согласно ст. 861 ГК РФ расчеты с участием граждан, не связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, могут производиться наличными деньгами без ограничения суммы или

в безналичном порядке. Расчеты между юридически-ми лицами, а также расчеты с участием граждан, связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, производятся в безналичном порядке. Расчеты между этими лицами могут производиться также наличными деньгами. Безналичные расчеты производятся через банки или иные кредитные организации.

Согласно нормативно-правовой базе гражданского законодательства существуют различные формы безналичных расчетов, которые регулируются статьей 862 ГК РФ. Так, при осуществлении безналичных расчетов допускаются расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо. Данные формы расчетов отражены в другом нормативном документе, регулирующем порядок проведения расчетов на территории Российской Федерации – «Положении о правилах осуществления перевода денежных средств» (утв. Банком России 19.06.2012 N 383-П) (с изм. от 15.07.2013 г.) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.06.2012 № 24667).

Согласно п. 1.1. главы 1 Положения о правилах осуществления перевода денежных средств перевод денежных средств осуществляется в рамках следующих форм безналичных расчетов: расчетов платежными поручениями; расчетов по аккредитиву; расчетов инкассовыми поручениями; расчетов чеками; расчетов в форме перевода денежных средств по требованию получателя средств (прямое дебетование); расчетов в форме перевода электронных денежных средств.

Керимов В.Э. констатирует тот факт, что расчетные операции организации многообразны. Они включают расчеты с поставщиками, покупателями, прочими организациями, финансовыми органами [2].

Основными задачами учета и анализа расчетных операций в целях предупреждения потери платежеспособности являются:

- своевременной и правильное документирование операций по движению денежных средств и расчетных платежей организации;
- контроль за правильными и своевременными расчетами с поставщиками, банками, налоговыми органами и другими контрагентами;
- контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с покупателями и поставщиками;
- своевременная сверка расчетов с контрагентами для исключения просроченной задолженности;
- расчет и оценка показателей оборачиваемости задолженности с целью контроля своевременности погашения платежей по долгам.

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета и инструкции по его применению (Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н) выделяют следующие счета расчетов:

- счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» предназначены для обобщения информации о расчетах с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками;
- счет 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и счет 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» предназначены для обобщения информации о состоянии кредитов и займов, полученных организацией;
- счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» предназначен для обобщения информации о расчетах с бюджетами по налогам и сборам, уплачиваемым организацией, и налогам с работниками этой организации;

• счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» предназначен для обобщения информации о расчетах по социальному страхованию, пенсионному обеспечению и обязательному медицинскому страхованию работников организации;

• счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» предназначен для обобщения информации о расчетах с работниками организации по оплате труда, а также по выплате доходов по акциям и другим ценным бумагам данной организации;

• счет 71 «Расчеты с подотчетными лицами» предназначен для обобщения информации о расчетах с работниками по суммам, выданным им под отчет на административно-хозяйственные и прочие расходы;

• счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» предназначен для обобщения информации о всех видах расчетов с работниками организации, кроме расчетов по оплате труда и расчетов с подотчетными лицами;

• счет 75 «Расчеты с учредителями» предназначен для обобщения информации о всех видах расчетов с учредителями (участниками) организации: по вкладам в уставный (складочный) капитал организации, по выплате доходов (дивидендов) и др.;

• счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» предназначен для обобщения информации о расчетах по операциям с дебиторами и кредиторами.

Таким образом, понятие расчетов многогранно и включает в себя терминологический аппарат, информационную и методическую основу исследования расчетных операций, которые в свою очередь являются компонентами системы учета и анализа расчетных операций организации.

На наш взгляд, следует выделить три ключевых составных блока системы учетно-аналитического обеспечения расчетов организации, предполагающих проведение всестороннего исследования хозяйственных операций организации: терминология, лежащая в основе предмета изучения хозяйствующего субъекта, информационное обеспечение, предполагающее формирование объективного мнения и методика учета и анализа. Организация учета и анализа регулируется

комплексом нормативно-правовых документов, позволяющих соблюдать принцип законности осуществления расчетных операций. Хозяйственные операции отражаются посредством составления первичных и сводных бухгалтерских документов, регистрирующих факт совершения расчетов с контрагентами. Обобщение информации о состоянии задолженности в результате совершения расчетов осуществляется в бухгалтерской и статистической отчетности.

С целью правильного ведения учета необходимо придерживаться Плана счетов бухгалтерского учета и инструкции по его применению. Организация вправе применять различные формы и виды расчетов, влияющие на формирование суммы задолженности и особенности учета. Необходим контроль суммы задолженности и своевременности ее погашения, что предполагает обоснование порядка списания долгов с баланса организации и принятия сумм в налоговом учете. Управление задолженностью с позиций ускорения ее оборачиваемости обеспечивает бесперебойность процесса выполнения работ, поступления денежных средств, роста прибыли и увеличения уровня рентабельности деятельности и использования капитала.

Проведение исследования учета и анализа расчетных операций в рамках сформированной системы структурных компонентов позволит всесторонне осветить характер осуществления сделок и операций, изучить особенности организации учетно-аналитической работы на предприятии и подвести итоги законности управленческих решений по формированию и погашению задолженности, в том числе по расчетам, имеющим наибольший риск возникновения штрафных санкций.

Список литературы

1. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет. Учебник. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 530 с.
2. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет. Учебник. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 776 с.
3. Козлова, Е.П., Бабченко Т.Н., Галанина, Е.Н. Бухгалтерский учет в организациях. – М.: – Финансы и статистика, 2008. - 786 с.
4. Лытнева Н.А., Парушина Н.В., Кыштымова Е.А. Бухгалтерский учет и анализ : учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 604 с.
5. Соколова Е.С., Соколов О.В. Бухгалтерский учет. Учебно-практическое пособие. / М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 404 с.

**Секция «Исследование конъюнктуры международных и региональных товарных рынков: методология и опыт»,
научный руководитель – Романова И.М., д-р экон. наук**

**РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ.
ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО
ИНТЕРНЕТ-РИТЕЙЛА**

Камышанский С.В.

*Московская международная высшая школа бизнеса
МИРБИС, Москва, e-mail: semka1412@gmail.com*

Рынок электронной коммерции в настоящее время является одним из самых привлекательных направлений в бизнесе в России и за рубежом. В США за последние два года объем рынка электронной коммерции вырос на 25%, в Европе на 30%. В России за период с 2008 по 2012 годы рост составил 30%. Данное направление является одним из наиболее перспективных в Российской Федерации, в связи с тем, что рынок еще недостаточно насыщен, в регионы постепенно проводится высокоскоростной интернет (включая мобильные 3G и 4G системы), и на рынке представлено сравнительно небольшое количество участников. Кроме того, зарубежные и российские эксперты прогнозируют ежегодный рост в 10-15% за период с 2013 года по 2017. Имея опыт работы в данной сфере, компании малого и среднего бизнеса, занимающиеся интернет ритейлом, сталкиваются

с рядом сложностей и барьеров, которые следует модернизировать. Данная статья именно об этом.

Описание рынка

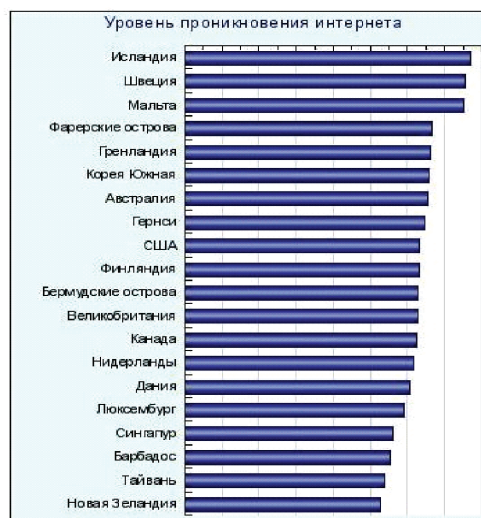
В Российской Федерации рынок интернет коммерции является одним из наиболее активно развивающимся. Этому есть ряд объяснений. Во-первых, высокоскоростной интернет появился сравнительно недавно. Первый домен был зарегистрирован в 1990 году. В результате чего, в Советском Союзе появился интернет. А основной домен «ru» появился в 1994 году. Во-вторых, если не рассматривать крупные города России, которые «обеспечены» высокоскоростным покрытием сполна, до многих регионов Интернет еще не дошел. По оценкам экспертов, из 140 миллионов жителей россиян, доступ в Интернет имеют всего 62 миллиона человек. Уровень проникновения интернета в Москве и Санкт-Петербурге находится на уровне развитых западных стран. Цифра составляет 72%. В сельских районах 39%. По стране в среднем процент проникновения интернет покрытия составляет 56% (на 2012 год). Ниже представлена таблица по количеству пользователей интернета, приходящихся на 100 жителей в разных странах¹.

¹Источник: International Telecommunication Union (ITU).

Список стран

Страна	Уровень проникновения интернета
Исландия	77.00
Швеция	75.46
Мальта	75.25
Фарерские острова	66.47
Гренландия	66.32
Корея Южная	65.68
Австралия	65.28
Гернси	64.52
США	63.00
Финляндия	63.00
Бермудские острова	62.90
Великобритания	62.88
Канада	62.36
Нидерланды	61.63
Дания	60.41
Люксембург	59.00
Сингапур	56.12
Барбадос	55.35
Тайвань	53.81
Новая Зеландия	52.63

Следующие 20 >>

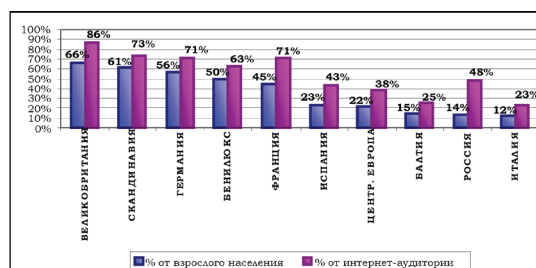


В-третьих, рынок интернет-коммерции далек до своего насыщения. Объем рынка электронной коммерции в России достиг в 2012 г. цифры в 325 млрд. руб. (или 91 млн. заказов), что означает, что доля e-commerce составляет примерно 1,6% ВВП. Более 4/5 рынка занимает сегмент розничной торговли (общее количество он-лайн магазинов – в 2012 г. перевалило за 18 200), который, судя по всему, достиг пределов роста по отношению к традиционному ритейлу. На Москву и Санкт-Петербург приходится почти 2/3 всех продаж. При этом именно в столицах можно прогнозировать опережающий по сравнению с другими регионами страны рост он-лайн продаж (27% против 16%). В регионах же интернет-торговля будет расти в основном за счет товаров, недоступных в небольших городах¹. При сохранении существующих темпов роста к 2017 году рынок перешагнет планку в 500 млрд. руб., а к 2020 г. – 650 млрд. руб. Главными драйверами роста останутся рост интернет-аудитории на фоне опережающего роста популярности интернет торговли, развитие систем электронных платежей и каннибализация традиционных рынков. По прогнозам другой исследовательской компании (J'son Partners Consulting), объем рынка электронной коммерции к 2017 году составит 3 686 млрд рублей².

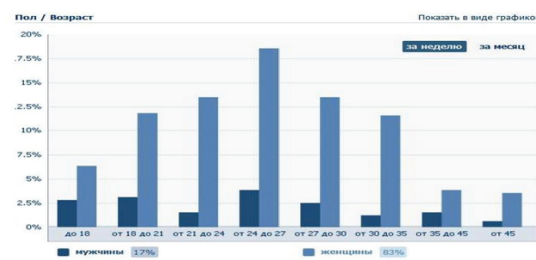


Существует статистика по процентам пользователей интернета, которые совершают онлайн-покуп-

ки, а также их доля во взрослом населении. В России эта цифра среди пользователей рунета составляет 48%, а среди взрослого населения доля активных онлайн-покупателей составляет всего 14%. Данные представлены за 2010 год³.



По собственному опыту, если соотносить эти данные к мелкому интернет-ритейлу женской одежды на настоящее время, то цифры несколько разнятся.



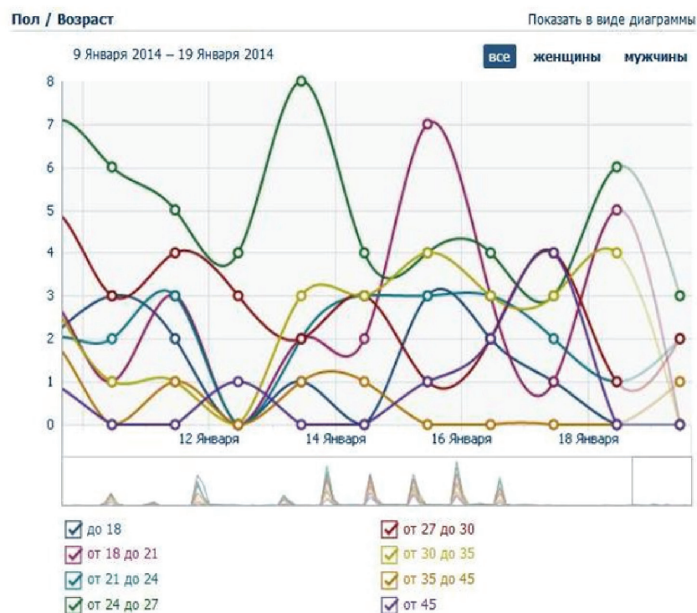
Наиболее активный возрастной сегмент по совершению интернет-покупок это интервал с 18 лет до 30 лет. Ниже представлен график за последнюю неделю. Данные не сильно отличаются от статистики за последний год⁴.

³Источник: Интернет в России. Состояние, тенденции, перспективы развития. – М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2011. – С. 22.

⁴Данные взяты из статистики интернет-магазина E-Lemon.

¹inFOLIO Research Group. Advertology.ru.

²Результаты исследования компании J'son Partners Consulting.



Наиболее растущим сегментом среди нефизических товаров и услуг является цифровой контент. На его долю приходится 35% от общей доли продаж. Под цифровым контентом понимаются такие товары как электронные книги, компьютерные игры, музыка и прочее.

Ниже представлен график по нефизическим товарам и услугам. Данные предоставлены исследовательской компанией J'son Partners Consulting на 2012-й год.



Москва и Санкт-Петербург являются наиболее перспективными и быстрорастущими регионами в сфере интернет-ритейла, несмотря на сравнительно высокий уровень насыщенности. Это связано во многом с количеством жителей и технологической оснащённостью. Но российский рынок интернет коммерции имеет ряд особенностей, которые, в итоге, выливаются в трудности для тех, кто открывает свой бизнес. Кроме того, в России показатели рынка и технологическая оснащённость отстают от западных в среднем на 10 лет. В настоящее время набирает популярность работа интернет магазинов и их раскрутка через социальные сети. В России наиболее популярной сетью является «ВКонтакте». Многие интернет магазины начинают свой бизнес, используя именно этот ресурс. Вторая по популярности у предпринимателей сеть – «Instagram».

В первую очередь это сложности, связанные с открытием бизнеса. Существует огромное количество барьеров, которые необходимо преодолеть, чтобы законно начинать свой бизнес. Это в итоге привело к тому, что из 30 тысяч компаний, занимающихся интернет торговлей в России, 80% работают теневым методом, то есть нелегально. Это сказывается на катастрофическом недоборе налогов, так как данный сектор экономики достиг приличных объемов.

Из собственного опыта могу сказать, что государство абсолютно не подготовлено к столь быстро растущему сегменту. Причем, как технологически, так и законодательно. Вместо того, чтобы подстраиваться под сложившиеся условия, государство выпускает законы, которые мешают бизнесу (особенно мелкому и различного рода старт-апам) спокойно и легально

работать. В наши дни большое количество интернет-магазинов работает, используя различные системы оплаты. Самые распространенные из них это «Яндекс Деньги» и «Web money». 70 процентов денежных операций проходит именно через эти системы, так как это удобно и просто. Но при посещении налоговых органов сразу сталкиваешься с проблемой непонимания со стороны государства о том, как вообще функционирует твой бизнес. Государственные органы практически не приспособлены к тому технологическому прогрессу, который мы видим в наши дни. Чтобы исправить данную проблему, необходимо постоянно обучать сотрудников государственных органов, чтобы малый бизнес, который собирается работать легально, смог разговаривать с инспекторами «на одном языке». Государство необходимо подстраивать законодательную базу под современные условия, чтобы было реально платить налоги, работая не в ущерб себе и не теряя много времени. Кроме того, учитывая недавние поправки в Федеральный закон, которые могут вступить в силу, сегмент интернет торговли вообще может закончить свое существование как таковой.

Еще одной проблемой, с которой сталкивается интернет ритейл это складские помещения и затраты на доставку товара. Зачастую брать в аренду складское помещение становится логистически невыгодным, в связи с удаленностью от города, что актуально для Москвы. Кроме того, на самих складах существует фактор воровства, а цены за квадратный метр склада зачастую неоправданно завышены. В связи с этим государство должно регулировать складской арендный бизнес, хотя бы на какой-то отрезок времени для того, чтобы стимулировать рынок интернет коммерции. Проблема доставки тоже очень актуальна для компаний, занимающихся электронной коммерцией. Постоянно дорожающая почтовая доставка, которая зачастую затягивает со сроками поставки, очень тормозит начинающих предпринимателей. Средняя стоимость по данным исследовательских компаний выросла со 104 рублей до 160. Из собственного опыта могу заметить, что средняя стоимость среднего заказа достигает пределов 160-200 рублей. Многим компаниям приходится включать риски, связанные с задержкой поставок и воровством на самой почте, а также стоимость отправки в цену своих товаров, что значительно повышает средний чек и негативно сказывается на ценовую конкуренцию.

Мошенничество в интернет магазинах тоже играет свою отрицательную роль в формировании имиджа интернет коммерции в целом. Существует большое количество компаний однодневок, которые обманывают покупателей, получая от них предоплату. Так как существуют слишком высокие риски, магазины предпочитают работать исключительно по предоплате. Используя почту, наложенным платежом тоже работают единицы по тем же причинам, а также, из-за не честной работе конкурентов, которые представляясь покупателями, делают заказ и не забирают его с почты. В итоге, неоплаченный товар лежит в отделении месяц и его отправляют обратно. Как результат, предприниматели теряют деньги и время. Кроме того, многие сайты не поддерживают систему защиты платежей через карту, так как технологически не оснащены, к тому же это достаточно дорого. И последнюю проблему, которую хотелось бы отметить, это дорожающий налог на границу. На западе все большую популярность набирает сотрудничество с поставщиками по интернету, то есть напрямую со складами за рубежом или фабриками. Предприниматели закупают или заказывают товар у поставщиков,

используя интернет-каталоги фабрик. Государство же в свою очередь активно поддерживает своих производителей, но не мешает повышением налогов и ставок работать с зарубежными производителями. В России 30%-ная пошлина для интернет-покупок за рубежом начинается с суммы €1000 в месяц (общий вес – не более 31 кг в месяц). Во многих странах ЕС такой порог не превышает €25 за покупку. Поэтому лоббисты от рынка внутренней торговли давно требуют ввести ввозные пошлины на все зарубежные интернет покупки. Правительство тоже за то, чтобы снизить порог беспошлинного ввоза товаров из интернет-магазинов до €150 (на одну покупку). В декабре глава Минфина Антон Силуанов предложил Евразийской экономической комиссии рассмотреть именно этот вариант. Однако мало просто снизить беспошлинный порог, уверены игроки рынка. Упрощенный порядок оплаты, ужесточение кассовой дисциплины, ведение безналичных расчетов – вот меры, в которых рынок электронной торговли нуждается прежде всего¹. В заключении хочется отметить, что по факту рыночные прогнозы очень абстрактны. Рынок интернет коммерции достаточно новый сегмент и не окрепший, поэтому более чувствителен к изменениям в законодательстве и к колебаниям в экономике. Более того, многие эксперты говорят о стагнации именно в России. Национальная Ассоциация Дистанционной Торговли (НАДТ) приводит следующие цифры: Денежный оборот российского рынка дистанционных продаж (онлайн-торговля, телемагазины и продажи через каталоги) в России в 2013 году вырастет на 21-33% (до 520 млрд рублей). Однако объем продаж увеличится всего на 7,5-12% (со 107 млн различных товаров в 2012 году до 115-120 млн в 2013м). В международной торговле картина куда более позитивная: продажи в 2013 году выросли почти на 100% (с 20 млн товаров в 2012 году до 35-38 млн товаров в 2013-м). Это подтверждает главный тренд дистанционной торговли: покупки за рубежом выгоднее. Учитывая вышеприведенные данные, я считаю, что государству необходимо максимально быстро подстраивать законодательные акты, регулирующие деятельность компаний, работающих в интернет ритейле под современные реалии, учитывая российские особенности, что позволит данному сектору развиваться более спокойной и своей деятельностью существенно пополнять государственный бюджет.

Список литературы

1. Источник: International Telecommunication Union (ITU). Ссылка http://chinalist.ru/facts/index.php?p_lang=0&p_param=1033.
2. inFOLIO Research Group. Advertology.ru.
3. Результаты исследования компании J'son Partners Consulting
4. Источник: Интернет в России. Состояние, тенденции, перспективы развития. Москва 2011 г. Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям. – С. 22.
5. Данные взяты из статистики интернет-магазина E-Lemon.
6. Forbes.ru: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/biznes-i-vlast/249477-chto-zhdet-rynok-elektronnoi-kommertsii-v-2014-godu>.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЫНКА ХАЛЯЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ

Костышева Я.В.

Самарский государственный экономический университет,
Самара, e-mail: yan-dex@inbox.ru

Данная статья посвящается исследованию рынка халяльной продукции, а также выявлению перспектив его развития. Актуальность темы подчеркивается ростом особенностей потребительских предпочтений. Цель статьи – выявить тенденции развития

¹Forbes.ru: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/biznes-i-vlast/249477-chto-zhdet-rynok-elektronnoi-kommertsii-v-2014-godu>.

халяльного рынка. Объектом исследования является рынок халяльной продукции в целом по России и в Самарской области. Предметом работы является зависимость роста потребления продукции халяль от определенных факторов. В качестве инструментария исследования были использованы дистанционный опрос, а также интервью с поставщиками и производителями халяльной продукции.

Продукция халяль – это товары, произведенные в соответствии с мусульманскими традициями, не содержащие в себе компоненты, запрещенные к употреблению (свинина, мертвечина, кровь). В настоящее время производству продукции халяль уделяют большое внимание, поскольку данный рынок является весьма привлекательным. Некоторые мировые производители практикуют данное производство с целью укрепления своего имиджа.

Можно выделить несколько направлений рынка «халяль»: рынок продовольствия, фармацевтический рынок, рынок халяльных услуг, рынок халяльной косметики¹. В данной статье речь пойдет о продукции халяль на продовольственном рынке.

В настоящее время, халяльная продукция воспринимается как более качественный продукт, с точки зрения производства, условий его переработки и хранения. Поэтому, продукция с сертификатом «Халяль» востребована не только среди мусульман, но и среди потребителей иных религиозных мировоззрений (их доля составляет более 50%).

Доля рынка «Халяль» в России уже составляет 10%. Причем, за последние три года продажи в данном сегменте увеличились в три раза². Касаемо мирового опыта, то товарооборот продукции халяль в мире равен 550 млрд. долл. без учета рынка России³.

С целью укрепления имиджа халяльной продукции, был создан комитет по стандарту «Халяль» при ДУМ Республики Татарстан, контролирующий производство и реализацию продовольствия. Наличие данного стандарта создает возможность осуществления международного экспорта продукции в арабские государства и страны Персидского залива. Несмотря на наличие множества поставщиков из Бразилии и Аргентины, данные страны заинтересованы российскими товарами, а именно их ценой.

Комитет по стандарту ежеквартально проводит проверки того или иного вида продукции, с целью выявления нарушений производства, а также осуществляет экспертизу товаров по соответствию их ГОСТу. В настоящее время появляется большое количество подделок под «Халяль», предпочтительно полуфабрикатов. Чаще всего поддельные продукты поступают из Пензенской, Самарской и Ульяновской областей. Наиболее надежными являются поставщики Казанского мясокомбината, птицефабрики «Ак Барс», «Челны – бройлер», Челнинский, Йошкар-Олинский и Челнинский мясокомбинаты [4].

Комитет по стандарту «Халяль» создан во многих регионах страны. Кроме того, советом муфтиев России была разработана система добровольной сертификации продукции халяль. Инициативу в получении сертификата «халяль» проявили следующие компании: «Царицыно», «Приосколье», «Most-et», «Сафа», «Халяль-Аш» и др. Данные фирмы-производители достаточно активно вышли на рынок халяльной продукции, реализуют свой товар на прилавках крупных торговых сетей (Ашан, Метро, Перекресток, Пятерочка и т.д.)

Рост производства продукции халяль в России в последнее время носит стремительный характер. Динамика производства представлена на рисунке⁵.

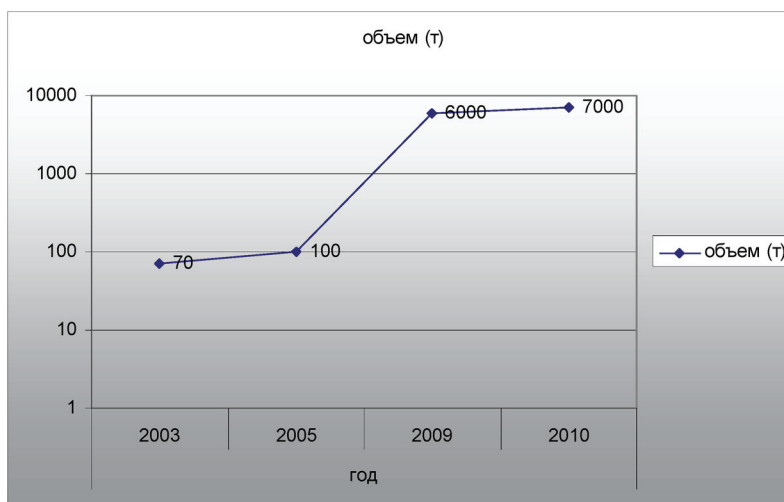
¹Электронный ресурс: Комитет по стандарту «Халяль» Республики Татарстан. Режим доступа: halrt.com/comitet.

²Интервью исполнительного директора консалтинговой компании «Ринкон – менеджмент» Корнеева К. Январь, 2013.

³Интервью с руководителем комитета по стандарту «Халяль» при ДУМ РТ, Гайнуллиным И. Май, 2013.

⁴См. там же.

⁵Информационно-аналитический портал Islam.rf. Интервью с руководителем центра стандартизации и сертификации «халяль» совета муфтиев России Азизбаевым Ж.Х. 04.05.2010. режим доступа: <http://www.islamrf.ru/news/analytcs/economics/12598>.



Динамика среднего объема производства продукции «халяль» с 2003 по 2010 гг. (тонн в месяц)

Анализируя приведенные статистические данные, важно отметить, что такой резкий рост объема производства халяльной продукции обусловлен увеличением спроса на нее среди жителей крупных го-

родов, поскольку в последние годы идет интенсивная урбанизация населения. В начале 2000-х потребитель не был знаком с понятием «сертифицированный продукт» или маркировкой «халяль». В настоящее же

время, все больше населения желает приобретать сертифицированные продукты питания. Потребитель ставит безопасность и здоровье на первое место. Продукция халяль как раз позиционирует себя как экологически чистая. Вследствие этого, можно отметить несколько факторов, обуславливающих рост уровня потребления халяльного продовольствия:

- усиление тенденции к конфессиональной и национальной самоидентификации;
- увеличение интереса к национальной кухне;
- укрепление в сознании потребителя идеи здорового питания.

Важным фактором также является рост реальных располагаемых доходов населения, поскольку цена на данную продукцию зачастую выше средней – на 5-15%. Высокая цена связана со следующими моментами:

- продукцию халяль запрещено хранить и перевозить совместно с другими продуктами, что обуславливает высокие расходы на логистику;
- организация процесса производства существенно отличается от производства обычной продукции (метод забоя животных, очистка подготовительного сырья и т.д.) – для производства халяль используется преимущественно экологически чистое и полезное продовольственное сырье. Так, в продукты не добавляются соя и искусственные добавки, присутствуют лишь натуральное мясо.

Уровень качества некоторых российских производителей халяль достаточно высок, особенно среди предприятий, которые полностью перешли на линию «халяль». Так, один из крупнейших производителей халяль «Приосколье», планирует внедрять в свое производство новейшие технологии для создания максимально чистых условий изготовления продукции: прежде чем войти в цех по производству, персонал должен пройти камеру чистоты т.е. принять душ и переодеться в чистую рабочую форму, а также отсканировать руки на предмет чистоты.

В связи с этими моментами, на сегодняшний день для российских производителей весьма трудно налаживать процесс производства халяльной продукции, поэтому в нашей стране существует очень малое число производителей, отвечающих всем перечисленным пунктам.

Рассмотрим конкретнее рынок халяльной продукции в Самарской области.

На сегодняшний день в Самарской области можно выделить трех крупных производителей халяльной продукции: мясокомбинат ООО «Халяль», ГК «Халяль продукт Самара» и ГК «Халяль оптрейд». Данные компании занимаются оптово-розничной торговлей, производством, хранением и оказанием услуг на рынке халяльной продукции. Весьма заметна тенденция к расширению ассортимента продукции изготавливаемой данными предприятиями. Так, в ООО «Халяль» в 2004 году был открыт цех полуфабрикатов. В 2005 году было запущено производство мясных и мясорастительных консервов. Кроме того, изготавливаются полуфабрикаты, которым при выборе питания отдают предпочтение достаточно большое число населения. Кроме того, компании осуществляют поставки в другие регионы России¹. Важно отметить, что не так давно в Самарской области был также создан комитет «Халяль» при ДУМ СО от 21.02.12².

¹Газета «Комсомольская правда», выпуск от 28.04.07.

²Официальный сайт регионального духовного управления мусульман Самарской области при центральном духовном управлении мусульман России. Режим доступа: <http://www.islamsamara.ru/main/rdumso/komitet-haljal>.

В настоящее время приверженцы ислама, проживающие как в Самарской области, так и в целом по России, зачастую сталкиваются с проблемой трудоустройства. Проблемы, главным образом, связаны с внешним видом работника, наличием условий для совершения предписанных молитв, соблюдением канонов ислама при производстве и реализации продукции. Наличие данных проблем создают большие трудности для мусульман при поиске рабочего места, поскольку российские компании не адаптированы под данные условия. В связи с этим, открытие компаний по производству продукции халяль, в значительной мере расширяет количество рабочих мест не только в области, но и в стране в целом, а также увеличивает число экономически – активного населения.

Подводя итоги, следует заметить, что рынок халяльной продукции еще недостаточно сформирован и находится на стадии роста, вследствие чего является весьма привлекательным. Серьезным стимулом для производства и сертификации «халяль» являются большие возможности в плане экспорта в мусульманские страны. Однако в России заметна большая неравномерность распределения производств халяльной продукции. Так, наиболее активными в этом плане являются Центральные области. В противоположной ситуации находятся регионы Восточной и Западной Сибири, Дальний Восток и регионы за полярным кругом. В данных областях существуют высокие, но еще не реализованные возможности для халяльного бизнеса. Необходимо налаживать систему логистики и поставок продуктов в данные регионы. Кроме того, важно вести подготовку специализированных кадров в области халяльной пищевой промышленности, которые являются серьезным дефицитом для халяльных производителей.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНЬЮНКТУРЫ ТОВАРНОГО РЫНКА: МЕТОДОЛОГИЯ И ОПЫТ

Савченко Е.А., Бондаренко К.Ю.

*Дальневосточный федеральный университет,
Владивосток, e-mail: noskova05@mail.ru*

Актуальность и проблематика темы. Исследование конъюнктуры рынка является важным этапом в принятии управленческих решений, поскольку результаты таких изысканий позволяют снизить риски при проектировании управленческих решений (выход на новые рынки, поиск новых возможностей, обоснование диверсификации бизнеса и проч.). Умение и навыки проведения конъюнктурных исследований является вектором успешного функционирования фирмы во внешней среде. В настоящее время вопросы исследования и оценки конъюнктуры незаслуженно забыты российскими учеными. Справедливости ради стоит отметить, что в настоящее время появляются новые взгляды, направления, научные течения в данной области. В рамках данной работы изучен существующий опыт по данной проблематике в теоретическом плане, проанализированы научные статьи, представляющие практический интерес. Термин «конъюнктура» принадлежит в настоящее время к числу наиболее встречаемых и употребляемых очень часто отечественными авторами. В англоязычной же литературе данный термин определяется другими словами и словосочетаниями, например «current situation; market situation; market condition» [14]. Рассмотрим более подробно основные определения понятия «конъюнктура рынка», представленные в таблице.

Основные определения понятия «конъюнктура рынка»

Автор	Определение
Багиев Г.Л.	Совокупность конкретных экономических, социальных, организационных, политических и других условий, определяющих в каждый данный момент соотношение спроса и предложения.
Беляевский И.К.	Ситуация на рынке, сложившаяся на данный момент или за какой-то промежуток времени под воздействием совокупности условий.
Лебедева О.А., Лыгина Н.И.	Совокупность признаков, характеризующих текущее состояние экономики в определенный период времени.
Ноздрева Р.Б.	Форма проявления на рынке системы факторов и условий в их постоянном развитии и взаимодействии на данный момент или в течение относительно непродолжительного периода времени, выражающаяся в определенном соотношении спроса, предложения и динамика цен.
Эриашвили Н.Д.	Ситуация на рынке, определяемая совокупностью факторов и условий и выражаемая определенным соотношением спроса, предложения и динамики цен.
Жуков Е.Ф.	Совокупность условий и факторов, характеризующих изменения и колебания в сфере производства и сбыта отдельных конкретных товаров.
Носкова Е.В., Романова И.М., Моисеенко И.В.	Соотношение спроса и предложения на данный момент времени при данном уровне цен

Источник: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 15].

Состояние рынка товаров и услуг можно охарактеризовать через систему количественных и качественных показателей, каждый из которых отражает определенную сторону рыночной ситуации. Выбор системы показателей определяется целями конкретного исследования. На примере рынка недвижимости и рынка образовательных услуг стран Азиатско-Тихоокеанского региона рассмотрим особенности исследования рыночной конъюнктуры.

Опыт организации конъюнктурных исследований. Исследование и оценка конъюнктуры рынка образовательных услуг базируется на формировании основных направлений исследования. Так при исследовании конъюнктуры рынка образовательных услуг стран Азиатско-Тихоокеанского региона необходимо исследовать следующие направления [10, 11, 12, 13]:

1. Оценка состояния и тенденций развития рынка: объем производства и темпы прироста объема производства товаров и услуг в странах; основные компании, работающие на рынке; объем продаж товаров и услуг на рынке; соотношение спроса и предложения на рынке.

2. Анализ товарного предложения на рынке: структура операторов рынка; количество основных операторов рынка, направления их деятельности, основные производимые марки и модели товаров; объемы производства и темпы прироста производства товаров в зависимости от компаний–производителей на рынке; объемы экспорта и импорта товаров на рынке; формирование товарного предложения на рынке.

3. Анализ потребительского спроса на рынке: объем продаж товаров и услуг в зависимости от страны-производителя, компании–производителя; предпочтения потребителей при выборе и покупке товаров; частота смены производителя.

4. Анализ цен на рынке: средние цены на товары и услуги.

5. Разработка и апробация методики оценки факторов, влияющих на формирование конъюнктуры рынка: индекс инфляции; процентные ставки Центральных банков; ВВП на душу населения; численность населения; средняя рыночная цена на товары и услуги; объем производства товаров; объем экспорта товаров; объем продаж товаров; объем импорта товаров.

При исследовании рынка недвижимости основные направления исследования рынка с целью оценки конъюнктуры будут несколько иными, нежели при исследовании рынка образовательных услуг [5, 9].

1. Состояние рынка недвижимости: число построенных жилых помещений и их средний размер; основные строительные компании; количество и характеристики возводимых жилых объектов отдельными компаниями-застройщиками.

2. Тенденции развития рынка недвижимости: общие тенденции развития рынка недвижимости; динамика изменения стоимости 1 кв. метра различных типов жилья на первичном и вторичном рынке жилья.

3. Характеристика предложения на рынке недвижимости: количество основных операторов рынка недвижимости, направления их деятельности, технологии строительства, основные бренды, дипломы и награды; доли основных операторов рынка; структура предложения жилья на первичном и вторичном рынках.

4. Анализ спроса на рынке недвижимости: цели приобретения жилья; частота приобретения недвижимости разной стоимости; предпочтения потребителей относительно типа рынка, площади приобретаемой недвижимости.

5. Характеристика конъюнктурообразующих факторов: характеристика экономических, политических, социальных, географических, научно-технических и других конъюнктурообразующих факторов, тенденций под влиянием законодательства, экономических, политических, научно-технических и других факторов; оценка влияния выявленных факторов на конъюнктуру рынка недвижимости.

В целом, стоит особо отметить, что направления исследования конъюнктуры рынка и показатели при разных исследовательских проектах не совпадают. На сегодняшний день нет однозначных показателей и непротиворечивых методик оценки конъюнктуры рынка, что доказывает особую актуальность и повышенный интерес со стороны исследователей к данному вопросу. Всестороннее исследование конъюнктуры является важной проблемой теории и практики. Рыночная конъюнктура является очень сложной системой: конъюнктура определенного рынка образуется (формируется) под воздействием совокупности факторов разной природы, и эта совокупность настолько отлична и своеобразна, что не повторяется в конъюнктурах аналогичного или другого уровней.

Список литературы

1. Багиев Г.Л., Международный маркетинг: Учебник для вузов / Г.Л. Багиев, Н.К. Моисеева, С.В. Никифорова. – СПб: Питер, 2001. – 512 с.
 2. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: Учебное пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум по курсу, учебная программа/ И.К. Беляевский. – М.: Инфра-М, 2004. – 414 с.

3. Лебедева О.А., Лыгина Н.И., Маркетинговые исследования рынка / О.А. Лебедева, Н.И. Лыгина. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2009. – 192 с.
4. Международные экономические отношения: учебник / Е.Ф. Жуков, Т.И. Капаева, Л.Т. Литвиненко и др.; Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 485 с.
5. Моисеенко И.В., Носкова Е.В. Классификация методов определения емкости рынка на основе применяемой информации / И.В. Моисеенко, Е.В. Носкова // Маркетинг в России и за рубежом. 2011. № 6. С. 23
6. Моисеенко И.В., Носкова Е.В. Современные подходы к пониманию конъюнктуры рынка / И.В. Моисеенко, Е.В. Носкова // Маркетинг в России и за рубежом. 2013. № 2. С. 3-11
7. Моисеенко И.В., Носкова Е.В. Становление понятия «экономическая конъюнктура» / И.В. Моисеенко, Е.В. Носкова // Маркетинг в России и за рубежом. 2012. № 5. С. 11-17
8. Ноздрева Р.Б. Международный маркетинг: Учебник / Р.Б. Ноздрева. – М.: Экономист, 2005. – 990 с.
9. Носкова Е.В. Методический подход к планированию исследования конъюнктуры товарного рынка (на примере рынка недвижимости) / Е.В. Носкова // Практический маркетинг. 2012. № 5. С. 23-30.

10. Романова И.М., Ефремова П.В. Теоретические основы управления инновационной деятельностью вуза: понятие и виды инноваций и инновационной деятельности вуза / И.М. Романова, П.В. Ефремова // Маркетинг в России и за рубежом. 2012. № 5. С. 18-27
11. Романова И.М., Носкова Е.В. Исследование конъюнктуры международного рынка образовательных услуг: методический подход и его апробация / И.М. Романова, Е.В. Носкова // Практический маркетинг. 2013. № 5 (195). С. 18-28.
12. Романова И.М., Черновицкая Е.В. Состояние и особенности системы профессионального образования Российской Федерации / И.М. Романова, Е.В. Черновицкая // Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета. 2008. № 1. С. 52-63
13. Романова И.М., Шевченко О.М., Полупанова В.А. Сущность, структура и особенности рынка образовательных услуг / И.М. Романова, О.М. Шевченко, В.А. Полупанова // Маркетинг в России и за рубежом. 2012. № 3. С. 67-75
14. Светульников С.Г. Методы социально-экономического прогнозирования: Учебник для вузов. Том II / С.Г. Светульников, И.С. Светульков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 103 с.
15. Эришвили, Н.Д. Маркетинг / Н.Д. Эришвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 623с.

**Секция «Логистика: современный путь развития»,
научный руководитель – Храмова Е.Р., д-р экон. наук, доцент**

**МЕСТО И РОЛЬ РОССИИ В СТАНОВЛЕНИИ
ЕДИНОГО ТРАНСПОРТНОГО
ПРОСТРАНСТВА ЕВРАЗИИ**

Лихачева Е.В., Лихачева М.В.

*Дальневосточный федеральный университет,
Владивосток, e-mail: viallih@mail.ru*

Не секрет, что миссию транспорта в России еще в XIX веке определил Д.И. Менделеев, сформулировав ее как «центр гравитации страны» [3]. Целостность экономического пространства страны, крепость связей между ее регионами, в гораздо большей мере, чем ранее, стали зависеть от уровня развития транспорта. В условиях формирования новой модели развития мировой экономики транспорт все больше становится инструментом реализации национальных интересов России, обеспечения достойного места страны в мировой хозяйственной системе. Решение стратегических задач не представляется возможным без формирования единого транспортного пространства Российской Федерации и обеспечения устойчивых транспортных связей между регионами [1].

Россия, которая к настоящему времени не интегрировалась в европейский рынок и, вероятно, уже не имеет шансов к такой интеграции, особо заинтересована в развитии взаимовыгодного сотрудничества с консолидирующимся азиатским рынком. Для того чтобы не оказаться в ближайшее время в роли поставщика сырья, зажатого между двумя консолидированными рынками [2], Россия должна предложить азиатскому рынку четкий план, который демонстрирует не только ее интересы, но и перспективные возможности для других стран.

В настоящее время наблюдается ясное разделение нынешней России на две территории линией к востоку от Уральских гор. Можно спорить о точном расположении этой линии, однако Дальневосточный федеральный регион имеет существенно иные пространственно-экономические параметры, чем Центральный, Южный или Уральский федеральные регионы России. Во взаимоотношениях Дальневосточного региона с Центральной Россией как двух макрорегионов наблюдаются два процесса: нарастающее различие пространственно-экономических характеристик макрорегионов; нарастающая промышленная автаркия Дальневосточного региона вследствие непрерывно ухудшающейся транспортной связности с Центральной Россией для промышленных грузов [2].

Используя международные транспортные коридоры (МТК), сухопутные страны станут одновременно

морскими, а морские страны (как Япония), станут и континентальными. США, Азия и Европа будут стянуты через Евразию такими трансконтинентальными хозяйственными связями, которые надолго стабилизируют геополитическую обстановку во всем мире. Современное состояние транспортной системы характеризуется низким техническим уровнем производственной базы большинства предприятий и износом подавляющего большинства транспортных средств, что приводит к снижению безопасности их работы, а также отсутствием инвестиций для преодоления данных проблем.

Транспортная система обеспечивает условия экономического роста, повышает конкурентоспособности национальной экономики и качества жизни населения. Выгодное географическое положение позволяет России получать значительные доходы от экспорта транспортных услуг, в том числе от осуществления транзитных перевозок по своим коммуникациям [2].

Скорость транспортного сообщения влияет на эффективность экономических связей и подвижность населения. Удешевление и ускорение перевозок на магистральных видах транспорта позволят сблизить удаленные друг от друга регионы страны, повысить качество жизни населения и уровень деловой активности, укрепить территориальное единство страны и создать более благоприятные условия для реализации потенциальных экономических и социальных возможностей каждого российского региона. Своевременность (регулярность, ритмичность) транспортного обслуживания в грузовом и пассажирском сообщениях имеет большое экономическое значение [3].

Таким образом, транспорт является одной из крупнейших системообразующих отраслей, имеющих тесные связи со всеми элементами экономики и социальной сферы. По мере дальнейшего развития страны, расширения ее внутренних и внешних транспортно-экономических связей, роста объемов производства и повышения уровня жизни населения значение транспорта и его роль как системообразующего фактора будут только возрастать.

Складывающаяся в мире новая геополитическая ситуация в значительной мере зависит от конструкции рациональных континентальных транспортных коммуникаций, адекватных возможностям и потребностям планетарной технологической цивилизации.

Россия, благодаря своему выгодному географическому положению, наличию мощного транспортного комплекса с разветвленными системами желез-

нодорозных, автомобильных магистралей и водных путей, способна в перспективе переключить на себя значительную часть евроазиатских международных грузопотоков [1]. Поэтому важной практической задачей для России и других бывших республик СССР стало сохранение целостности как железнодорожных транзитов, так и всей системы транспортных коммуникаций. Сохранив и укрепив единство и целостность транспортной системы, можно, с одной стороны, предотвратить попытки экономического и политического дробления России, обеспечить ее экономический рост, социальный прогресс и безопасность.

Так как в Северо-Восточной Азии ежегодно обрабатывается порядка 150 миллионов контейнеров, то эпицентр мирового грузопотока смещен сюда. Основное развитие в связи с удачным географическим положением получает в первую очередь транспортно-логистическая инфраструктура Приморья. Так как существенная часть грузов назначением на восточную часть России идет по маршруту в обход ближайших ворот – Приморского края, его доля пока менее 1%. Для того чтобы влиять на рынок, необходимо увеличить эту долю до 7-8%, то есть годовой оборот переработки портов должен вырасти в 10 раз [3]. Поэтому актуальной является задача создания и развития в регионе привлекательного транспортно-логистического комплекса. Речь идет о создании единого транспортного пространства, имеющего насыщенную транспортную сеть, множество трансконтинентальных и региональных маршрутов. Наличие перекрестка различных транспортных направлений демонстрирует потенциал высокой конкурентоспособности портов Приморья в системе внутрисредских и региональных перевозок в США, а также на магистральных линиях АТР и на маршруте Азия – Европа. Приморье, обладая очевидной рыночной транспортной нишей в АТР, должно стать сильным транспортным игроком в регионе [3].

Смежные транспортные пространства Японии, Китая, Республики Кореи, КНДР, Монголии, Дальнего Востока России, в первую очередь, Приморского края, способны сформировать единое транспортное пространство, которое должно иметь взаимодействующие элементы общей логистической инфраструктуры. Для региона это важная, но и весьма сложная задача [3].

Опыт использования логистических систем в развитых странах показывает, что использование логистических центров позволяет сократить транспортные расходы на 7-20%, уменьшить расходы на погрузо-разгрузочные работы, хранение материальных ресурсов и готовой продукции на 15-30%, снизить общие логистические издержки на 12-35%. Российский опыт строительства логистических центров свидетельствует о том, что аналогичные проекты имеют хорошую коммерческую, бюджетную и региональную эффективность, а также обладают экологическим эффектом (за счет сокращения въезда в города большегрузных автомобилей) и дополнительным эффектом экономии городских земель (данные Евроазиатского транспортного союза, ЕАТС). Схожих эффектов следует ожидать от реализации проекта строительства ЮПТ в рамках создания РТЛС Приморья.

Приморский край занимает важное место в транспортной системе Российской Федерации и Дальнего

Востока. На его территории заканчиваются железнодорожные (Транссиб) и автомобильные магистрали (трасса Хабаровск-Владивосток).

Специфика транспорта Приморского края определяется, главным образом, его транзитной функцией, как в перевалке экспортно-импортных грузов, так и в снабжении районов Крайнего Севера России. Доля края в экспорте грузов через Дальний Восток достигает 60%. Внешнеэкономическое сотрудничество осуществляется с 70 странами [3].

Одним из решений указанных выше проблем является создание в Приморском крае региональной транспортно-логистической сети (РТЛС) на базе предварительно разработанных генеральных схем развития транспортных узлов [1]. В настоящее время в Приморье существуют только элементы транспортного комплекса: сеть авто и железных дорог, порты, аэропорты, перевозчики на всех видах транспорта, экспедиторы. Но нет эффективной транспортно-логистической системы как единого целого, которая смогла бы объединить усилия всех транспортных предприятий для достижения общей цели.

Азиатско-Тихоокеанский регион и его центр в России – Владивосток играют все более растущую роль в транспортной политике нашей страны. Россия претендует на роль крупнейшего и основного транспортного коридора между Европой и Азией и имеет все шансы стать крупнейшей транзитной державой. Но занять достойное место в экономике АТР наша страна сможет лишь при условии масштабной модернизации транспортно-логистической инфраструктуры и экономики Дальневосточного региона.

В силу своего геополитического положения эта территория будет развиваться как зона тесного взаимодействия России с Азиатско-Тихоокеанским регионом, деловой центр и площадка для международной коммуникации [2]. А также является узлом международных транспортных коридоров с развитой сетью опорных коммуникаций, что дает конкурентные преимущества по организации интермодальных перевозок. В ее составе будет сформирован транспортно-логистический комплекс национального значения, интегрирующий железнодорожную и автодорожную сеть, морскую портовую и аэропортовую, а также складскую инфраструктуру для обеспечения российского внешнеторгового грузооборота и международного транзита грузов и пассажиров с ориентацией в первую очередь на северо-восточные провинции Китая, Северную и Южную Корею и Японию. Основной целью развития такого транспортно-логистического кластера является участие Приморского края в реализации проектов интеграции России в глобальную транспортную систему и повышение транзитного потенциала российской экономики, интеграция с транспортно-логистической системой Азиатско-Тихоокеанского региона [2].

Список литературы

1. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 22 ноября 2008 г. № 1734-р.
2. Минакир П.А. Интеграционные проблемы России в АТР. // «Пространственная экономика». 2012. – № 2. – С. 131-133.
3. Осипов Г.В. Мегaproект «Интегральная евразийская транспортная система» (социальные и геополитические аспекты) // Аналитический вестник. – 2011. – № 18 (430).

*Секция «Маркетинг в системе управления и развития инновационного рынка,
налоги и налогообложение»,
научный руководитель – Бусарина Ю.В., канд. экон. наук*

**ИННОВАЦИОННАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ
ОРГАНИЗАЦИИ**

Соколова К.С., Бутакова Е.В., Соколова О.Н.,
Бутакова М.М.

*ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»,
Барнаул, e-mail: sokolova@econ.asu.ru*

Способность организации к инновациям и инновационным изменениям зависит от наличия целостной современной системы управления, способной предвидеть необходимость инноваций и изменений инновационного типа, проектировать их и эффективно реализовать в практике управления. Способность организации к инновациям и инновационным изменениям зависит от инновационной политики, под которой мы понимаем формирование системы долгосрочных целей инновационной деятельности и эффективного механизма их реализации на разных уровнях управления (макро-, мезо-, микроуровне) [1, с. 220].

Крупные компании, занимающиеся разработкой новых продуктов, расходуют на это огромное количество времени, сырья и интеллектуальных ресурсов. Существует множество причин появления инновационных товаров, и одна из основных связана с тем, что новые товары оказывают влияние на прибыль. Сегодня выведение на рынок новых товаров позволяет удваивать прибыли компаний. Однако, по данным ряда исследований, примерно половина инноваций терпит на рынке неудачу. Значительный риск, связанный с разработкой новых товаров, заставляет компании искать способы его снижения и стимулирует исследователей к изучению факторов, влияющих на успех инноваций. Проблемы инноваций, инновационных изменений, их классификации, разработки, актуализации и реализации инновационных стратегий рассматривались авторами в публикациях по результатам научных исследований [2, 3, 4].

Инновационная маркетинговая стратегия является составной частью процесса разработки и реализации инновации, который состоит из 8 этапов: 1) Генерирование идей. 2) Отбор идей. 3) Разработка концепции товара и его проверка. 4) Разработка стратегии маркетинга. 5) Анализ возможностей производства и сбыта. 6) Разработка товара. 7) Испытания в рыночных условиях. 8) Развертывание производства.

Рассмотрим данные этапы на примере компании ООО «Ренессанс Косметик», одного из крупнейших за Уралом предприятий по выпуску парфюмерно-косметической продукции, товаров бытовой химии, средств по уходу за автомобилем, гостиничной парфюмерии, а также промышленной химии и химии для клининга. Компания выпускает продукцию под торговыми марками FLASHine, «Нежность», «Росинка на ладошке», «ЛаРосса», «Чистюнька», Sola, Ecotherapy, Shalet и др. Партнерами «Ренессанс Косметик» являются торговые сети «Магнит», «Лента», «Чибис», «Холлидей», «Мария-Ра», «Новэкс», «Чибис», «О'Кей», «Пятерочка», «Аникс и др. Спецификой компании является широкий ассортимент выпускаемой продукции, что позволяет конкурировать с другими производителями. 01 сентября 2008 в компании был создан научно-исследовательский отдел, который постоянно работает над улучшением качества, отслеживая все тенденции развития отрасли. Специалисты подраз-

деления ведут исследовательскую деятельность по разработке новых видов продукции, работы по сертификации косметических средств и бытовой химии, выпускаемых предприятием «Ренессанс Косметик».

Генерирование идей. Основным генератором идей, а также идейным вдохновителем в организации является учредитель ООО «Ренессанс Косметик» В.П. Косихин. Он стоял у истоков организации, которая ведет свою историю с 1999 года.

Отбор идей. Далее исходного списка идей исключаются те, которые оказываются несовместимыми с ресурсами или задачами фирмы или просто непривлекательными. Для этого используются специальные оценочные шкалы, раздающиеся экспертам (ими являются ведущие специалисты из разных отделов)

Разработка концепции товара и его проверка. Концепция товара – это письменное описание конечных характеристик товара и набора преимуществ, которые он обещает определенной группе потребителей. Такие описания предлагаются выборке из целевых сегментов потребителей вместе со списком вопросов. В ходе таких интервью пытаются выяснить, на какие свойства товара потребители реагируют наиболее благоприятно, в чем они видят отличие этого товара от товаров-конкурентов, приобрели бы они такой товар и за сколько и т.п.

Разработка стратегии маркетинга. Если концепция заслужила положительные отзывы потребителей, разрабатывается маркетинговая стратегия. В этой стратегии описываются предполагаемый рынок (величина, структура и целевые сегменты, а также планируемый объем продаж с перспективой на ближайшие несколько лет).

Анализ возможностей производства и сбыта. На этом этапе руководство оценивает деловую привлекательность предложения и принимает решение о запуске нового товара в производство. Для принятия такого решения анализируются намеченные показатели продаж, издержек и прибыли и сравниваются с возможностями фирмы.

Разработка товара. Научно – исследовательский отдел создает несколько прототипов будущего продукта, которые проходят испытания. В таких испытаниях часто приглашают принять участие потенциальных потребителей. Теперь они уже могут увидеть и попробовать товар, что улучшает качество прогнозов, получаемых на основе таких оценок.

Испытания в рыночных условиях. На этом этапе сам товар и маркетинговая программа проверяются в обстановке, приближенной к реальным условиям. Например, создаются экспертные группы, которые создают имитацию реальной рыночной ситуации, в которую попадает инновационный товар

Развертывание производства. Когда фирма приступает к развертыванию производства, ей предстоят большие расходы, в том числе на рекламу и стимулирование сбыта. При выходе на рынок с новым товаром фирме следует решить, когда, где, кому и как его продавать.

На 8 этапе у предприятия «Ренессанс Косметик» прослеживается проблема, которая увеличивает расходы на рекламу. По исследованиям рынка за 2012 год было выявлено, что каждый второй житель г. Барнаула является пользователем продукции «Ренессанс Косметик», однако, даже не подозревает об этом. Потребитель знает лишь торговые марки, такие как

«Для всей семьи», «ЛаРосса», Ecotherapy и др., а также линейки private label (контрактное производство), не подозревая о том, что это продукция ООО «Ренессанс Косметик». На этом этапе мы выявили проблему неузнаваемости бренда «Ренессанс Косметик». Благодаря внедрению продуктовых инноваций, таких как линейка «Ecotherapy» (гели для душа, крема для рук, пена – соль для ванны), «Белая Косметика», компания вышла за пределы не только Алтайского края, но и России. В 2012 году объемы продаж увеличились на 40% по сравнению с 2011 годом. Была проведена крупная работа по внедрению маркетинговых инноваций (представлена уникальным дизайном инновационной линейки косметики «ECOTHERAPY»).

Следует отметить, что существует необходимость в пересмотре концепции узнаваемости бренда, так как торговые марки пользуются заслуженным доверием у потребителя. В 2013 выпущен принципиально новый инновационный продукт на основе серебряной воды и белой глины, однако существует опасность того, что при выходе этого товара на рынок вновь неузнаваемость бренда повлияет на эффективность работы организации. Для того, чтобы устранить данную проблему в целях повышения эффективности работы компании, на наш взгляд, необходимо применить в качестве инновационной стратегию «зонтичного бренда», заключающуюся в выпуске под одной маркой сразу нескольких групп товаров или товарных категорий, при этом с доминированием в названии товара названия компании-производителя, а в рекламе

продукции – её логотипа. Главным преимуществом использования зонтичного бренда является низкая цена старта раскрутки нового товара, вторым – упрощение дистрибуции. Зонтичный бренд, по сути, является поддержкой для новых товаров, распространяя на них свою репутацию и знак качества. Люди лучше реагируют на известный бренд, чем бренд, с которым сталкиваются впервые.

Таким образом, для ООО «Ренессанс Косметик» инновационная стратегия «зонтичного бренда» является перспективной в связи с тем, что компания имеет широкую ассортиментную линейку с уже узнаваемыми торговыми марками. Можно сделать вывод, что группировка торговых марок с целью их выпуска под единым брендом ООО «Ренессанс Косметик» повысит узнаваемость ее продуктов, что в последствие создаст необходимые условия для успешной реализации новых товаров, обладающих уникальными свойствами.

Список литературы

1. Бутакова М.М., Мамченко О.П., Соколова О.Н., Долженко И.А. Инновационная политика региона: теоретические основы и опыт формирования // Наука – Алтайскому краю, 2006-2007 гг. Сборник научных статей по результатам НИР, выполненных за счет средств краевого бюджета. Выпуск 1. – Барнаул : Изд-во АлтГТУ, 2007, С. 219-224.
2. Соколова О.Н. Инновационный менеджмент : учебное пособие / О.Н. Соколова. – 2-е изд., испр. и перераб. – М. : КНОРУС, 2013. – 208 с.
3. Управление инновационным развитием экономики региона: стратегии, кластеры, модели: монография / под ред. О.П. Мамченко, М.М. Бутаковой, О.Н. Соколовой. – Барнаул: АЗБУКА, 2013. – 264 с.
4. Управление инновационным развитием экономики региона: знания, инвестиции, интеграция: монография / под ред. Мамченко О.П., Бутаковой М.М., Соколовой О.Н. – Барнаул: АЗБУКА, 2013. – 104 с.

**Секция «Математические методы и компьютерное моделирование»,
научный руководитель – Рогачев А.Ф., д-р. техн. наук, профессор**

**МАРКОВСКИЕ ПРОЦЕССЫ С ДОХОДНОСТЬЮ
В ЗАДАЧЕ ВЫБОРА
ЭФФЕКТИВНОЙ МЕТОДИКИ ЛЕЧЕНИЯ**

Асмаева А.А., Николаева М.А., Нургалева Р.Ш.

Уфимский государственный авиационный технический университет, Уфа, e-mail: mie-32@yandex.ru

От правильно выбранного лечения пациентов зависит не только их здоровье, но и жизнь, поэтому формализация и оценка методов лечения является очень важной задачей. Использование математических моделей может усовершенствовать выбор наиболее эффективного лечения с учетом затрат.

Для решения задачи поиска наиболее эффективной методики лечения бронхиальной астмы использован рекуррентный метод, реализующий дискретный Марковский процесс. Применение данного метода целесообразно в тех случаях, когда болезнь можно разделить на ряд последовательных фаз (стадий или степеней). Выбранная модель допускает, что пациент находится всегда в одном состоянии здоровья (из конечного количества состояний), которые называют состояниями Маркова; с течением времени возможен переход из одного состояния в другое с известной вероятностью и значением показателя «затраты – эффективность».

В основе выбора оптимальной методики лечения лежит метод «затраты – эффективность» клинико-экономического анализа, принципами которого являются: сравнимость, комплексность, всеобъемлемость, воспроизводимость и точность [1].

В решаемой задаче поиска наиболее эффективной методики лечения бронхиальной астмы выделены 3 состояния Маркова ($N=3$):

- подозрение на бронхиальную астму;
- обострение;

– ремиссия, то есть временное ослабление или исчезновение признаков астмы. Необходимо отметить, что бронхиальную астму невозможно вылечить окончательно; состояние, к которому необходимо стремиться при лечении, – длительная ремиссия, при которой обострения не отмечаются в течение многих лет.

В качестве стратегий могут быть выделены формы лечения:

- амбулаторное лечение,
- в дневном стационаре,
- в круглосуточном стационаре.

Также в качестве стратегий могут быть рассмотрены методы лечения, то есть некоторые совокупности медицинских вмешательств. Использование препаратов при лечении бронхиальной астмы зависит от состояния больного: одни препараты используются как базисная терапия для предупреждения обострения, другие для облегчения симптомов, третьи при тяжелых обострениях.

Затраты на каждую стратегию k при переходе из состояния i в состояние j (r_{ij}^k) оценены с помощью модели стохастического программирования, целью которой является нахождение оптимальных по стоимости и эффективности совокупностей медицинских вмешательств. Отметим, что q_i^k – ожидаемые затраты при переходе из состояния i и выборе стратегии k , $v_i(n)$ – полные ожидаемые затраты при выборе i стратегии на шаге n .

Вероятности перехода пациента из состояния i в состояние j с помощью стратегии k (p_{ij}^k) найдем на основании статистики методов лечения. В состоянии «подозрение на бронхиальную астму» невозможно перейти из стадий ремиссии и обострения, поэтому вероятность перехода в данных случаях равны 0.

За шаг моделирование принят 1 месяц, общее количество шагов равно n . При прохождении вы-

бранного количества шагов моделирования находится решение $d_i(n)$, равное значению оптимальных по стоимости и эффективности совокупностей медицинских вмешательств для каждого из N состояний.

При решении поставленной задачи необходимо следовать алгоритму [3]:

Шаг 1. Вычисление ожидаемых затрат за один переход при выходе из i -го состояния и при выборе стратегии k :

$$q_i^k = \sum_{j=1}^N p_{ij}^k r_{ij}^k, \quad i = 1, \dots, N,$$

где i, j – состояния пациента.

Шаг 2. Нахождение полных ожидаемых затрат за n шагов при оптимальном поведении, если система отплевается из состояния i :

$$v_i(n+1) = \max_k v_i \left[q_i^k + \sum_{j=1}^N p_{ij}^k v_j(n) \right], \quad n = 0, 1, 2, \dots$$

Шаг 3. Нахождение решения

$$d_i(n) = \max v_i(n+1).$$

При заданных граничных затратах процесса $v_j(0) = 0$.

Таким образом, в ходе решения задачи поиска наиболее эффективной методики лечения бронхиальной астмы выбирается оптимальная по критерию «затраты – эффективность» совокупность медицинских процедур для пациента, находящегося в одном из трех состояний заболевания. В докладе представлены предварительно найденные вероятности и математические ожидания затрат при различных формах и методиках лечения детей, дан сравнительный анализ и решение, полученное с помощью рассмотренного метода.

Список литературы

1. Клинико-экономический анализ. Оценка, выбор медицинских технологий и управление качеством медицинской помощи / Воробьев П.А. и др. // Ньюдиамед, 2004.
2. Методы принятия решений в задачах управления риском на примере исследования риска неэффективного лечения в лечебно-профилактическом учреждении / Зотова О.Ф., Зиборов Г.С., Кустанов Г.А. // Управление риском. – М.: 2007. № 4(44), С. 62–66.
3. Модели управления депозитным портфелем коммерческого банка / М.А. Николаева, О.Ф. Зотова, Н.В. Шолохова // Управление риском. 2012. № 2. С. 26 – 39.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Башлыкова С.В.

Волгоградский государственный технический
университет, Волгоград,
e-mail: bashlykova.sweta@yandex.ru

За прошлые двадцать лет экономика России пришла к отношениям товарных денег. В условиях твердой конкуренции со стороны импорта и недостаточной государственной поддержки внутреннее сельское хозяйство стало неэффективным, неконкурентным, производственная мощность отрасли уменьшилась, а реальный доход деревенских жителей намного ниже, чем средние числа по стране. При сохранении подобной ситуации продовольственная независимость России будет окончательно потеряна.

По данным Департамента земельной политики, имущественных отношений и госсобственности

Минсельхоза РФ, земли сельскохозяйственного назначения в России составляли в 2012 г. 402,3 млн. га, из них 115 млн. га пашни [4]. Известно, что за последние годы в России заброшено около 40 млн. га старопашотных земель, за это время обанкротились тысячи крупных и фермерских хозяйств, без работы осталось 6 млн. крестьян, а импорт продовольствия составляет более 30 млрд. долл. в год. На селе разрушена инфраструктура: закрыты школы, детские сады, клубы, библиотеки, фельдшерские пункты, свернуто производство, и как следствие этого велик отток крестьянской молодежи в города. Сегодня свыше половины продовольствия в стране производят личные подсобные хозяйства населения, а овощей, фруктов, картофеля свыше 90%.

К 2013 г. Россия сократила производство зерна, мяса, молока и другой продукции до уровня, который имелся в 1990 г, то есть, по сути, потеряно 20 лет развития сельскохозяйственного производства, однако динамика данных за 2010-2012 гг. показывает увеличение основных показателей сельскохозяйственного производства Волгоградской области (см. табл. 1).

В России, и частности в Волгоградской области, несовершенна существующая система налогообложения и взимания платежей за земельные ресурсы, в результате чего имеет место неуправляемый рыночный оборот сельскохозяйственных и городских земель, а в итоге государство недополучает в бюджеты всех уровней огромные финансовые ресурсы, так необходимые для развития села и решения в конечном счете проблемы продовольственной безопасности страны.

По данным таблицы видно, что в 2011 году по сравнению с 2010 годом наблюдалось снижение показателей сельскохозяйственного производства, а именно: в структуре хозяйств всех категорий, в структуре сельскохозяйственных организаций, а также в структуре крестьянского (фермерского) хозяйства, включая индивидуальных предпринимателей. А вот что касается данных 2012 года по отношению к 2011 году наблюдается увеличение показателей сельскохозяйственного производства.

Показатели хозяйств всех категорий по сравнению с 2010 годов возросли на 22192,1 млн.руб. в 2012 году и составили 87889,8 млн.руб. В структуре показателей сельскохозяйственных организаций также наблюдается увеличение, а именно на 14534,6 млн.руб. В структуре хозяйств населения наблюдается увеличение показателей продукции животноводства на 2957,6 млн.руб., в тоже время показатели производства растениеводства уменьшаются на 957, 6 млн.руб. Анализ показателей фермерских хозяйств показал, что величины продукции как растениеводства, так и животноводства увеличиваются на 5460,1 млн.руб. и 197,4 млн.руб. соответственно.

Фактором, влияющим на развитие сельскохозяйственного производства, являются процессы в агростере [4].

Волгоградская область на протяжении последних лет неоднократно входила в список регионов России с «высоким» и «очень высоким» уровнем загрязнения атмосферного воздуха. По массе загрязняющих веществ, поступающих в атмосферу от стационарных источников (178 тыс.т – 67,5 кг /чел /год), область занимает первое место в Южном федеральном округе [1]. Наибольший вклад в валовой выброс загрязняющих веществ от стационарных источников в атмосферу области вносят г. Волгоград (34% в 2011 г.) и г. Волжский (30%). Из этих выбросов улавливается и обезвреживается в среднем по области лишь 53% (58% в г. Волгограде, 29% в г. Волжском) [3].

Основные показатели сельскохозяйственного производства Волгоградской области за 2010-2012 гг. (млн. руб.)

	2010 год	2011 год	2012 год	Изменение (-,+)		
				2011/ 2010	2012/ 2011	2012/ 2010
Хозяйства всех категорий						
Продукция сельского хозяйства	65697,7	64265,9	87889,8	-1431,8	+23623,9	+22192,1
в том числе:						
продукция растениеводства	41863,8	38538,6	60012,6	-3325,2	+21474,0	+18148,8
продукция животноводства	23833,9	25727,3	27877,2	+1893,4	+2149,9	+4043,3
Сельскохозяйственные организации						
Продукция сельского хозяйства	20489,8	17804,5	35024,4	-2685,3	+17219,9	+14534,6
в том числе:						
продукция растениеводства	15218,1	11898,4	28864,4	-3319,7	+16966,0	+13646,3
продукция животноводства	5271,8	5906,1	6160,0	+634,3	+254,9	+888,2
Хозяйства населения						
Продукция сельского хозяйства	38544,0	40717,4	40544,0	+2173,4	-173,4	+2000,0
в том числе:						
продукция растениеводства	20633,3	21689,6	19675,7	+1056,3	-2013,9	-957,6
продукция животноводства	17910,7	19027,9	20868,3	+1117,2	+1840,4	+2957,6
Крестьянские (фермерские) хозяйства, включая индивидуальных предпринимателей						
Продукция сельского хозяйства	6663,8	5744,0	12321,4	-919,8	+6577,4	+5657,6
в том числе:						
продукция растениеводства	6012,3	4950,6	11472,4	-1061,7	+6521,8	+5460,1
продукция животноводства	651,5	793,4	848,9	+141,9	+55,5	+197,4

В Волгограде в 2012 г. государственным мониторингом зафиксировано 308 случаев превышения допустимых концентраций контролируемых загрязнителей, в том числе: 97 – по содержанию оксида углерода (до 6,8 ПДК), 95 – сероводорода (до 5,3 ПДК), 35 – формальдегида (до 2,5 ПДК), 32 – взвешенных веществ (до 2,9 ПДК), 17 – фенола (до 6,4 ПДК), 11 – хлорида водорода и 6 – диоксида серы (до 1,5 ПДК), 2 – фторида водорода (до 1,4 ПДК) [2]. В 2011 г. загрязнения воздуха в Волгограде в 2011 г. определяли хлорид водорода (до 5,1 ПДК), формальдегид (до 4 ПДК), бензапирен (до 2,8 ПДК), фенол (до 1,9 ПДК), фторид водорода (до 1,7 ПДК), взвешенные вещества (до 2 ПДК), с тенденцией роста концентраций диоксида серы и оксида углерода. По данным автоматизированных постов наблюдения, наихудшие показатели загрязнения воздуха в 2011 г. в Волгограде были в Ворошиловском и Советском районах [3].

Объем выбросов от стационарных источников в области можно было бы заметно снизить, если сократить расточительное потребление электро- и тепловой энергии в коммунальном хозяйстве. Удельное годовое потребление тепловой энергии для снабжения населения горячей водой и отопление жилых зданий в области (0,5996 Гкал /м²) в 2 – 3 раза выше, чем энергопотребление в развитых европейских странах и продолжает расти. Это связано с плохой теплоизоляцией зданий и огромными потерями тепла на пути к потребителю: 30,7% тепловых сетей требуют замены, физический износ систем теплоснабжения в 2010 г. достиг 64,3% , систем электроснабжения – 85%. В областной программе повышения энергоэффективности предусматривается уделить особое внимание модернизации коммунального хозяйства области. Но пока это скорее декларация о намерениях, не подкрепленная должным финансированием.

Основные причины ухудшения качества атмосферного воздуха в области:

- увеличение числа автомашин (в т.ч. – старых автомобилей), неудовлетворительное состояние дорог, несовершенная организация дорожного движения, использование низкокачественного топлива;

- плохая работа (и даже отсутствие) пылегазоочистного оборудования промышленных предприятий (в т.ч. из-за нарушения технологических процессов).

Также проблемами развития сельскохозяйственной производства Волгоградской области являются загрязнение, состояние почвы. Волгоградская область входила в список «территорий риска» по загрязнению почв паразитами и простейшими: по аскаридам – Волжский и Николаевский район, по ооцитам – Волжский и Ленинский район.

Актуальная экологическая проблема области – оползни на склонах, переработка берегов водохранилищ и речная эрозия, вызванные созданием Цимлянского и Волгоградского водохранилищ. В зоне размыва находятся все без исключения прибрежные населенные пункты, насосные станции, рыбопродукционные предприятия, ценные сельхозугодия. Процессы эрозии берегов Волги и Ахтубы активно развиваются по обоим берегам. Средняя скорость отступления правого берега в результате эрозионной подрезки составляет 0,3 – 0,5 м/год, достигая на отдельных участках 2,5 м/год. На левом берегу Волги процессы эрозии достигает местами 50 – 60 м/год.

Таким образом, главное негативное влияние на развитие сельскохозяйственного производства оказывают процессы в агросфере. Показатели по Волгоградской области относительно загрязнения воздуха, почвы и воды плачевны. Для того, что избежать усиления данных негативных ситуаций необходимо создать качественную агросферную политику, а это возможно лишь при усилении роли государства в развитии АПК и активном внедрении рекомендаций и достижений отечественной и зарубежной науки и накопленного десятилетиями передового опыта лучшими сельскохозяйственными предприятиями и фермерскими хозяйствами России.

Список литературы

1. Государственный доклад «О санитарно-эпидемиологической обстановке в Волгоградской области в 2012 году» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://34.rospotrebnadzor.ru/s/34/fi/les/documents/Gosdoklad/84255.pdf>.
2. Доклад о состоянии окружающей среды Волгоградской области в 2012 году. – Волгоград: Смотри, 2012. – 352 с.

3. Доклад о состоянии окружающей среды Волгоградской области в 2011 году. – Волгоград: Смолри, 2012. – 352 с.

4. Долгосрочная программа по энергосбережению и повышению энергетической эффективности Волгоградской области на 2010 -2020 гг. Утв. Пост. № 347-п Админ. обл. от 26.07.2010 г. // Электронный ресурс «Консультант Плюс» – 2013.

ИТ РИСКИ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Исаев И.В.

*Волгоградский государственный аграрный университет,
Волгоград, e-mail: isav7779@gmail.com*

Проанализированы наиболее значимые информационные риски ИТ. Произведена категоризация ИТ-рисков. Представлен процесс организации процесса минимизации рисков. Охарактеризованы основные правила минимизации ИТ-рисков. Представлен комплекс мер по минимизации ИТ-рисков.

Обеспечение информационной безопасности – одна из главных задач современного предприятия. Угрозу могут представлять не только технические сбои, но и несогласованность данных в различных учетных системах, которая встречается едва ли не у каждой второй компании, а также неограниченный доступ сотрудников к информации.

Кроме этого ещё более серьезную угрозу могут представлять любые форс-мажорные обстоятельства (пожары, затопления), несущие катастрофические последствия для существования бизнеса.

Информационные риски – это опасность возникновения убытков или ущерба в результате применения компанией информационных технологий. Иными словами, ИТ-риски связаны с созданием, передачей, хранением и использованием информации с помощью электронных носителей и иных средств связи.

ИТ-риски можно разделить на две категории:

- риски, вызванные утечкой информации и использованием ее конкурентами или сотрудниками в целях, которые могут повредить бизнесу;

- риски технических сбоев работы аппаратного и программного обеспечения, каналов передачи информации, которые могут привести к убыткам.

Работа по минимизации ИТ-рисков заключается в предупреждении несанкционированного доступа к данным, а также аварий и сбоев оборудования и программного обеспечения.

Процесс минимизации ИТ-рисков:

1. Выявление возможных проблемы, а затем определение способов их решения.

2. Определение сроков интеграции новых технологий при необходимости, по причине преобразования или слияния организации.

3. Оптимизация бизнес-процессов организации.

4. Обеспечение защиты интеллектуальной собственности организации и ее клиентов.

5. Разработка порядка действий при форс-мажорных обстоятельствах.

6. Определение фактических потребностей информационных ресурсов.

Некоторые способы минимизации рисков:

Для обеспечения необходимой защиты от ИТ-рисков и контроля безопасности можно провести следующие мероприятия.

Определить круг лиц, отвечающих за информационную безопасность, создать нормативные документы, в которых будут описаны действия персонала компании, направленные на предотвращение ИТ-рисков, а также обеспечить резервные мощности для работы в критической ситуации.

Разработать единые стандарты информационных систем в рамках организации, то есть перейти к еди-

ным отчетным формам, а также единым правилам расчета показателей, которые будут применяться во всех программных продуктах компании, используемых для этой цели.

Классифицировать данные по степени конфиденциальности и разграничить права доступа к ним.

Следить за тем, чтобы любые документы, обращающиеся внутри организации, создавались с помощью систем, централизованно установленных на компьютерах. Установка любых других программ должна быть санкционирована, иначе риск сбоев и вирусных атак резко возрастет.

Внедрить средства контроля, позволяющие отслеживать состояние всех корпоративных систем: в случае несанкционированного доступа система должна или автоматически запрещать вход, или сигнализировать об опасности, чтобы персонал мог принять меры.

Разработать и создать систему, позволяющую оперативно восстановить работоспособность ИТ-инфраструктуры при технических сбоях.

Помимо перечисленных мер необходимо подготавливаться к последствиям возможных кризисных ситуаций и описать действия компании по выходу из кризиса.

Обязательным условием успешного риск-менеджмента в области информационных технологий является его непрерывность. Поэтому оценка ИТ-рисков, а также разработка и обновление планов по их минимизации должны производиться с определенной периодичностью, например раз в квартал. Периодический аудит системы работы с информацией (информационный аудит), проводимый независимыми экспертами, будет дополнительно способствовать минимизации рисков.

В заключение отметим, что разработка и реализация политики по минимизации ИТ-рисков не принесет пользы, если рекомендуемые стандарты и правила неверно используются, например, если сотрудники не обучены их применению и не понимают их важности. Поэтому работа по обеспечению ИТ-безопасности должна быть комплексной и продуманной.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ СОГЛАШЕНИЙ ОБ УРОВНЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

Исаев И.В.

*Волгоградский государственный аграрный университет,
Волгоград, e-mail: isav7779@gmail.com*

Проанализирована необходимость в четкой организации взаимодействия между потребителями и поставщиками информационных услуг. Выявлены и охарактеризованы наиболее актуальные проблемы, сдерживающие применение соглашений об уровне предоставления услуг. Проанализированы примеры использования данного вида соглашений.

На определенном этапе успешного развития любого ИТ-проекта перед теми, кто принимает решения, возникает дилемма, о том как поддерживать работоспособность бизнеса. Необходима четкая схема взаимоотношений между организациями, предоставляющими информационные услуги, и потребителями этих услуг. Таким образом сформировалась необходимость регулирования таких вопросов путем соглашений на предоставление услуг с должным качеством.

Соглашение на предоставление услуг (SLA) – это контракт, регламентирующий отношения между сервис-провайдером и его клиентом. Степень важности этого документа предполагает должные усилия для его грамотной разработки. На данный момент актуальны некоторые заблуждения относительно данного направления:

1. Отсутствует необходимость в SLA.

SLA – это правообразующий документ. Именно в нем закреплено партнерство продавца и потребителя услуг. Его нельзя игнорировать ни в коем случае. На данный момент не существует стандартных норм и устоявшихся отечественных обычаев делового оборота для регулирования качества предоставляемых информационных сервисов. Поэтому SLA – единственный путь для установления взаимных прав, обязанностей, гарантий и компенсаций.

2. SLA только описывает предоставляемые услуги.

Описание услуг – основной предмет SLA, что вполне естественно. Любая продуктивная совместная работа возможна при наличии общего языка. Именно при составлении SLA компании согласовывают общую терминологию. Помимо указания на то, что и кому предоставляется, четко составленный SLA содержит множество важнейших подразделов: цель сотрудничества, его продолжительность, график предоставления услуг, условия оплаты, условия расторжения, гарантии, размеры компенсаций. SLA – основной и единственный инструмент для регулирования вопросов в сфере предоставления ИТ-услуг.

3. В SLA не должны быть указаны бизнес-цели клиента.

Это не совсем так. Всеобъемлющее понимание основных приоритетов в бизнесе потребителя дает организации, предоставляющей услуги, четкие ориентиры – каким образом нужно действовать при возникновении проблем с обслуживанием клиента.

4. Оплата производится за предоставленные услуги.

В определении цены при составлении SLA важнейший фактор – не сама услуга, а качество ее предоставления. Размер оплаты рассчитывается лишь исходя из определенных качественных критериев, таких, как доступность, время, требуемое для устранения сбоев и т.д. К примеру, американская компания Intira, специализирующаяся на веб-хостинге, указывает в своих SLA, что она компенсирует каждые 15 минут отсутствия доступа к ресурсам клиентов одним днем бесплатного обслуживания и так – вплоть до месяца бесплатного обслуживания в год.

5. Все провайдеры предоставляют стандартные SLA.

Это правда – некоторые даже уделяют место универсальности договорной базы в своей маркетинговой стратегии. Однако подавляющее большинство провайдеров идет навстречу пожеланиям пользователей, особенно корпоративных. Здесь просто не может идти речи о шаблонном SLA. Так, вице-президент аутсорсинговой компании Nuclio Corp. Майк Коффилд (Mike Coffield) отмечает, что каждый SLA его компании строится вокруг бизнес-требований конкретного клиента. На разработку соглашения подчас уходит до трех недель. «Мы не навязываем SLA пользователю, – отмечает Коффилд. – Мы вносим туда все, что ему необходимо».

6. Качество предоставляемых услуг невозможно измерить.

Это главное заблуждение относительно SLA. В зависимости от типа услуги, потребители могут измерить качество ее предоставления по одному из параметров: доступность; среднее количество сбоев за определенный период, их динамика; время, затрачиваемое на их устранение. Вице-президент e-commerce-портала Commerce One Inc. (компания предоставляет услуги хостинга и co-location для сотен известных американских компаний) Сэм Пратер (Sam Prather) отмечает: «На третий день после оформления SLA с компанией Siterock наши технические специалисты не получили ни единого уведомления о сбое. Через месяц услуги Siterock, обходящиеся нашей компании в \$15 тыс., сэкономили нам \$1,5 млн., избавили нас от головной боли и сохранили нам ценных специалистов». В настоящее время целым рядом экспертных организаций по всему миру разрабатываются унифицированные системы материальной оценки качества услуг в сфере ИТ.

7. Условия SLA распространяются только на того, кто его подписывает.

В случае с пользователем – абсолютно верно. В случае с сервис-провайдером – нет, поскольку он, как правило, является лишь звеном целой инфраструктуры организаций, предоставляющих ИТ-услуги. Качество работы одного провайдера зависит от работы многих других. Часто имеют место SLA внутри подобных структур, они учитывают интересы конечных пользователей. Однако в любом случае SLA должен содержать пункт об ответственности за ущерб, нанесенный третьими лицами.

*Секция «Математическое и компьютерное моделирование в экономике»,
научный руководитель – Магомедгаджиев Ш.М., канд. экон. наук, доцент*

**ОЦЕНКА ВЗАИМОВЛИЯНИЯ УРОВНЯ
ИНФОРМАТИЗАЦИИ
И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
РЕГИОНОВ: МЕТОДАМИ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО
МОДЕЛИРОВАНИЯ**

Магомедова С.Р.

*Дагестанский государственный университет, Махачкала,
e-mail: adamadzjev@mail.ru*

Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) занимают сегодня важное место в инновационном развитии ключевых сфер жизнедеятельности общества: государственного и муниципального управления, бизнеса, образования, здравоохранения, культуры, обеспечения безопасности, общественной жизни. Россия в настоящее время активно включилась в процесс развития информационного общества. Принята стратегия развития информационного общества в Российской Федерации, государственная программа Российской Федерации «Информацион-

ное общество (2011–2020 годы)» и целый ряд других нормативно-правовых актов.

Использование ИКТ отличается неравномерностью в различных регионах, что привело к появлению нового вида пространственной и социальной поляризации – информационного неравенства.

В настоящее время разработаны и применяются различные методы количественной оценки уровня информатизации регионов. Один из методов анализа уровня развития и использования ИКТ в регионах России предполагает расчет Индекса готовности регионов к информационному обществу (ИО-индекс). Методика его расчета разработана Институтом развития информационного общества. В соответствии с этой методикой Индекс рассчитывается на основе 77 различных показателей, в т.ч. показателей использования ИКТ в шести сферах (государственном и муниципальном управлении, образовании, здравоохранении, бизнесе, культуре, домохозяйствах) [3].

Отношение \max к \min по субъектам Российской Федерации по индексу готовности к информационному обществу за 2010-2011 гг. составил 2,795 раза.

Лидируют Москва и Санкт-Петербург, а также благополучные регионы.

Состав пятерки регионов-аутсайдеров по уровню готовности к информационному обществу (республики Калмыкия, Карачаево-Черкесская, Дагестан, Тыва, Ингушетия) остается неизменным с 2005 года.

Уровень развития экономики играет одну из основных ролей в формировании деловой среды для развития ИКТ, в значительной мере определяя условия производства и потребления ИКТ.

С нашей точки зрения представляет интерес выявление наличия связи между ИО-индексом и рядом социально-экономических показателей (валовой региональный продукт, среднедушевые доходы в месяц и др.), а также влияние ИО-индекса на ВРП по федеральным округам РФ. Три региона (Москва, Санкт-Петербург и Тюменская область), социально-экономические показатели которых в разы превышают показатели остальных регионов, исключены из рассмотрения.

В качестве информационной базы исследования приняты данные социально-экономического развития регионов России за 2011г. представленные в ежегоднике «Регионы России. Основные социально-экономические показатели».

Степень корреляционной связи можно выразить количественно. Для этого рассчитывают коэффициент корреляции или индекс детерминации.

Нами были проверены на приемлемость уравнения парной регрессии различного вида, статистически значимыми оказались модели линейного и степенного вида, параметры и характеристики которых представлены в табл. 1-6.

В табл. 1 приведены значения параметров уравнений (b и m) и статистических характеристик (R^2 – коэффициент детерминации, F – статистика, t – критерий Стьюдента, A – ошибка аппроксимации). Сущность и методика расчета этих показателей приведены в учебной литературе по эконометрике (см. например [2, 8]).

Близость индекса детерминации к единице означает более высокую степень тесноты. В соответствии с данными табл. 1 линейные и степенные уравнения практически во всех случаях являются приемлемыми.

Весьма высокой оказалась степень тесноты связи в моделях степенного вида Южного федерального округа ($R^2=0,9359$) и линейного вида Северо-Западного ФО ($R^2=0,8022$).

Самые низкие значения коэффициента детерминации наблюдаются в моделях линейного вида Северо-Кавказского ($R^2=0,2440$) и Сибирского ФО ($R^2=0,2705$).

В табл. 2 представлены уравнения регрессии рассматриваемых показателей линейного и степенного вида.

Таблица 1

Величины параметров статистических характеристик для уравнений зависимости ИО-индекса от ВРП, построенных по данным федеральных округов за 2011 г.

	ЦФО		СЗФО		ЮФО		СКФО	
	линейн.	степ.	линейн.	степ.	линейн.	степ.	линейн.	степ.
b	0,3257	0,1932	0,3868	0,2303	0,3373	0,2639	0,2570	0,1679
m	0,0002	0,1259	0,0001	0,1121	0,0001	0,0609	0,0003	0,1189
R^2	0,4054	0,4112	0,8022	0,4906	0,6882	0,9359	0,2440	0,2310
F	9,54	9,58	36,50	8,67	8,83	58,45	1,61	1,53
t	2,11	3,96	8,32	3,84	4,02	10,72	1,55	1,49
A	6,3	4,1	5,2	7,2	4,3	1,6	17,4	16,4
	ПФО		УФО		СФО		ДВФО	
	линейн.	степ.	линейн.	степ.	линейн.	степ.	линейн.	степ.
b	0,3702	0,2820	0,3764	0,1944	0,3525	0,2527	0,4065	0,3689
m	0,0001	0,0602	7,4E-5	0,1257	9,9E-5	0,0776	5,1E-5	0,0238
R^2	0,4479	0,4064	0,5423	0,7063	0,2705	0,4059	0,0429	0,0451
F	9,73	8,04	3,55	7,21	3,70	6,83	0,31	0,33
t	4,09	3,62	2,48	3,64	2,37	3,34	0,62	0,67
A	4,7	4,7	7,1	5,7	8,1	8,1	9,6	9,6

Источник: составлена авторами по данным [3, 4].

Таблица 2

Уравнения регрессии для зависимости ИО-индекса от ВРП

Федеральные округа	Линейная модель	Степенная модель
Центральный	$y = 0,0000241x + 0,3257$	$y = 0,1932x^{0,1259}$
Северо-Западный	$y = 0,000128x + 0,3839$	$y = 0,2303x^{0,1121}$
Южный	$y = 0,0001x + 0,3373$	$y = 0,2639x^{0,0609}$
Северо-Кавказский	$y = 0,0003x + 0,2570$	$y = 0,1679x^{0,1189}$
Приволжский	$y = 0,0001x + 0,3702$	$y = 0,2820x^{0,0602}$
Уральский	$y = 7,4E-5x + 0,3764$	$y = 0,1944x^{0,1257}$
Сибирский	$y = 9,9E-5x + 0,3525$	$y = 0,2527x^{0,0776}$
Дальневосточный	$y = 5,1E-5x + 0,4065$	$y = 0,3689x^{0,0238}$

Источник: составлена авторами по данным [3, 4].

Показатель степени при переменной x в степенной модели называют коэффициентом эластичности. Он показывает на сколько процентов в среднем по совокупности изменится результат y при увеличении фактора x на 1%. Следовательно, на каждый % изменения ВРП ИО-индекс увеличится: по ЦФО на 0,1259, по УФО – на 0,1257, в СКФО – на 0,1189, а в СЗФО – на 0,1121%.

Анализ значимости построенных уравнений с помощью F-критерия Фишера, t-критерия Стьюдента и средней ошибки аппроксимации показывает, что

большинство из этих уравнений статистически значимы.

Согласно эконометрике модель считается хорошей, если величина средней ошибки аппроксимации не превышает 5-10%. В нашем случае по шести округам полученные уравнения можно считать хорошими.

Нами также проведено исследование влияния ИО-индекса на ВРП. В табл. 3 представлены параметры и статистические характеристики для зависимости ВРП от ИО – индекса, а в табл. 4 уравнения регрессии рассматриваемых показателей.

Таблица 3

Величины параметров статистических характеристик для зависимости ВРП от ИО-индекса, построенных по данным федеральных округов за 2011 г.

	ЦФО		СЗФО		ЮФО		СКФО	
	линейн.	степ.	линейн.	степ.	линейн.	степ.	линейн.	степ.
b	-430,5	4427,1	-2327,8	10371,9	-3139,2	1093948746	-13,3	980,1
m	1683,1	3,23	6252,8	4,38	9661,3	15,37	888,3	1,94
R^2	0,4054	0,4112	0,8022	0,4906	0,6882	0,9359	0,244	0,231
F	9,55	9,58	36,5	35,42	8,83	21,78	1,61	1,5
t	3,95	3,96	8,32	3,84	4,02	10,72	1,55	1,49
A	30,0	27,9	74,7	55,4	146,9	30,2	116,5	16,8
	ПФО		УФО		СФО		ДВФО	
	линейн.	степ.	линейн.	степ.	линейн.	степ.	линейн.	степ.
b	-2114,2	142287,6	-2352,5	66472,3	-709,8	31972,1	-121,2	965,5
m	6314,2	6,67	7354,6	5,62	2719,8	5,23	849,3	2,11
R^2	0,4479	0,4012	0,5423	0,7063	0,2705	0,4059	0,0429	0,0501
F	9,73	8,04	3,55	7,21	3,70	6,83	0,31	0,37
t	4,09	3,62	2,48	3,64	2,37	3,34	0,62	0,67
A	71,8	9,4	50,9	7,5	160,3	15,6	178,1	121,3

Источник: составлена авторами по данным [3, 4].

По данным этих таблиц можно сделать следующие выводы:

– в соответствии с моделями степенного вида увеличение ИО-индекса на 1% сопровождалось увеличением (т.к. знак перед показателем степени положительный) ВРП (%) на 15,3 для регионов ЮФО, на 6,67 в регионах ПФО, на 5,62 в регионах Уральского ФО. Наименьшее увеличение наблюдается в регионах СКФО и ЦФО (1,94 и 3,23%);

– так как ИО-индекс измеряется в диапазоне от 0 до 1, то в этом случае нельзя применить классиче-

ское правило эконометрики – коэффициент регрессии показывает, на сколько изменяется переменная Y при увеличении переменной X на единицу. Применительно к нашему случаю можно говорить об изменениях в долях единиц. В соответствии с моделями линейного вида увеличение ИО-индекса на 0,001 привело к увеличению ВРП (млрд. руб.) на 1,68 в регионах ЦФО, в СФО на 2,72, на 6,26 в регионах СЗФО, в ПФО – на 6,3. Наибольшее увеличение отмечается в регионах ЮФО и УФО (9,7 и 7,3 млрд. руб.), а наименьшее в регионах СКФО (0,9 млрд. руб.).

Таблица 4

Уравнения регрессии для зависимости ВРП от ИО-индекса

Федеральные округа	Линейное уравнение	Степенное уравнение
Центральный	$y = 1683,0x - 430,6$	$y = 4427,1x^{3,23}$
Северо-Западный	$y = 6252,8x - 2327,8$	$y = 10371,9x^{4,38}$
Южный	$y = 9661,3x - 3139,3$	$y = 1093948746x^{15,37}$
Северо-Кавказский	$y = 888,2x - 132,4$	$y = 980,1x^{1,94}$
Приволжский	$y = 6314,2x - 2114,2$	$y = 142287,6x^{6,67}$
Уральский	$y = 7354,6x - 2352,5$	$y = 66472,3x^{5,62}$
Сибирский	$y = 2719,8x - 709,8$	$y = 31972,1x^{5,23}$

Источник: составлена авторами по данным [3, 4].

Представляет интерес, с нашей точки зрения, выявление связи и зависимости между среднедушевыми доходами в месяц и ИО-индексом (см. табл. 5).

Наибольшее влияние среднедушевых доходов в месяц на ИО-индекс отмечается в Уральском ($R^2=0,8026$) и в Южном ФО ($R^2=0,7664$). Самая низ-

кая степень связи наблюдается в регионах Центрального федерального округа ($R^2=0,2949$).

В регионах Северо-Западного и Северо-Кавказского ФО зависимости между рассматриваемыми показателями не оказалось ($R^2=0,0220$, $R^2=0,0065$).

Таблица 5

Величины параметров статистических характеристик для зависимости ИО – индекса от среднедушевых доходов в месяц, построенных по данным федеральных округов за 2011 г.

	ЦФО		ЮФО		ПФО	
	линейн.	степ.	линейн.	степ.	линейн.	степ.
b	0,2690	0,1559	0,2350	0,1557	0,3097	0,2175
m	0,0066	0,3165	0,0087	0,3178	0,0056	0,2205
R^2	0,2949	0,2944	0,7664	0,7586	0,4174	0,4049
F	6,27	5,86	13,12	12,56	8,60	7,88
t	3,11	2,99	4,96	4,91	3,76	3,58
A	6,3	6,2	3,1	3,0	4,6	4,5
	УФО		СФО		ДВФО	
	линейн.	степ.	линейн.	степ.	линейн.	степ.
b	0,3118	0,1567	0,1235	0,0593	0,3223	0,1684
m	0,0048	0,3194	0,0168	0,6808	0,0036	0,2799
R^2	0,8026	0,8590	0,5333	0,5366	0,4394	0,5274
F	12,22	18,27	11,43	14,97	5,49	7,81
t	4,81	6,25	4,45	5,15	3,02	4,11
A	5,6	4,9	6,1	5,9	6,5	5,6

Источник: составлена авторами по данным [3, 4].

Анализ значимости параметров построенных уравнений и качества уравнений с помощью F-критерия Фишера, t-критерия Стьюдента, ошибки аппроксимации показывает, что

коэффициент корреляции, параметры а и b статистически значимы для всех федеральных округов, кроме Северо-Западного и Северо-Кавказского.

Таблица 6

Уравнения регрессии для зависимости ИО-индекса от среднедушевых доходов в месяц

Федеральные округа	Линейная модель	Степенная модель
Центральный	$y = 0,0066x + 0,2690$	$y = 0,15596x^{0,3165}$
Южный	$y = 0,0087x + 0,2350$	$y = 0,1557x^{0,3178}$
Приволжский	$y = 0,0056x + 0,3097$	$y = 0,2175x^{0,2205}$
Уральский	$y = 0,0048x + 0,3118$	$y = 0,1567x^{0,3194}$
Сибирский	$y = 0,0168x + 0,1235$	$y = 0,0593x^{0,6808}$
Дальневосточный	$y = 0,0036x + 0,3223$	$y = 0,1684x^{0,2799}$

Источник: составлена авторами по данным [3, 4].

Согласно коэффициенту регрессии в уравнениях степенного вида увеличение среднедушевых доходов в месяц на 1% сопровождалось следующим ростом ИО-индекса (в %): в Сибирском ФО на 0,6808, в регионах Уральского ФО- 0,3194, в ЮФО на 0,3178. Наименьший рост наблюдался в регионах Приволжского (0,2205%) и Дальневосточного ФО (0,2799%).

Список литературы

1. Адамдзиев К.Р., Рабаданова Р.М. Оценка уровня информатизации регионов России: динамика, межрегиональные различия // Журнал «Фундаментальные исследования», № 4 (часть 2), 2013.
2. Громько Г.Л. Теория статистики: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010.

3. Индекс готовности регионов России к информационному обществу. 2010–2011 / под ред. Ю.Е. Хохлова, С.Б. Шапошника. – М., 2012.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011; 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2011; М., 2012.

5. Адамдзиев К.Р., Адамдзиева А.К., Магомедгалжиев Ш.М., Гаджиев Н.К., Омарова Э.Ш. Сетевая экономика: учебное пособие. – Махачкала: ИПЦ Даггосуниверситета, 2011.

6. Чугунов А.В. Системы индикаторов и мониторинг развития информационного общества и экономики знаний // Вестник международных организаций, 2006.

7. Электронный регион. Индекс готовности регионов к информационному обществу // Институт развития информационного общества, 2012. – <http://eregion.ru>.

8. Эконометрика: Учеб. / Под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Проспект, 2009.

**В журнале Российской Академии Естествознания
«Современные наукоемкие технологии» публикуются:**

Журнал публикует обзорные и теоретические статьи, материалы международных научных конференций (тезисы докладов) по:

- 1. Физико-математическим наукам.**
- 2. Химическим наукам.**
- 3. Геолого-минералогическим наукам.**
- 4. Техническим наукам.**

Редакция журнала просит авторов при направлении статей в печать руководствоваться изложенными ниже правилами. Работы, присланные без соблюдения перечисленных правил, возвращаются авторам без рассмотрения.

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

По техническим наукам принимаются статьи по следующим направлениям:

- 05.02.00 Машиностроение и машиноведение
- 05.03.00 Обработка конструкционных материалов в машиностроении
- 05.04.00 Энергетическое, металлургическое и химическое машиностроение
- 05.05.00 Транспортное, горное и строительное машиностроение
- 05.09.00 Электротехника
- 05.11.00 Приборостроение, метрология и информационно-измерительные приборы и системы
- 05.12.00 Радиотехника и связь
- 05.13.00 Информатика, вычислительная техника и управление
- 05.16.00 Металлургия
- 05.17.00 Химическая технология
- 05.18.00 Технология продовольственных продуктов
- 05.20.00 Процессы и машины агроинженерных систем
- 05.21.00 Технология, машины и оборудование лесозаготовок, лесного хозяйства, деревопереработки и химической переработки биомассы дерева
- 05.22.00 Транспорт
- 05.23.00 Строительство
- 05.26.00 Безопасность деятельности человека

При написании и оформлении статей для печати редакция журнала просит придерживаться следующих правил.

1. В структуру статьи должны входить: введение (краткое), цель исследования, материал и методы исследования, результаты исследования и их обсуждение, выводы или заключение, список литературы.

2. Таблицы должны содержать только необходимые данные и представлять собой обобщенные и статистически обработанные материалы. Каждая таблица снабжается заголовком и вставляется в текст после абзаца с первой ссылкой на нее.

3. Количество графического материала должно быть минимальным (не более 5 рисунков). Каждый рисунок должен иметь подпись (под рисунком), в которой дается объяснение всех его элементов. Для построения графиков и диаграмм следует использовать программу Microsoft Office Excel. Каждый рисунок вставляется в текст как объект Microsoft Office Excel.

4. Библиографические ссылки в тексте статьи следует давать в квадратных скобках в соответствии с нумерацией в списке литературы. Список литературы для оригинальной статьи – не более 10 источников. Список литературы составляется в алфавитном порядке – сначала отечественные, затем зарубежные авторы и оформляется в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5 2008.

5. Объем статьи не должен превышать 8 страниц формата А4 (1 страница – 2000 знаков, шрифт 12 Times New Roman, интервал – 1,5, поля: слева, справа, верх, низ – 2 см), включая таблицы, схемы, рисунки и список литературы.

6. При предъявлении рукописи необходимо сообщать индексы статьи (УДК) по таблицам Универсальной десятичной классификации, имеющейся в библиотеках.

7. К рукописи должен быть приложен краткий реферат (резюме) статьи на русском и английском языках.

Реферат объемом до 10 строк должен кратко излагать предмет статьи и основные содержащиеся в ней результаты.

Реферат подготавливается на русском и английском языках.

Используемый шрифт – курсив, размер шрифта – 10 пт.

Реферат на английском языке должен в начале текста содержать заголовок (название) статьи, инициалы и фамилии авторов также на английском языке.

8. Обязательное указание места работы всех авторов, их должностей и контактной информации.

9. Наличие ключевых слов для каждой публикации.

10. Указывается шифр основной специальности, по которой выполнена данная работа.

11. Редакция оставляет за собой право на сокращение и редактирование статей.

12. Статья должна быть набрана на компьютере в программе Microsoft Office Word в одном файле.

13. В редакцию по электронной почте edition@rae.ru необходимо предоставить публикуемые материалы, сопроводительное письмо и копию платежного документа. Оригиналы запрашиваются редакцией при необходимости.

14. Рукописи статей, оформленные не по правилам не рассматриваются. Присланные рукописи обратно не возвращаются. Не допускается направление в редакцию работ, которые посланы в другие издания или напечатаны в них.

ОБРАЗЕЦ ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЬИ

УДК 615.035.4

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПЕРИОДА ТИТРАЦИИ ДОЗЫ ВАРФАРИНА У ПАЦИЕНТОВ С ФИБРИЛЛЯЦИЕЙ ПРЕДСЕРДИЙ. ВЗАИМОСВЯЗЬ С КЛИНИЧЕСКИМИ ФАКТОРАМИ¹Шварц Ю.Г., ¹Артанова Е.Л., ¹Салеева Е.В., ¹Соколов И.М.

¹ГОУ ВПО «Саратовский Государственный медицинский университет им. В.И. Разумовского Минздрава России», Саратов, Россия (410012, Саратов, ГСП ул. Большая Казачья, 112), e-mail: kateha007@bk.ru

Проведен анализ взаимосвязи особенностей индивидуального подбора терапевтической дозы варфарина и клинических характеристик у больных фибрилляцией предсердий. Учитывались следующие характеристики периода подбора дозы: окончательная терапевтическая доза варфарина в мг, длительность подбора дозы в днях и максимальное значение международного нормализованного отношения (МНО), зарегистрированная в процессе титрования. При назначении варфарина больным с фибрилляцией предсердий его терапевтическая доза, длительность ее подбора и колебания при этом МНО, зависят от следующих клинических факторов – инсульты в анамнезе, наличие ожирения, поражения щитовидной железы, курения, и сопутствующей терапии, в частности, применение амиодарона. Однако у пациентов с сочетанием ишемической болезни сердца и фибрилляции предсердий не установлено существенной зависимости особенностей подбора дозы варфарина от таких характеристик, как пол, возраст, количество сопутствующих заболеваний, наличие желчнокаменной болезни, сахарного диабета II типа, продолжительность аритмии, стойкости фибрилляции предсердий, функционального класса сердечной недостаточности и наличия стенокардии напряжения. По данным непараметрического корреляционного анализа изучаемые нами характеристики периода подбора терапевтической дозы варфарина не были значимо связаны между собой.

Ключевые слова: варфарин, фибрилляция предсердий, международное нормализованное отношение (МНО)

CHARACTERISTICS OF THE PERIOD DOSE TITRATION WARFARIN IN PATIENTS WITH ATRIAL FIBRILLATION. RELATIONSHIP WITH CLINICAL FACTORS¹Shvarts Y.G., ¹Artanova E.L., ¹Saleeva E.V., ¹Sokolov I.M.

¹Saratov State Medical University n.a. V.I. Razumovsky, Saratov, Russia (410012, Saratov, street B.Kazachya, 112), e-mail: kateha007@bk.ru

We have done the analysis of the relationship characteristics of the individual selection of therapeutic doses of warfarin and clinical characteristics in patients with atrial fibrillation. Following characteristics of the period of selection of a dose were considered: a definitive therapeutic dose of warfarin in mg, duration of selection of a dose in days and the maximum value of the international normalised relation (INR), registered in the course of titration. Therapeutic dose of warfarin, duration of its selection and fluctuations in thus INR depend on the following clinical factors – a history of stroke, obesity, thyroid lesions, smoking, and concomitant therapy, specifically, the use of amiodarone, in cases of appointment of warfarin in patients with atrial fibrillation. However at patients with combination Ischemic heart trouble and atrial fibrillation it is not established essential dependence of features of selection of a dose of warfarin from such characteristics, as a sex, age, quantity of accompanying diseases, presence of cholelithic illness, a diabetes of II type, duration of an arrhythmia, firmness of fibrillation of auricles, a functional class of warm insufficiency and presence of a stenocardia of pressure. According to the nonparametric correlation analysis characteristics of the period of selection of a therapeutic dose of warfarin haven't been significantly connected among themselves.

Keywords: warfarin, atrial fibrillation, an international normalized ratio (INR)

Введение

Фибрилляция предсердий (ФП) – наиболее встречаемый вид аритмии в практике врача [7]. Инвалидизация и смертность больных с ФП остается высокой, особенно от ишемического инсульта и системные эмболии [4]...

Список литературы

1....

Список литературы

Единый формат оформления приставных библиографических ссылок в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5 2008 «Библиографическая ссылка»

(Примеры оформления ссылок и приставных списков литературы)

Статьи из журналов и сборников:

Адорно Т.В. К логике социальных наук // Вопр. философии. – 1992. – № 10. – С. 76-86.

Crawford P.J. The reference librarian and the business professor: a strategic alliance that works / P.J. Crawford, T. P. Barrett // Ref. Libr. – 1997. Vol. 3, № 58. – P. 75-85.

Заголовок записи в ссылке может содержать имена одного, двух или трех авторов документа. Имена авторов, указанные в заголовке, могут не повторяться в сведениях об ответственности.

Crawford P.J., Barrett T. P. The reference librarian and the business professor: a strategic alliance that works // Ref. Libr. 1997. Vol. 3. № 58. P. 75-85.

Если авторов четыре и более, то заголовок не применяют (ГОСТ 7.80-2000).

Корнилов В.И. Турбулентный пограничный слой на теле вращения при периодическом вдуве/отсосе // Теплофизика и аэромеханика. – 2006. – Т. 13, № 3. – С. 369-385.

Кузнецов А.Ю. Консорциум – механизм организации подписки на электронные ресурсы // Российский фонд фундаментальных исследований: десять лет служения российской науке. – М.: Науч. мир, 2003. – С. 340-342.

Монографии:

Тарасова В.И. Политическая история Латинской Америки : учеб. для вузов. – 2-е изд. – М.: Проспект, 2006. – С. 305-412.

Допускается предписанный знак точку и тире, разделяющий области библиографического описания, заменять точкой.

Философия культуры и философия науки: проблемы и гипотезы : межвуз. сб. науч. тр. / Саратов. гос. ун-т; [под ред. С. Ф. Мартыновича]. Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 1999. – 199 с.

Допускается не использовать квадратные скобки для сведений, заимствованных не из предписанного источника информации.

Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.У. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 494 с.

Заголовок записи в ссылке может содержать имена одного, двух или трех авторов документа. Имена авторов, указанные в заголовке, не повторяются в сведениях об ответственности. Поэтому:

Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 494 с.

Если авторов четыре и более, то заголовок не применяют (ГОСТ 7.80-2000).

Авторефераты

Глухов В.А. Исследование, разработка и построение системы электронной доставки документов в библиотеке: Автореф. дис. канд. техн. наук. – Новосибирск, 2000. – 18 с.

Диссертации

Фенухин В. И. Этнополитические конфликты в современной России: на примере Северокавказского региона : дис.... канд. полит, наук. – М.. 2002. – С. 54-55.

Аналитические обзоры:

Экономика и политика России и государств ближнего зарубежья : аналит. обзор, апр. 2007 / Рос. акад. наук, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М. : ИМЭМО, 2007. – 39 с.

Патенты:

Патент РФ № 2000130511/28, 04.12.2000.

Еськов Д.Н., Бонштедт Б.Э., Корешев С.Н., Лебедева Г.И., Серегин А.Г. Оптико-электронный аппарат // Патент России № 2122745.1998. Бюл. № 33.

Материалы конференций

Археология: история и перспективы: сб. ст. Первой межрегион, конф. Ярославль, 2003. 350 с.

Марьянских Д.М. Разработка ландшафтного плана как необходимое условие устойчивого развития города (на примере Тюмени) // Экология ландшафта и планирование землепользования: тезисы докл. Всерос. конф. (Иркутск, 11-12 сент. 2000 г.). – Новосибирск, 2000. – С. 125-128.

Интернет-документы:

Официальные периодические издания : электронный путеводитель / Рос. нац. б-ка, Центр правовой информации. [СПб.], 20052007. URL: <http://www.nlr.ru/lawcenter/izd/index.html> (дата обращения: 18.01.2007).

Логинова Л. Г. Сущность результата дополнительного образования детей // Образование: исследовано в мире: междунар. науч. пед. интернет-журн. 21.10.03. URL: <http://www.oim.ru/reader.asp?nomers=366> (дата обращения: 17.04.07).

Рынок тренингов Новосибирска: своя игра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nsk.adme.ru/news/2006/07/03/2121.html> (дата обращения: 17.10.08).

Литчфорд Е. У. С Белой Армией по Сибири [Электронный ресурс] // Восточный фронт Армии Генерала А. В. Колчака: сайт. – URL: <http://east-front.narod.ru/memo/latchford.htm> (дата обращения 23.08.2007).

КРАТКИЕ СООБЩЕНИЯ

Краткие сообщения представляются объемом не более 1 стр. машинописного текста без иллюстраций. Электронный вариант краткого сообщения может быть направлен по электронной почте edition@rae.ru.

ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

Статьи, представленные членами Академии (профессорами РАЕ, членами-корреспондентами, действительными членами с указанием номера диплома) публикуются на льготных условиях. Члены РАЕ могут представить на льготных условиях не более одной статьи в номер.

Для членов РАЕ стоимость одной публикации – 350 рублей.

Для других специалистов (не членов РАЕ) стоимость одной публикации – 1250 рублей.

Публикация для аспирантов бесплатно (единственный автор).

Краткие сообщения публикуются без ограничений количества представленных материалов от автора (300 рублей для членов РАЕ и 400 рублей для других специалистов). Краткие сообщения, как правило, не рецензируются. Материалы кратких сообщений могут быть отклонены редакцией по этическим соображениям, а также в виду явного противоречия здравому смыслу. Краткие сообщения публикуются в течение двух месяцев.

Оплата вносится перечислением на расчетный счет.

Получатель ИНН 5837035110 КПП 583701001 ООО «Издательство «Академия Естествознания»	Сч. №	40702810822000010498
Банк получателя АКБ «АБСОЛЮТ БАНК» (ОАО) г. Москва	БИК Сч. №	044525976 30101810500000000976

Назначение платежа: Издательские услуги. Без НДС. ФИО.

Публикуемые материалы, сопроводительное письмо, копия платежного документа направляются по адресу:

– г. Москва, 105037, а/я 47, АКАДЕМИЯ ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ, редакция журнала «СОВРЕМЕННЫЕ НАУКОЕМКИЕ ТЕХНОЛОГИИ» (для статей)

или

– по электронной почте: edition@rae.ru. При получении материалов для опубликования по электронной почте в течение семи рабочих дней редакцией высылается подтверждение о получении работы.

☎ (499)-7041341, (8452)-477677,

Факс (8452)-477677

✉ stukova@rae.ru;

edition@rae.ru

<http://www.rae.ru>;

<http://www.congressinform.ru>

**Библиотеки, научные и информационные организации,
получающие обязательный бесплатный экземпляр печатных изданий**

№ п/п	Наименование получателя	Адрес получателя
1.	Российская книжная палата	121019, г. Москва, Кремлевская наб., 1/9
2.	Российская государственная библиотека	101000, г. Москва, ул. Воздвиженка, 3/5
3.	Российская национальная библиотека	191069, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, 18
4.	Государственная публичная научно-техническая библиотека Сибирского отделения Российской академии наук	630200, г. Новосибирск, ул. Восход, 15
5.	Дальневосточная государственная научная библиотека	680000, г. Хабаровск, ул. Муравьева-Амурского, 1/72
6.	Библиотека Российской академии наук	199034, г. Санкт-Петербург, Биржевая линия, 1
7.	Парламентская библиотека аппарата Государственной Думы и Федерального собрания	103009, г. Москва, ул. Охотный ряд, 1
8.	Администрация Президента Российской Федерации. Библиотека	103132, г. Москва, Старая пл., 8/5
9.	Библиотека Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова	119899, г. Москва, Воробьевы горы
10.	Государственная публичная научно-техническая библиотека России	103919, г. Москва, ул. Кузнецкий мост, 12
11.	Всероссийская государственная библиотека иностранной литературы	109189, г. Москва, ул. Николаямская, 1
12.	Институт научной информации по общественным наукам Российской академии наук	117418, г. Москва, Нахимовский пр-т, 51/21
13.	Библиотека по естественным наукам Российской академии наук	119890, г. Москва, ул. Знаменка 11/11
14.	Государственная публичная историческая библиотека Российской Федерации	101000, г. Москва, Центр, Старосадский пер., 9
15.	Всероссийский институт научной и технической информации Российской академии наук	125315, г. Москва, ул. Усиевича, 20
16.	Государственная общественно-политическая библиотека	129256, г. Москва, ул. Вильгельма Пика, 4, корп. 2
17.	Центральная научная сельскохозяйственная библиотека	107139, г. Москва, Орликов пер., 3, корп. В
18.	Политехнический музей. Центральная политехническая библиотека	101000, г. Москва, Политехнический пр-д, 2, п. 10
19.	Московская медицинская академия имени И.М. Сеченова, Центральная научная медицинская библиотека	117418, г. Москва, Нахимовский пр-кт, 49
20.	ВИНИТИ РАН (отдел комплектования)	125190, г. Москва, ул. Усиевича, 20, комн. 401.

УВАЖАЕМЫЕ АВТОРЫ!

ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА ПРЕДЛАГАЕМ РАЗЛИЧНЫЕ СПОСОБЫ
ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «СОВРЕМЕННЫЕ НАУКОЕМКИЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Стоимость подписки

На 1 месяц (2014 г.)	На 6 месяцев (2014 г.)	На 12 месяцев (2014 г.)
720 руб. (один номер)	4320 руб. (шесть номеров)	8640 руб. (двенадцать номеров)

Заполните приведенную ниже форму и оплатите в любом отделении сбербанка.



Извещение	СБЕРБАНК РОССИИ <i>Форма № ПД-4</i>	
	ООО «Издательство «Академия Естествознания» (наименование получателя платежа)	
	ИНН 5837035110	40702810822000010498
	(ИНН получателя платежа)	(номер счёта получателя платежа)
	АКБ «АБСОЛЮТ БАНК» (ОАО) г. Москва (наименование банка получателя платежа)	
	БИК 044525976	30101810500000000976
	КПП 583701001	(№ кор./сч. банка получателя платежа)
	Ф.И.О. плательщика _____ Адрес плательщика _____ Подписка на журнал « _____ » (наименование платежа)	
	Сумма платежа _____ руб. _____ коп. Сумма оплаты за услуги _____ руб. _____ коп.	
	Итого _____ руб. _____ коп. «_____» _____ 201_г.	
Кассир	С условиями приёма указанной в платёжном документе суммы, в т.ч. суммой взимаемой платы за услуги банка, ознакомлен и согласен	
	Подпись плательщика _____	
	СБЕРБАНК РОССИИ <i>Форма № ПД-4</i>	
	ООО «Издательство «Академия Естествознания» (наименование получателя платежа)	
	ИНН 5837035110	40702810822000010498
	(ИНН получателя платежа)	(номер счёта получателя платежа)
	АКБ «АБСОЛЮТ БАНК» (ОАО) г. Москва (наименование банка получателя платежа)	
	БИК 044525976	30101810500000000976
	КПП 583701001	(№ кор./сч. банка получателя платежа)
	Ф.И.О. плательщика _____ Адрес плательщика _____ Подписка на журнал « _____ » (наименование платежа)	
Сумма платежа _____ руб. _____ коп. Сумма оплаты за услуги _____ руб. _____ коп.		
Итого _____ руб. _____ коп. «_____» _____ 201_г.		
Кассир	С условиями приёма указанной в платёжном документе суммы, в т.ч. суммой взимаемой платы за услуги банка, ознакомлен и согласен	
	Подпись плательщика _____	



Копию документа об оплате вместе с подписной карточкой необходимо выслать по факсу 845-2-47-76-77 или **E-mail: stukova@rae.ru**

Подписная карточка

Ф.И.О. ПОЛУЧАТЕЛЯ (ПОЛНОСТЬЮ)	
АДРЕС ДЛЯ ВЫСЫЛКИ ЗАКАЗНОЙ КОРРЕСПОНДЕНЦИИ (ИНДЕКС ОБЯЗАТЕЛЬНО)	
НАЗВАНИЕ ЖУРНАЛА (укажите номер и год)	
Телефон (указать код города)	
E-mail, ФАКС	

ЗАКАЗ ЖУРНАЛА «СОВРЕМЕННЫЕ НАУКОЕМКИЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Для приобретения журнала необходимо:

1. Оплатить заказ.
2. Заполнить форму заказа журнала.
3. Выслать форму заказа журнала и сканкопию платежного документа в редакцию журнала по **E-mail: stukova@rae.ru**.

Стоимость одного экземпляра журнала (с учетом почтовых расходов):

Для физических лиц – 615 рублей

Для юридических лиц – 1350 рублей

Для иностранных ученых – 1000 рублей

ФОРМА ЗАКАЗА ЖУРНАЛА

Информация об оплате способ оплаты, номер платежного документа, дата оплаты, сумма	
Сканкопия платежного документа об оплате	
ФИО получателя полностью	
Адрес для высылки заказной корреспонденции индекс обязательно	
ФИО полностью первого автора запрашиваемой работы	
Название публикации	
Название журнала, номер и год	
Место работы	
Должность	
Ученая степень, звание	
Телефон (указать код города)	
E-mail	

Особое внимание обратите на точность почтового адреса с индексом, по которому вы хотите получать издания. На все вопросы, связанные с подпиской, Вам ответят по телефону: 845-2-47-76-77.

По запросу (факс 845-2-47-76-77, E-mail: stukova@rae.ru) высылается счет для оплаты подписки.

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ (РАЕ)

РАЕ зарегистрирована 27 июля 1995 г.

в Главном Управлении Министерства Юстиции РФ в г. Москва

Академия Естествознания рассматривает науку как национальное достояние, определяющее будущее нашей страны и считает поддержку науки приоритетной задачей. Важнейшими принципами научной политики Академии являются:

- опора на отечественный потенциал в развитии российского общества;
- свобода научного творчества, последовательная демократизация научной сферы, обеспечение открытости и гласности при формировании и реализации научной политики;
- стимулирование развития фундаментальных научных исследований;
- сохранение и развитие ведущих отечественных научных школ;
- создание условий для здоровой конкуренции и предпринимательства в сфере науки и техники, стимулирование и поддержка инновационной деятельности;
- интеграция науки и образования, развитие целостной системы подготовки квалифицированных научных кадров всех уровней;

– защита прав интеллектуальной собственности исследователей на результаты научной деятельности;

– обеспечение беспрепятственного доступа к открытой информации и прав свободного обмена ею;

– развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций различных форм собственности, поддержка малого инновационного предпринимательства;

– формирование экономических условий для широкого использования достижений науки, содействие распространению ключевых для российского технологического уклада научно-технических нововведений;

– повышение престижности научного труда, создание достойных условий жизни ученых и специалистов;

– пропаганда современных достижений науки, ее значимости для будущего России;

– защита прав и интересов российских ученых.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ АКАДЕМИИ

1. Содействие развитию отечественной науки, образования и культуры, как важнейших условий экономического и духовного возрождения России.

2. Содействие фундаментальным и прикладным научным исследованиям.

3. Содействие сотрудничеству в области науки, образования и культуры.

СТРУКТУРА АКАДЕМИИ

Региональные отделения функционируют в 61 субъекте Российской Федерации. В составе РАЕ 24 секции: физико-математические науки, химические науки, биологические науки, геолого-минералогические науки, технические науки, сельскохозяйственные науки, географические науки, педагогические науки, медицинские науки, фармацевтические науки, ветеринарные науки, экономические науки, философские науки, проблемы развития ноосферы, экология животных, исторические науки, регионоведение, психологические науки, экология и здоровье населения, юридические науки, культурология и искусствоведение, экологические технологии, филологические науки.

Членами Академии являются более 5000 человек. В их числе 265 действитель-

ных членов академии, более 1000 членов-корреспондентов, 630 профессоров РАЕ, 9 советников. Почетными академиками РАЕ являются ряд выдающихся деятелей науки, культуры, известных политических деятелей, организаторов производства.

В Академии представлены ученые России, Украины, Белоруссии, Узбекистана, Туркменистана, Германии, Австрии, Югославии, Израиля, США.

В состав Академии Естествознания входят (в качестве коллективных членов, юридически самостоятельных подразделений, дочерних организаций, ассоциированных членов и др.) общественные, производственные и коммерческие организации. В Академии представлено около 350 вузов, НИИ и других научных учреждений и организаций России.

ЧЛЕНСТВО В АКАДЕМИИ

Уставом Академии установлены следующие формы членства в академии.

1) профессор Академии

2) коллективный член Академии

3) советник Академии

4) член-корреспондент Академии

5) действительный член Академии (академик)

6) почетный член Академии (почетный академик)

Ученое звание профессора РАЕ присваивается преподавателям высших и средних учебных заведений, лицеев, гимназий, колледжей, высококвалифицированным специалистам (в том числе и не имеющим ученой степени) с целью признания их достижений в профессиональной, научно-педагогической деятельности и стимулирования развития инновационных процессов.

Коллективным членом может быть региональное отделение (межрайонное объединение), включающее не менее 5 человек и выбирающее руководителя объединения. Региональные отделения могут быть как юридическими, так и не юридическими лицами.

Членом-корреспондентом Академии могут быть ученые, имеющие степень доктора наук, внесшие значительный вклад в развитие отечественной науки.

Действительным членом Академии могут быть ученые, имеющие степень доктора наук, ученое звание профессора и ранее избранные членами-корреспондентами РАЕ, внесшие выдающийся вклад в развитие отечественной науки.

Почетными членами Академии могут быть отечественные и зарубежные специалисты, имеющие значительные заслуги в развитии науки, а также особые заслуги перед Академией. Права почетных членов Академии устанавливаются Президиумом Академии.

С подробным перечнем документов можно ознакомиться на сайте www.rae.ru

ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Региональными отделениями под эгидой Академии издаются: монографии, материалы конференций, труды учреждений (более 100 наименований в год).

Издательство Академии Естествознания выпускает шесть общероссийских журналов:

1. «Успехи современного естествознания»
2. «Современные наукоемкие технологии»
3. «Фундаментальные исследования»

4. «Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований»

5. «Международный журнал экспериментального образования»

6. «Современные проблемы науки и образования»

Издательский Дом «Академия Естествознания» принимает к публикации монографии, учебники, материалы трудов учреждений и конференций.

ПРОВЕДЕНИЕ НАУЧНЫХ ФОРУМОВ

Ежегодно Академией проводится в России (Москва, Кисловодск, Сочи) и за рубежом (Италия, Франция, Турция, Египет, Та-

иланд, Греция, Хорватия) научные форумы (конгрессы, конференции, симпозиумы). План конференций – на сайте www.rae.ru.

ПРИСУЖДЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО СЕРТИФИКАТА КАЧЕСТВА РАЕ

Сертификат присуждается по следующим номинациям:

- Лучшее производство – производитель продукции и услуг, добившиеся лучших успехов на рынке России;
- Лучшее научное достижение – коллективы, отдельные ученые, авторы приоритетных научно-исследовательских, научно-технических работ;
- Лучший новый продукт – новый вид продукции, признанный на российском рынке;

• Лучшая новая технология – разработка и внедрение в производство нового технологического решения;

• Лучший информационный продукт – издания, справочная литература, информационные издания, монографии, учебники.

Условия конкурса на присуждение «Национального сертификата качества» на сайте РАЕ www.rae.ru.

С подробной информацией о деятельности РАЕ (в том числе с полными текстами общероссийских изданий РАЕ) можно ознакомиться на сайте РАЕ – www.rae.ru

105037, г. Москва, а/я 47,
 Российская Академия Естествознания.
E-mail: stukova@rae.ru
edition@rae.ru