

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ



№ 8
Часть VII

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
ПО МАТЕРИАЛАМ VIII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 30 НОЯБРЯ 2015 Г.

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам
VIII Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 30 ноября 2015 г.

В десяти частях
Часть VII



Белгород
2015

УДК 001
ББК 72
С 56

- Современные тенденции развития науки и технологий :**
С 56 сборник научных трудов по материалам VIII Международной научно-практической конференции 30 ноября 2015 г.: в 10 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород : ИП Ткачева Е.П., 2015. – № 8, часть VII. – 148 с.

В сборнике рассматриваются актуальные научные проблемы по материалам VIII Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 30 ноября 2015 г.).

Представлены научные достижения ведущих ученых, специалистов-практиков, аспирантов, соискателей, магистрантов и студентов по экономическим наукам.

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) по договору № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

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

УДК 001
ББК 72

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов по материалам VIII Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 30 ноября 2015 г.

В десяти частях
Часть VII

Подписано в печать 10.12.2015. Гарнитура Times New Roman. Формат 60×84/16.
Усл. п. л. 8,60. Тираж 100 экз. Заказ 229. ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

ISSN 2413-0869

© Коллектив авторов, 2015
© ИП Ткачева Е.П. (АПНИ), 2015

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Анфимова М.Л.И.</i> НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРОСТРАНСТВЕ СНГ	5
<i>Арутюнова Д.В., Бесхмельницкая Д.В.</i> РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: РОССИЙСКИЕ И МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ	9
<i>Богунев Л.А.</i> АБСТРАКТНО-ЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ МЕНЕДЖЕРА	16
<i>Булыгина А.С., Третьяк Н.А.</i> АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ»	18
<i>Ветрова Е.А., Егоршев И.А.</i> ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ	20
<i>Гаврилина О.В., Суркова М.А.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ АРЕНДЫ НЕЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ	25
<i>Гайрбекова Р.С.</i> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	28
<i>Грицунова С.В., Бадалян В.В.</i> РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	33
<i>Гумерова Г.Ф.</i> ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ, КЛАССИФИКАЦИЯ	35
<i>Дегтярева О.С.</i> ПРОБЛЕМЫ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ЛОКОМОТИВНОЙ ТЯГИ В РОССИИ	40
<i>Дементьева Н.М., Дементьев Д.В.</i> РОЛЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ	43
<i>Демченко З.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЗДОРОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ	46
<i>Дибиргаджиев В.М.</i> ДИСПРОПОРЦИИ В ДОХОДАХ РАБОТАЮЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ	50
<i>Дмитрова Е.С.</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА	54
<i>Езангина И.А., Шумилина О.В.</i> RFM-СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ КЛИЕНТА БАНКА: БУДУЩЕЕ В РОССИИ	56
<i>Ефремова А.А., Травкина К.С., Горчакова Ю.Т.</i> АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ЗАВОД «ФИОЛЕНТ»	60
<i>Кокин А.Н., Джуха В.М.</i> ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ СЕРВИСОВ	64
<i>Коломыц О.Н.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ ПАРАМЕТРОВ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ	66
<i>Коротина Н.М.</i> ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ПРОДАЖАМ КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ ПОЗИТИВНОЙ ДИНАМИКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ	69

Куртяков О.Б. ПРОБЛЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РФ	71
Лебедева М.А. ПОНЯТИЕ «ИННОВАЦИЯ» В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	74
Лифанова Е.А. ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ.....	78
Мизиковский И.Е., Рубцова Е.М. ВЫДЕЛЕНИЕ КРИТЕРИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЗАТРАТ.....	80
Онянова И.А., Яковлева Я.В. ПРОБЛЕМЫ ВЫРАЩИВАНИЯ ЧЕЧЕВИЦЫ ПИЩЕВОЙ И ОСОБЕННОСТИ ЕЁ СБЫТА НА ТЕРРИТОРИИ РФ.....	83
Парахин Е.В. ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРАВОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ	88
Пиль Э.А. ВЛИЯНИЕ ОДНОГО ПОСТОЯННОГО ПАРАМЕТРА НА РАСЧЕТ ВВП	90
Пиль Э.А. ВЛИЯНИЕ ЧЕТЫРЕХ И ПЯТИ ПОСТОЯННЫХ ПАРАМЕТРОВ НА РАСЧЕТ ВВП	93
Пиль Э.А. РАСЧЕТ ВВП ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ПАРАМЕТРАХ.....	95
Плева С.В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ	98
Плева С.В. ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	101
Солнцева О.В., Бунина Н.Э. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	104
Солнцева О.В., Бунина Н.Э., Заживнова О.А., Видеркер М.А. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ	107
Суняев А.С. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ОЖИДАЕМОЙ ДОХОДНОСТИ ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА И ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ	111
Таратухина В.С., Жуплей И.В. ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ)	119
Токаева Б.Б., Токаева А.Б. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – РЕСУРС ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ РСО-АЛАНИЯ	122
Токаева Б.Б., Токаева А.Б. ТЕХНОПАРКИ КАК ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	125
Толмачев З.Л. ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ НА ПРИМЕРЕ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ	127
Фролкин А.В. ПРИМЕНИМОСТЬ МЕТОДА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА ПРИ ФИНАНСОВОМ АНАЛИЗЕ БЮДЖЕТНЫХ И АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....	131
Чэнь Си, Кметь Е.Б. ОБЗОР РОССИЙСКОЙ И КИТАЙСКОЙ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ.....	135
Шамрай А.С. ИСТОРИЧЕСКИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	141
Шулик Я.В., Лаврухина Н.В. КОРРЕКТИРОВКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАСЧЕТЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЧИСТЫХ АКТИВОВ	146

**НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕЙ
ПРОДУКЦИИ НА ПРОСТРАНСТВЕ СНГ**

Анфимова М.Л.И.

аспирант, Российский университет дружбы народов,
Россия, г. Сергиев Посад

В статье рассматривается вопрос оценки конкурентоспособности импортозамещающей продукции отечественного производителя по сравнению с аналогичной продукцией конкурентов в области ракетно-космической деятельности, с учетом возможных рисков изменения стоимости изделия на различных этапах его разработки, что позволяет повысить конкурентоспособность конечной продукции и, следовательно, избежать провала на рынке космических услуг, в рамках программы импортозамещения.

Ключевые слова: импортозамещение, СНГ, ракетно-космическая промышленность, условия рынка, РКП, оценка конкурентоспособности.

Разработка импортозамещающей продукции в ракетно-космической промышленности (далее – РКП) сопряжено с большими финансовыми затратами на большом временном интервале, поэтому при экономическом планировании разработки этой продукции необходимо учитывать возможные риски изменения стоимости изделия на различных этапах его разработки. Изменение стоимости окончательной продукции в космической отрасли промышленности может привести к существенным экономическим проблемам.

В случае разработки изделий в коммерческих целях значительное превышение стоимости создания этого изделия может стать серьезной угрозой для РКП Российской Федерации и стран СНГ привести к существенной потере конкурентоспособности и, следовательно, провалу на рынке космических услуг. Значит, в рамках оценки конкурентоспособности импортозамещающей продукции отечественного производителя по сравнению с аналогичной продукцией конкурентов, актуальной задачей при оценке конкурентоспособности разрабатываемой инновационной продукции в ракетно-космической промышленности является оценка влияния рисков на изменение стоимости изделий.

Опишем алгоритм вычислений влияния рисков на изменение стоимости изделий по имитационной модели, которая позволит выявлять опасные риски, анализировать их и оценивать полученный рискованный поток. Приведем на рисунке схематично алгоритм вычислений.

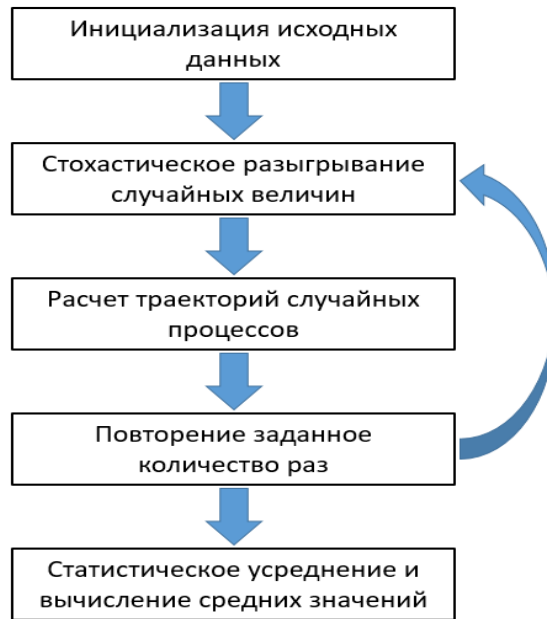


Рис. Алгоритм вычислений имитационной модели

Рассмотрим подробнее процедуру расчета траекторий случайных процессов. После инициализации исходных данных мы получаем вектор случайных процессов, компоненты которого имеют независимое распределение вероятности, но различные интенсивности

$$R(t) = \begin{bmatrix} R_1[u_1(t)] \\ R_2[u_2(t)] \\ \vdots \\ R_N[u_N(t)] \end{bmatrix}$$

Проводя стохастическое разыгрывание этих случайных величин, мы получаем первый момент времени, когда возникает один из рисков. Обозначим это время следующей величиной t_1 . Пусть для определенности в этот момент реализовался риск, с номером R_{i1} . Тогда в этот момент необходимо пересчитать интенсивности всех рисков, которые были связаны с риском R_{i1} . Для этого используем процедуру обновления интенсивностей рисков

$$\tilde{u}_j(t) = G((R_{i1}, R_j), t_1)u_j(t), t > t_1,$$

$$j : (R_{i1}, R_j) \in V$$

После этого процесс стохастического разыгрывания продолжается с момента t_1 с новыми интенсивностями до тех пор, пока не возникнет следующий риск в момент времени t_2 . После чего необходимо вновь обновить интенсивности для случайных процессов, описывающих возникновение рисков. Эту процедуру необходимо продолжать до тех пор, пока не будет достигнуто конечное время – T .

Для получения статистически устойчивых результатов это моделирование необходимо проводить большое количество раз. Для этого необходимо использовать компьютерное моделирование. Определенную проблему представляет собой генерирование случайной величины, имеющей распределение вероятности с заданной интенсивностью. Для этой реализации мы будем ис-

пользовать экспоненциальное распределение с той же интенсивностью. Плотность экспоненциального распределения имеет плотность

$$f(u) = \lambda \exp(-\lambda u).$$

Число $\lambda > 0$ характеризует интенсивность. В данном случае мы рассматриваем статическую случайную величину, которая имеет фиксированную интенсивность. В динамической системе используется переменная интенсивность, поскольку мы рассматриваем случайные процессы с заданной функцией интенсивности. Мы будем эмулировать реализации пуассоновского потока, используя текущее значение интенсивности в каждый момент времени численного решения.

Для того, чтобы имитировать случайную величину, распределенную с указанной плотностью, используется метод обращения функции распределения. Рассмотрим случайную величину α равномерно распределенную на интервале $(0,1)$, тогда случайная величина ξ , определенная из соотношения

$$\int_0^{\xi} f(u) du = \int_0^{\xi} \lambda \exp(-\lambda u) du = \alpha.$$

Отсюда получается

$$\xi = -\frac{\ln(1-\alpha)}{\lambda}$$

Заметим, что величина $\alpha' = 1 - \alpha$ также равномерно распределена на интервале $(0,1)$, поэтому получается более практическая формула, которая является удобной для статистического моделирования

$$\xi = -\frac{\ln \alpha'}{\lambda}.$$

После расчета значения случайной величины, имеющей плотность распределения, соответствующей экспоненциальному распределению, мы считаем, что происходит реализация риска, если данная величина меньше, чем время до последней реализации этого риска.

Рассмотренная математическая модель на основе имитационного моделирования позволяет оценивать вероятности возникновения связанной сети рисков при реализации космических проектов. При этом данная модель основана на мониторинге параметров внешней среды, влияющих на вероятностные характеристики рисков. Имитационный подход позволяет оценивать реализацию этих рисков, однако для оперативного мониторинга необходимо постоянно оценивать реальные значения параметров внешней среды, которые влияют на статистические характеристики рисков. Для этого целесообразно

использовать информационно-аналитические системы, работающие в режиме реального времени. Оперативный прогноз на основе имитационного моделирования позволит выявлять и оценивать риски, которые возможны при изменении параметров внешней среды.

Для получения количественных оценок изменения стоимости инновационных изделий под воздействием рисков на всех этапах жизненного цикла создания изделия используются формулы, приведенные ниже. Изменение стоимости инновационного изделия определяется по следующей формуле, включающей учет влияния рисков на изменение стоимости этапов создания изделия

$$\Delta S^0 = \sum_{n=1}^{N^0} \lambda_{0,n} \Delta S_n^0 + f_0(R^0(R_1^0, R_2^0, \dots, R_{N^0}^0))$$

Соответственно, для этапов предложена следующая формула расчета изменения стоимости этапов

$$\Delta S_j^i = \sum_{n=1}^{N^{i,j}} \lambda_{i,j,n} \Delta S_n^{i,j} + f_{i,j}(R^{i,j}(R_1^{i,j}, R_2^{i,j}, \dots, R_{N^{i,j}}^{i,j}))$$

Здесь через коэффициенты $\lambda_{i,j,n}$ означают дисконтирования увеличения стоимости на различных этапах. В различных постановках задачи эти коэффициенты могут быть меньше или больше единицы. Функции $f_{i,j}$ суть влияние рисков на изменение стоимости этапов. Эти функции рассчитываются на основе статистических данных о рассматриваемых рисках. Случайные величины R представляют собой вектора рисков, влияющих на стоимость этапов.

Таким образом, после проведения оценки превышения стоимости выполнения проекта по созданию инновационного продукта в условиях воздействия экономических рисков на различных этапах проекта, мы получаем оценку возможных финансовых затрат в ходе реализации программы импортозамещения продукции в высокотехнологичных отраслях промышленности. После соответствующего анализа полученной оценки возможных финансовых затрат и планируемых ранее. Результаты имитационного моделирования оценки превышения финансирования при создании инновационного продукта РКП позволят выработать предложения по управленческим решениям с целью обеспечения необходимых мер по компенсации дополнительных финансовых расходов, возникающих в результате экономических рисков.

Исследование подготовлено в рамках государственного задания Минобрнауки РФ, проект №3637 «Разработка методических подходов к оценке эффективности инновационных проектов, направленных на импортозамещение продукции в высокотехнологичных отраслях промышленности, и оценке конкурентоспособности импортозамещающей продукции отечественного производителя по сравнению с аналогичной продукцией конкурентов СНГ».

Список литературы

1. Государственная программа Российской Федерации «Космическая деятельность России на 2013-2020 годы».

2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов // Альпина Паблишер, 2011. – 453 с.
3. Журнал «Российский космос» <http://www.tvroscosmos.ru/>
4. Официальный сайт Роскосмоса <http://www.roscosmos.ru/>

РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: РОССИЙСКИЕ И МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Арутюнова Д.В.

доцент каф. менеджмента и инновационных технологий, к.э.н., доцент,
Южный федеральный университет, Россия, г. Таганрог

Бесхмельницкая Д.В.

магистрант каф. менеджмента и инновационных технологий,
Южный федеральный университет, Россия, г. Таганрог

В статье рассмотрены теоретические основы слияний и поглощений и их сущность, сформулированы определения данных терминов. Особое внимание уделено анализу общемировых и российских тенденций на рынке слияний и поглощений. Результатом исследования является сравнительный анализ мирового и российского опыта, проведенный на основе аналитической и статистической информации.

Ключевые слова: слияние, поглощение, M&A, сделки, мировые рынки, отрасли, волнообразные процессы.

Слияния и поглощения (англ. Mergers and Acquisitions – M&A) являются неотъемлемой частью любой рыночной экономики: современный этап глобализации ставит перед компаниями задачу выживания в условиях усиливающейся конкуренции, вынуждая искать новые пути повышения конкурентоспособности. Многие организации достигают поставленной цели с помощью реализации стратегии слияния и поглощения. Актуальность исследуемой темы обусловлена значительным ростом количества сделок M&A. Целью исследования является выявление основных тенденций в рамках реализации стратегии слияния и поглощения в мировом и российском масштабах. В соответствии с целью выделены следующие задачи:

- определить теоретические основы и сущность слияний и поглощений;
- проанализировать тенденции развития мирового рынка M&A;
- исследовать российский рынок M&A;
- провести сравнительный анализ мирового и российского рынков M&A.

На первом этапе исследования был проведен терминологический анализ основных определений. В российской и зарубежной литературе существуют различные подходы к интерпретации понятий «слияние» и «поглощение».

В зарубежной литературе под сделками M&A понимается покупка предприятия, разделение и долевое участие в предприятии или слияние двух

примерно равных компаний, а также приобретения, где одна компания получает контрольный пакет акций другой компании, или передача права управления, права контроля и права распоряжения, причем минимум одно из участвующих в сделке предприятий утрачивает свою юридическую самостоятельность. [3] Доктор наук П.А. Гохан разграничивает эти понятия. Слияние – это комбинация из двух корпораций, при которой одна корпорация выживает, а другая исчезает. Поглощение – разновидность форм слияния. Иногда может относиться только к враждебным операциям, а в других случаях это относится как к дружественным, так и к недружественным слияниям. С.Ф. Рид, основатель Нью-Йоркского журнала «Mergers&Acquisitions», придерживается противоположной точки зрения: корпоративное поглощение – это процесс, в ходе которого активы компании становятся собственностью покупателя. Слияние происходит, когда одна корпорация соединяется с другой и растворяется в ней. Так, С.Ф.Рид считает, что слияние – более узкий технический термин для определенной юридической процедуры, которая может последовать, а может и не последовать за поглощением [2].

Следует отметить, что в западной практике существует еще одна точка зрения: слияние и поглощение – общий термин для всех сделок, которые объединяет передача корпоративного контроля во всех формах, включая покупку и обмен активами. Сюда входят сами слияния, поглощения, приобретение компаний, выкуп с привлечением заемных средств, рекапитализация, изменение структуры собственности, выделение и продажа бизнес-единицы и другие сделки, которые подразумевают передачу корпоративного контроля [4].

В рамках настоящего исследования также были проанализированы мнения отечественных исследователей. В.Б. Акулов и М.Н. Рудаков, придерживаются следующих трактовок анализируемых терминов:

- под слиянием понимается любое объединение компаний, в результате которого образуется единая экономическая единица из двух или более ранее существовавших структур;

- поглощение – частный случай слияния, более узкое понятие [1].

Приведенный анализ терминов в российской и зарубежной практике, позволил сформулировать общее определение, которое далее будет выступать в качестве базового. Слияние – это такая реорганизация, при которой права и обязанности каждого юридического лица переходят ко вновь возникшему юридическому лицу, т.е. если компания А объединяется с В и С, то на рынке появляется новая компания Д ($D=A+B+C$), а все остальные ликвидируются. Поглощение – сделка, совершаемая с целью установления контроля над субъектом, т.е. одна из компаний выживает (компания А), а остальные утрачивают самостоятельность и прекращают существовать ($A=A+B+C$).

На втором этапе исследования был проведен анализ состояния и тенденций развития мирового рынка слияний и поглощений. По мнению многих исследователей в области М&А, динамика слияний и поглощений имеет волнообразную природу, которая устойчиво поддерживается с конца XIX века – до настоящего времени в экономиках различных стран. Это наблюдение позволяет сформулировать предположение о том, что вне зависимости от наци-

ональной специфики в основе динамики слияний и поглощений лежат универсальные закономерности цикличности экономических процессов.

В современной экономической выделяют долгосрочные циклы или циклы Кондратьева (продолжительно в среднем 54-55 лет), циклы Саймона Кузнеця (15-20 лет), большие циклы или циклы Жюгляра-Маркса (7-11 лет), краткосрочные циклы или циклы Китчина (от 4 месяцев до 2-4 лет). Для сделок слияний и поглощений характерен не циклический, а волнообразный характер. Между терминами существуют различия. Циклы имеют сложную структуру, в которой отчетливо проявляются четыре стадии: подъем, расцвет, спад и кризис. Их возникновение обусловлено действием внутренних факторов. Для волн характерна простая, двухфазная схема развития, которая проявляется в виде чередования подъемных и понижающих полуволн. Волнообразные процессы получают импульс к своему развитию извне, за счет развития смежных явлений. [5] Основываясь на аналитической информации [8] были выявлены наиболее яркие периоды активности слияний и поглощений (таблица).

Таблица

Основные волны активности по сделкам слияний и поглощений

Волна	Характеристика
1	2
Первая волна (пик – 90-е годы XIX века)	Предпосылкой является стремление компаний устранить конкуренцию и захватить максимальную долю на рынке, снизить стоимость средств производства, установить «грабительское» ценообразование. Все это явилось результатом появления монополистических компаний во многих отраслях. Крупные фирмы воспользовались своим влиянием и объединили большое количество малоэффективных предприятий. На пике первой волны отмечается «исчезновение» более 400 компаний. Завершилась волна с приходом Первой мировой войны. Фирмы-гиганты, основанные на гребне первой волны: U.S. Steel, StandardOil, EastmanKodak, AmericanTobacco, GeneralElectric.
Вторая волна (пик – 20-е годы XX века)	Экономика развивается, восстанавливаясь после первой мировой войны. Развитие антимонопольного законодательства сокращает количество монопольных организаций. Наблюдается консолидация внутри отраслей, особенно в части вертикальных сделок M&A. Волна завершается в 1929г., с началом периода Великой депрессии.
Третья волна (пик – 60-е годы XX века)	Волна характеризуется конгломератными слияниями чему способствовал ужесточившийся антимонопольный закон в части вертикальной и горизонтальной интеграции. Компании-покупатели часто переплачивали за компании-цели, т.к. конгломераты склоны были покупать все фирмы подряд. Как следствие – значительный рост числа плохих сделок: 60% межотраслевых приобретений были проданы или ликвидированы, что ознаменовало конец третьего этапа. Среди образованных в этот период конгломератов: IT&T (HaroldGeneen), LTV (JimmyLing).
Четвертая волна (пик – 80-е годы XX века)	Уникальное отличие этапа: возросшее количество враждебных поглощений, размер компаний-целей, а также суммы, уплаченные компаниями-покупателями. Инвестиционный банк MorganStanley от имени компании INCO осуществил поглощение компании ESB, что создало прецедент осуществления враждебных поглощений от имени рейдерских компаний. Экономический спад 1990 года привел к завершению четвертую волну.

1	2
Пятая волна (пик – 90-е годы XX века)	Количество сделок снова возрастает, часто совершаются крупные сделки. Компании делают упор на стратегию, а не на скорую прибыль, что является основной эффективной сделки. Слияния и поглощения финансируются в основном собственным капиталом, что приводит к образованию компаний с меньшей долговой нагрузкой. Волну можно назвать международной: в США она набирает объем после 1996 года, в Европе она отчетливо проявилась после 1998 года, в Азии количество и стоимость сделок тоже значительно выросли. К мегасделкам M&A этого периода можно отнести такие, как: Citibank и Travelers, Chrysler и DaimlerBenz, Boeing и McDonnellDouglas, Vodafone и Mannesmann.

В 2003 году началась шестая волна, которая завершилась в разгар кризисного 2008-го. Волна характеризуется масштабами и глобализационными процессами. Активными игроками на рынке M&A проявили себя Франция, Италия и Россия. Если в 2002 году общий объем сделок составил \$1,2 трлн., то в 2006-м он вырос до \$3,4 трлн. Шестая волна характеризуется активностью частных инвестиционных фондов и консолидацией банковской сферы. Так, JPMorgan купил Bear Stearns всего за \$236 млн. и WaMu (WashingtonMutual) за \$1,9 млрд, Barclays купил часть Lehman Brothers, а Bank of America приобрел Merrill Lynch за \$50 млрд. В ходе биржевой консолидации получила свое начало первая в истории трансатлантическая фондовая биржа и крупнейшая в мире фондовая площадка NYSE Euronext [9].

Текущая ситуация характеризуется событиями, представленными ниже.

- Объем заключенных в мире сделок M&A в третьем квартале 2015 г. немного превысил \$1 трлн.

- В США с начала года объявлены M&A на \$1,5 трлн., что на 48% больше объемов за 9 месяцев 2014 г. В Азии стоимость сделок выросла на 58%, в Европе – на 6%, до максимальных с 2008 года \$671 млрд. [11].

- Поддержку рынку M&A оказывают низкие процентные ставки и завышенные цены на акции, что упрощает проведение многих сделок. На этом фоне целый ряд компаний объявил о самых масштабных поглощениях в своей истории. Так, компания BerkshireHathaway, основанная инвестором-миллиардером Уорреном Баффетом, купила американскую инжиниринговую группу PrecisionCastparts за \$32,5 млрд. Британская AceGroup установила рекорд для M&A в сегменте страхования имущества и ответственности, договорившись о поглощении конкурирующей Chubb за \$28,3 млрд.

- Нефтяная отрасль бьет все рекорды, несмотря на снижение цен; с начала 2015 года стоимость объявленных и предложенных сделок M&A в этом секторе достигла \$323 млрд.

Эксперты считают, что экономическая ситуация в 2016 г. останется благоприятной для заключения сделок [10]. В связи с обозначенными тенденциями, в рамках данного исследования, были проанализированы аналитические материалы транснациональной информационной медиакомпания ThomsonReuters [7] и построена диаграмма отраслевой структуры M&A на мировом рынке на момент первого полугодия 2015г. (рис. 1).

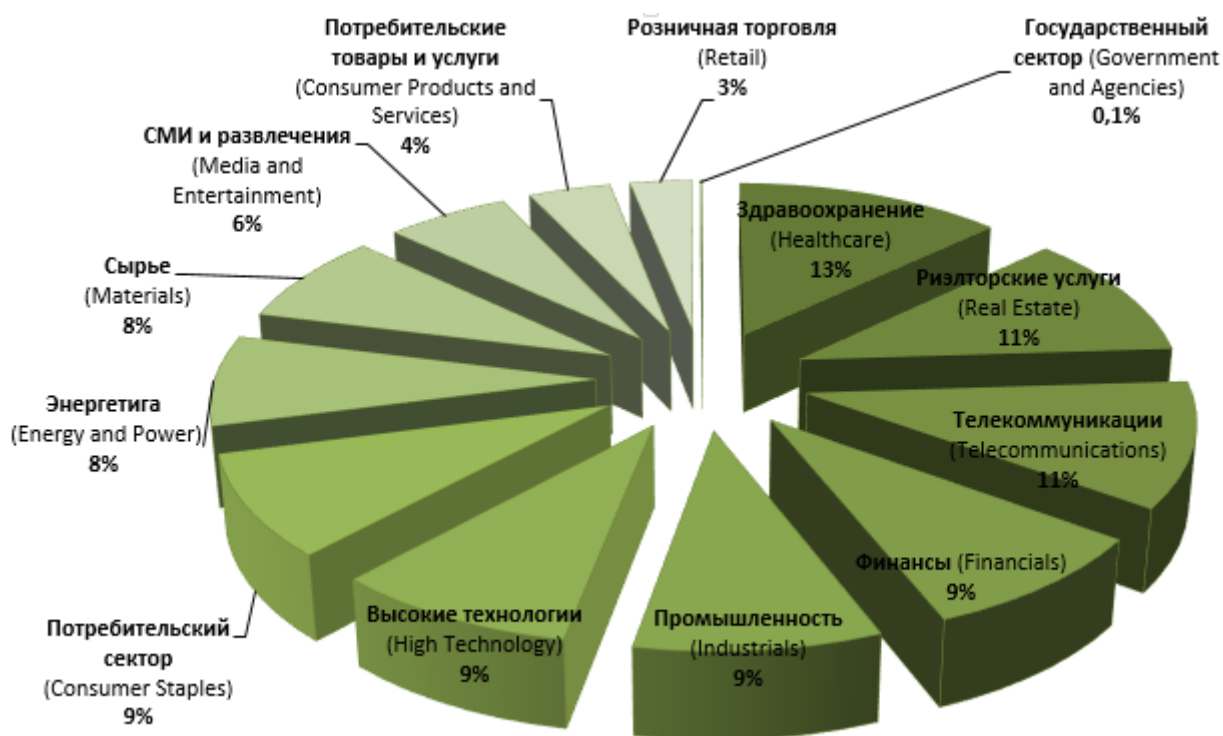


Рис. 1. М&А в мировой практике в разрезе отраслей на первое полугодие 2015 г.

По представленной диаграмме можно сделать следующие выводы:

- лидирующими отраслями по сделкам М&А являются здравоохранение, риэлторские услуги, телекоммуникации;
- минимальное количество сделок М&А- в государственном секторе;
- лидерами М&А являются такие сферы, как технологии (Technology), нефть и газ (Oil and gas), здравоохранение (Health care provider) [6].

На третьем этапе настоящего исследования был проведен анализ отечественной практики в рамках реализации М&А. Российские компании, как отмечает информационное агентство АК&М, стоят дороже, чем год назад: средняя стоимость сделки в августе 2015г. составила \$49,9 млн., что на 22% больше, чем в августе 2014 года (\$41 млн.). Ниже представлена диаграмма, отражающая количественную динамику сделок в сфере М&А на российском рынке (рис. 2). Анализируемый период: январь 2013г. – август 2015 г.

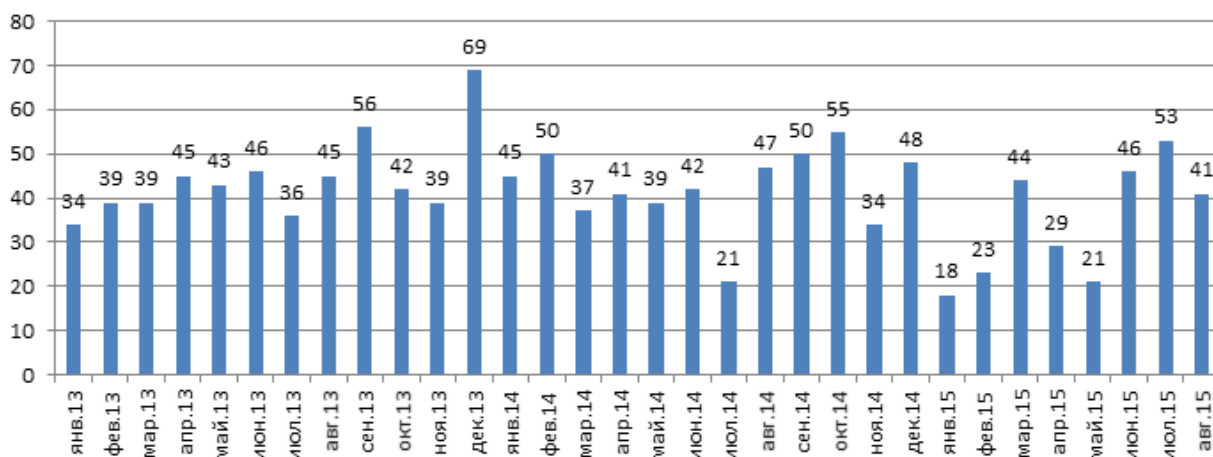


Рис. 2. Динамика сделок на российском рынке М&А по количеству

Скачок по количеству сделок наблюдался в декабре 2013 года. Самый низкий количественный показатель по сделкам М&А выявлен в январе 2015 г. Сокращение можно связать с изменением экономической ситуации в России.

Помимо количества необходим анализ сделок на российском рынке М&А в денежном выражении (рис. 3).

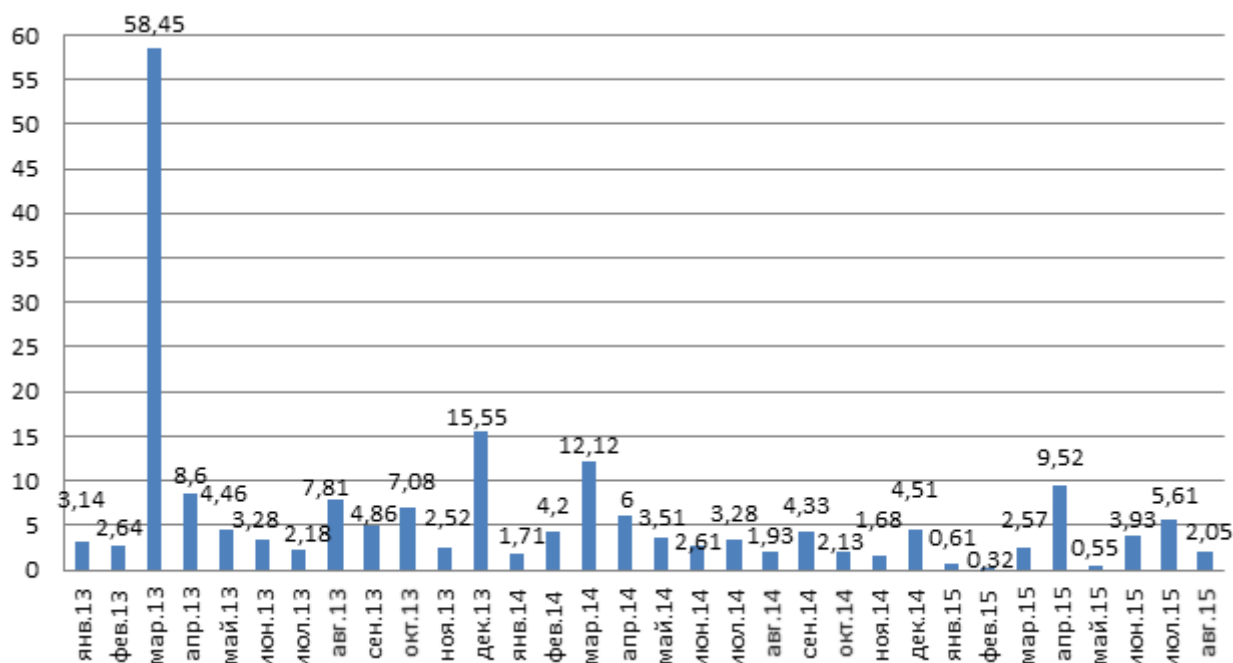


Рис. 3. Динамика сделок на российском рынке М&А по сумме, \$ млрд.

По сумме сделок в сфере М&А, заключенных на российском рынке лидирует март 2013г. Данный скачок связан не столько с количеством проведенных сделок, сколько с их масштабами. Самый низкий показатель наблюдается в феврале 2015 года.

На рисунке 4 представлен удельный вес анализируемых отраслей по сумме на российском рынке М&А в августе 2015г. (рис. 4) .

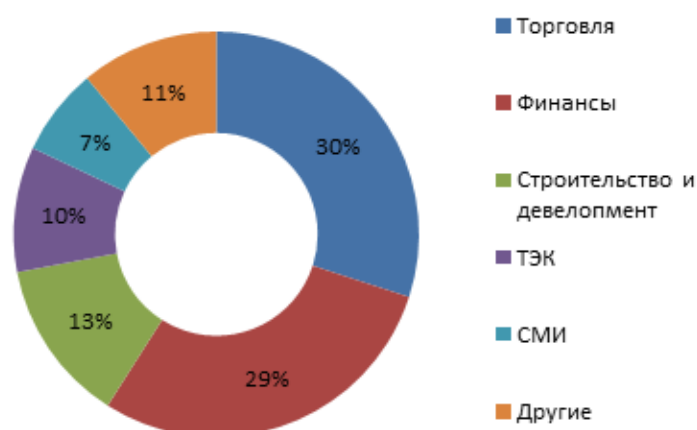


Рис. 4. Удельный вес отраслей по сумме сделок на российском рынке М&А в августе 2015г.

Очевидно, что торговля и финансовая сфера занимают лидирующие позиции на отечественном рынке М&А по сумме заключенных сделок. Проанализируем отрасли по количеству сделок (рис. 5): лидирующими отрасля-

ми на российском рынке M&A на август 2015г. являются финансы и строительство [12].

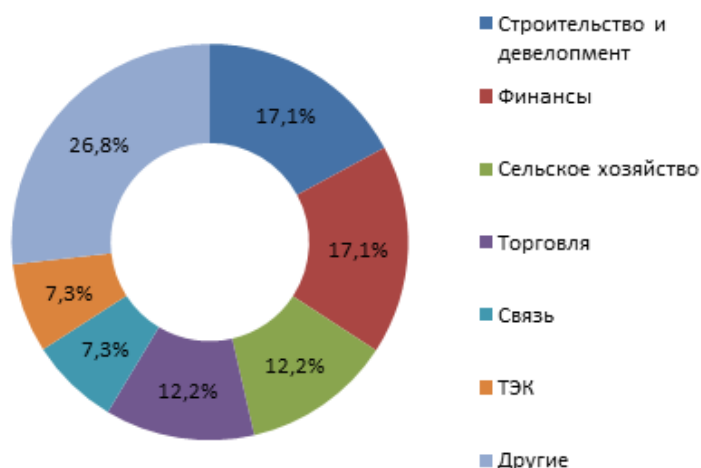


Рис. 5. Удельный вес отраслей по количеству сделок на российском рынке M&A в августе 2015г.

На заключительном этапе исследования был проведен сравнительный анализ мирового и российского рынка M&A. Информационной и аналитической базой анализа послужили отчеты известных консалтинговых фирм, а также различные публикации, касающиеся анализа перспектив развития и настоящего положения на рынке M&A в мире и в России. Были сформулированы следующие выводы:

- Ситуация в сфере слияний и поглощений на международном и национальном уровне достаточно нестабильная. Рынок M&A в большей степени подвержен влиянию глобальных факторов, в частности, многое зависит от экономической и политической ситуации в стране и в мире.
- Активность России в секторе M&A с каждым годом набирает все большие обороты. Участие российских компаний на мировом рынке M&A по сравнению с 2013 годом увеличилось на 92 % [13].
- Мировая и российская практика в сфере реализации стратегии слияния и поглощения различаются отраслевой спецификой: для российского рынка M&A более предпочтительными являются финансы, торговля и строительство, а лидирующими отраслями на мировом рынке M&A являются здравоохранение, технологии и телекоммуникации.

Список литературы

1. Акулов В.Б., Рудаков М.Н. Теория организации. Учебное пособие. Петрозаводск: изд-во ПетрГУ, 2002. 142 с.
2. Бабкин С.И. Слияние и поглощение организаций – уточнение терминологии // Бизнес в законе. 2013. № 5. С. 215-218.
3. Богданова Н.А. Слияние и поглощение организаций: анализ теоретических положений // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2011. № 8. С. 94-101.
4. Вагина К.С. Слияния и поглощения в мировой практике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. №1 (75). С.15-19.
5. Пашкова В.М. Экономические циклы и динамика слияний и поглощений // Бизнес в законе. 2010. № 4. С. 174-177.

6. Deloitte: M&A Trends Report 2015. URL: www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/mergers-acquisitions/us-ma-trends-report15-042115.pdf (дата обращения: 05.11.2015).
7. Thomson Reuters: Mergers & Acquisitions review. First quarter 2015. URL: www.dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/1Q2015_Global_MandA_Financial_Advisor_y_Review.pdf (дата обращения: 05.11.2015).
8. URL: www.scienceproblems.ru/pogloshchenija-i-slijanija-v-sovremennoj-ekonomike.html (дата обращения: 09.11.2015).
9. URL: www.expert.ru/d-stroke/2010/06/sedmoy_val/ (дата обращения: 09.11.2015).
10. URL: www.vedomosti.ru/business/articles/2015/11/02/615301-aktivnost-sdelok-ma-snizilas (дата обращения: 10.11.2015).
11. URL: www.interfax.ru/business/470496 (дата обращения: 10.11.2015).
12. URL: www.akm.ru/ (дата обращения: 12.11.2015).
13. URL: www.thomsonreuters.ru/2015/01/2014_ma_deals/ (дата обращения: 15.11.2015).

АБСТРАКТНО-ЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ МЕНЕДЖЕРА

Богунев Л.А.

канд. психол. наук, доцент, экономист,
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
Казахстан, г. Петропавловск

В статье актуализируется проблема подготовки управленческих кадров, повышения их управленческой эффективности. Решение данной проблемы предлагается через развитие управленческого экономического мышления менеджера. В контексте рассматриваемого феномена анализируются возможности оптимизации систем в операционном окружении профессиональной деятельности менеджера через увеличения дискретности социально-экономических абстракций, являющих собой абстрактно-логическую составляющую экономического мышления менеджера.

Ключевые слова: менеджер, управленческое экономическое мышление, социально-экономические абстракции, управленческая компетенция.

Подготовка эффективного менеджера является наиважнейшей современной задачей, что во многом обусловлено непредсказуемостью актуальной социально-экономической ситуацией на ее макро, мезо и микро уровнях. Решение этой задачи, в том числе, может быть осуществлено через развития соответствующего качества экономического мышления менеджера, формирования необходимой управленческой компетенции. Последний тезис развернуто обоснован нами в более ранних работах [1].

Разбираясь же с управленческой компетенцией в ее не этимологическом, но прикладном содержательном понимании, следует прежде оговорить, что "компетенция" с лат. "competere", означает добиваться, соответствовать, подходить. В современной научной литературе присутствуют многочисленные определения, но мы позволим себе умозаключить следующие обобщен-

ное понимание компетенции. Компетенция есть совокупность взаимосвязанных личностных качеств, которая обеспечивает готовность и способность субъекта эффективно действовать как в общесоциальных так и конкретно профессиональных знакомых и новых ситуациях.

Как мы можем заметить, смысловое ядро категории компетенция соответствует требованиям, предъявляемым к деятельности менеджера, а именно: умение эффективно действовать в ситуации неопределенности и принимать оптимальные управленческие решения. Поэтому мы считаем правильным говорить об управленческой компетенции. Но рассматривать ее в системе экономического мышления менеджера или управленческого экономического мышления, развитие которого обуславливает управленческую эффективность субъекта управления через оптимизацию систем в операционном окружении профессиональной деятельности менеджера.

Говоря об оптимизации систем в операционном окружении профессиональной деятельности менеджера, мы исходим из того, что субъект управленческого экономического мышления во взаимодействии с иными субъектами, а также объектами экономической действительности стремится к уменьшению их синкретизма, синкретизма их социально-экономических абстракций, то есть к уменьшению их слитности, нерасчлененности и к увеличению их дискретности. Эффективно функционирующее управленческое экономическое мышление, имея ввиду высокую степень его развитости, должно диссоциировать как можно больше свойств, признаков предметов, явлений – абстрагировать их из недифференцированного целого и структурировать во что-то относительно конкретное.

Соответственно, способствовать уменьшению синкретизма и увеличению дискретности будет управленческая компетенция экономического мышления менеджера, которая включает в себя необходимые знания, умения, навыки. Где данные знания предполагают соответствующую экономическую информированность (теории, концепции и пр.), а также знания о сути управленческого экономического мышления. Умения – это освоенные субъектом методы анализа и синтеза необходимых социально-экономических абстракций. Навыки – высокая степень освоения действий анализа и синтеза необходимых социально-экономических абстракций, при которой данные действия в результате их многократного повторения и апробирования доведены до совершенства и автоматизма.

Но поскольку мы имеем ввиду деятельность менеджера и ее специфику действовать в ситуациях неопределенности, постольку мы говорим о компетенциях как знаниях умениях и навыках приобретать необходимые знания, умения, навыки и применять их в новых нестандартных ситуациях.

Считаем важным обратить внимание на то, что категория «социально-экономическая абстракция» включает в себя такие понятия как социальная и экономическая. Где социальной она является потому, что ее абстрагирование и название имеют, прежде всего, социально-культурную обусловленность. А экономическая абстракция, соответственно, потому, что имеет первостепенное значение для профессиональной экономической деятельности менеджера и приобретается именно в этой деятельности.

Таким образом, социально-экономическая абстракция – это характеристика (сторона) объекта, которую видит и которую оценивает субъект (менеджер) исходя из компетентностных возможностей своего экономического мышления, с точки зрения возможностей использования данной абстракции в своей экономической мыследеятельности, направленной на оптимизацию систем в операционном окружении профессиональной деятельности менеджера. И задача управленческого экономического мышления будет заключаться в том, чтобы через уменьшения синкретизма и увеличения дискретности социально-экономических абстракций, являющих собой абстрактно-логическая составляющая экономического мышления менеджера, посредством соответствующих знаний, умений и навыков позволить субъекту управления эффективно функционировать в условиях непредсказуемости рынка.

Список литературы

1. Богунов Л.А. Свидетельство о государственной регистрации прав на объект авторского права под названием «Управленческое экономическое мышление» (УЭМ) // Сборник научных статей. №1158 от 11.05.2015. – Астана: Министерства юстиции Республики Казахстан, 2015.

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ»

Булыгина А.С.

студентка 3 курса направления подготовки «Экономика»,
Дальневосточный федеральный университет, филиал г. Уссурийск,
Россия, г. Уссурийск

Третьяк Н.А.

доцент кафедры экономики, канд. экон. наук, доцент,
Дальневосточный федеральный университет, филиал г. Уссурийск,
Россия, г. Уссурийск

В статье рассматриваются приоритетные направления повышения эффективности использования оборотных средств в условиях рецессии экономики России.

Ключевые слова: оборотные активы, структурные элементы, методы контроля и системы учета оборотных активов, инновационные методы работы с дебиторами.

Современное нестабильное экономическое положение России, как ключевая характеристика «новой реальности», определяющая состояние экономики на протяжении предстоящего периода, требует от предприятий инновационного подхода к использованию оборотных средств. Одним из условий финансовой стабильности предприятий является достаточное количество оборотных средств. Это связано с тем, что оборотные активы предприятий полностью задействованы в текущей его деятельности, они влияют на дли-

тельность операционного цикла, а также обеспечивают бесперебойность и непрерывность работы предприятия, что в современных условиях высокой конкуренции и нестабильности особенно актуально [4].

С целью повышения эффективности использования оборотных средств, предприятию необходимо определить наиболее важные структурные элементы оборотных активов, влияющие на их величину, выбрать методы контроля и системы учета оборотных активов, а так же найти пути снижения влияния кризисных явлений на их формирование.

Среди направлений повышения эффективности использования оборотных средств, в условиях расширения рецессии экономики России, становится особенно актуально изыскание инвестиционных средств для модернизации материально-технической базы компаний с целью производства высококачественной продукции. Однако, отсутствие интереса к инвестициям в России, и недостаток финансирования ухудшают перспективы использования этого направления.

Бесспорно, важным моментом в управлении эффективностью использования оборотного капитала является и повышение конкурентоспособности продукции до мирового уровня. Но, для создания наукоемких товаров и технологий необходимо преодолеть явное отставание России от уровня инновационного развития ведущих мировых держав, проявляющееся в достаточно низкой инновационной активности российской экономики, слабой конкурентоспособности российских инноваций на международной арене.

В условиях негативных экономических перспектив в компаниях достаточно часто возникает нехватка денежных средств. Это одна из серьезнейших проблем, которая определяется финансовой нестабильностью. Эта ситуация требует грамотной работы с дебиторами контроля увеличения запасов.

Для работы с дебиторами обычно используют стандартные методы, к которым относят:

- постоянное поддержание контактов с дебиторами (личные встречи, предъявление претензий, телефонные переговоры);
- финансовые мероприятия (штрафы, взаимозачетов, реструктуризация долгов, продажа задолженностей и пр.);
- судебные мероприятия [2].

Но, в условиях существенного снижения эффективности использования оборотных средств, требуются инновационные методы работы с дебиторами, новые формы контакта с должниками. К таковым можно отнести электронную рассылку, работу через социальные сети и сайты должника, контакт с должниками через «мессенджеры», к которым относятся Skype, icq, mail agent, WhatsApp и пр.

Учитывая неопределенность экономической ситуации, предприятия достаточно часто отказываются от системы нормирования оборотных средств. Однако, это является серьезной ошибкой, так как данная методика нормирования позволяет серьезно оптимизировать запасы оборотных средств, усовершенствовать сбыт и поставки товаров.

На эффективность использования оборотных средств влияют практически все связующие производственной деятельности предприятия. Так к примеру, неграмотная логистика в компании приводит к росту ненужных запасов, что требует финансовых затрат на их хранение. Некачественная система сбыта, также увеличивает запасы готовой продукции предприятия, и способствует формированию дебиторской задолженности.

Серьезным средством повышения эффективности использования оборотных средств является внедрение в компаниях оперативного контроля, который снижает количество вовлеченных в оборот средств.

Обновление инструментария управления оборотными средствами, невозможно без качественных информационных систем, служащих для оптимизации финансовой, логистической, снабженческой и сбытовой деятельности предприятия. Информационные технологии позволяют не только контролировать оборотные средства, но и оперативно реагировать на снижение эффективности их использования, и в случае необходимости перестраивать организацию процессов производства, сбыта, снабжения, логистики и т.п.

Таким образом, в условиях поиска новых подходов к решению проблем повышения эффективности использования оборотных средств, выделяется множество актуальных направлений. Использование определенного набора инструментов для каждого предприятия выстраивается в зависимости от проблем, возникающих в условиях нестабильного экономического положения России, в условиях «новой реальности».

Список литературы

1. Веретенникова О.Б. Сущность оборотного капитала предприятия и его классификация / О.Б. Веретенникова, Лаенко О.А. // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2012. – №2. – С. 178-183.
2. Предприятию не хватает оборотных средств: как быть? // Российское предпринимательство. – №2011. – №1 (175). – С. 44-47.
3. Лехтянская Л.В. Оборотные средства и модернизация производства / Л.В. Лехтянская // Российское предпринимательство. – 2013. – №5 (227). – С. 42-46.
4. Демченко А.И. Нормирование оборотных средств торгового предприятия / А.И. Демченко, Д.К. Закирова // Гуманитарные научные исследования. – 2014. – №12(40).

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ветрова Е.А.

доцент кафедры государственного, муниципального управления и социальной инженерии, канд. эконом. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет», Россия, г. Москва

Егоршев И.А.

студент 4 курса факультета социального управления и социологии, ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет», Россия, г. Москва

В статье проблемы устойчивого развития туризма Владимирской области рассматриваются приоритетные векторы развития, выдвигается ряд проблем и предлагаются ме-

роприятия, направленные на повышение инвестиционного процесса расширения воспроизводства всей туристической инфраструктуры Владимирской области.

Устойчивое развитие туризма обеспечивает ряд выгод и преимуществ, как для потребителей туристических услуг, так и для жителей муниципального образования.

Ключевые слова: туризм, туристско-рекреационный комплекс, местное самоуправление, туристическая привлекательность, инвестиции, турист.

В настоящее время туризм является одним из важных направлений, влияющих на рост экономики региона. Развитие туризма имеет мультипликативный эффект и предполагает развитие таких сфер бизнеса, как услуги туристских компаний, коллективных средств размещения, транспорта, связи, питания и торговли, производства сувениров и продукции народно-художественных промыслов, сельского хозяйства, строительства и других отраслей. Таким образом, развитие туризма имеет большое значение как для общества и государства в целом, так и для региона и муниципальных образований, в частности.

В последние годы на туристском рынке отмечается рост конкуренции между регионами и туристскими продуктами, что создает условия для распространения практики наступательного маркетинга с использованием информационно-коммуникационных технологий.

В течение последних 15 лет, поддержка развития туристской отрасли во Владимирской области осуществляется целенаправленно и планомерно через программы развития туризма, разрабатываемые соответствующими структурными подразделениями Администрации Владимирской области и реализуемые при содействии органов местного самоуправления и организаций туристской индустрии региона. Все реализованные и реализуемые в настоящее время программы отличаются преемственностью, т.к. решают основную задачу в сфере туризма – увеличение объёма туристских услуг и турпотока через формирование и комплексное развитие конкурентоспособного турпродукта «Малое Золотое кольцо».

В период с 2010 по 2012 гг. в области действовала ведомственная целевая программа «Поддержка развития внутреннего и въездного туризма во Владимирской области на 2010 – 2012 гг. «Малое Золотое кольцо». Этот период характеризовался положительной динамикой развития туристской отрасли в условиях инерционного сценария развития, что обусловлено в первую очередь, снижением покупательной способности населения, а также относительно высокими ценами на гостиничные и транспортные услуги. При этом объём услуг за годы исполнения программы увеличился на 10 %. Это, в первую очередь, является результатом увеличения такого сегмента туррынка, как деловой туризм, а также расширения ассортимента предоставляемых туристам услуг. Росту объёма услуг способствовало также увеличение количества номерного фонда гостиниц и других коллективных средств размещения с 9500 мест в 2009 году до 10840 мест в 2012 году, а также стабильность потока иностранных туристов. Кроме количественных показателей, развитие туристской отрасли области в 2010-2012 годах характеризова-

лось также повышением активности со стороны инвесторов, развивающих сектор размещения туристов, и органов местного самоуправления. Совместная деятельность департамента культуры и туризма администрации области и органов местного самоуправления в формировании и продвижении новых туристских продуктов стимулировала муниципальные образования области к разработке муниципальных программ развития туризма [6, с. 18].

Недостаточность комфортных средств размещения туристического класса и объектов досуга, отсутствие качественной придорожной инфраструктуры и неудовлетворительное состояние дорог муниципального и регионального значения являются основными препятствиями к развитию туризма во Владимирской области. Так же в туристскую сферу, за исключением города Суздаля, идёт слабый поток инвестиций, особенно ресурсов крупного бизнеса. Необходимо сказать о дисбалансе в распределении туристического потока между городами «Малого Золотого кольца» и том, что не существует комплексной системы информационно-рекламных ресурсов об услугах для потенциальных клиентов.

Формирование стратегии устойчивого развития, как на глобальном, так и на национальном или местном уровне очень сложный процесс. Это можно объяснить тем, что стратегические цели изменения курса на ограничение использования природных ресурсов, на приоритет и императив экологических требований в жизни общества вступают в конфликт с политикой, тактикой и поведением властных структур, которые в некоторых случаях текущие интересы или выгоды ставят в приоритет стратегическим [6, с. 16].

Туристско-рекреационный комплекс Владимирской области обладает высоким потенциалом развития, включающим в себя уникальные природные ресурсы, богатейший историко-культурный потенциал и развитую сеть объектов туристской инфраструктуры. Владимирская область располагает всеми необходимыми условиями для развития туризма, включая природные, исторические и культурные достопримечательности, благополучную экологическую ситуацию, выгодное географическое положение, хорошую транспортную доступность и является одним из ведущих регионов в Центральном федеральном округе по перспективам развития туристского потенциала. Росту туристической привлекательности и развитию туристической индустрии региона способствует поступательное развитие экономики и благоприятный предпринимательский климат, создающие условия для привлечения инвесторов в туристско-рекреационный комплекс. Эти и другие факторы являются важными конкурентными преимуществами, которые открывают широкие возможности для развития во Владимирской области различных видов туризма, в том числе: культурно-познавательного, экологического, сельского, промышленного, религиозного (паломнического), лечебно-оздоровительного (медицинского), делового, активного, охоты и рыбалки и автотуризма.

Как показывают исследования, более 60% россиян, которые предпочитают зарубежные туры, совершенно не знают о туристическом потенциале Российской Федерации. Знания сограждан о туристических возможностях страны ограничиваются представлениями только о маршрутах Золотого и

Серебряного кольца и о Черноморском побережье Кавказа. Развитие туризма в России сдерживается рядом факторов, к которым относятся: слабо развитая инфраструктура туризма, слабый уровень предоставляемых услуг, необработанность нормативно-правовой базы, несоответствие цены и качества предлагаемых услуг, недостаточность рекламы, популяризирующей туристические возможности, дефицит работников туристической индустрии и слабая их профессиональная подготовка [7, с. 298].

Разумеется, что для устойчивого развития туризма необходимы деньги и инвестиции. Так как туризм относится к категории наиболее рыночно успешных сфер, то и источниками инвестиций являются туристы, и, соответственно, их деньги. Банковские кредиты, займы и другие заимствования позволяют быстро и четко реагировать на требования структурных перестроек в сфере туризма и только в будущем рассчитываться с долгами за счет туристов. И чем более масштабно будут учтены в проектах желания туристов в отдыхе и обслуживании, тем больше будут туристские потоки, тем быстрее окупятся вложенные средства. При этом роль государственных и местных органов власти сводится в первую очередь к улучшению законов в данной сфере, созданию одинаковых условий бизнеса для всех заинтересованных лиц. В некоторых случаях возможны определенные льготы для туристской деятельности в регионах [7, с. 304].

Устойчивое развитие туризма способствует развитию социально-экономического развития общества. Выделяют несколько выгод:

- улучшение качества жизни местного населения в целом. Его можно определить по таким показателям как, повышение уровня благосостояния, улучшение социальных условий жизни в муниципальном образовании;
- образование экономического механизма распределения доходов и затрат во всех отраслях экономики, которые участвуют в обслуживании туристов;
- местный бюджет будет пополняться, так как развитие туризма способствует созданию новых рабочих мест и предприятий как внутри самой отрасли, так и в смежных отраслях;
- в экономику региона будет обеспечен приток инвестиций, в том числе в строительство, сельское хозяйство и др.;
- местное самоуправление будет развиваться, а местное население будет привлечено к участию в разработке и принятии управленческих решений в сфере развития туризма;
- спрос местного населения на туристические услуги будет развиваться и откроется доступ к объектам рекреации для местных жителей, особенно в период низкого сезона;
- будут созданы новые туристические объекты, которые привлекают туристов [6, с. 18].

Подводя черту под вышеизложенным, можно сказать, что устойчивое развитие туризма представляет собой инвестиционный процесс расширенного воспроизводства всей туристической инфраструктуры.

Во-первых, воспроизводство аттракторов, то есть объектов привлекательности туристов и цели их поездок, направленно на удовлетворение бесконечно возрастающих и непредсказуемо изменяющихся желаний туристов, что, в конечном счете, позволит увеличить прибыль от туризма на основе рационального использования ресурсов. Если устранить ряд ошибок в программных документах, то устойчивое развитие станет возможным. Сделать это можно с помощью реализации нескольких первостепенных задач.

Маркетинговая деятельность, рассчитанная на обычного туриста, в основном сводится к рекламно-выставочной деятельности. Из-за этого нужно улучшить маркетинговую составляющую. Для начала нужно проводить более тщательный анализ потребностей туристом по всем критериям, т.е. пол, возраст, финансовые возможности, социальная принадлежность, национальность и т.д. Это даст возможность более целенаправленно использовать рекламу и, следовательно, это улучшит ее действенность.

Необходимо более конкретно прописать механизм инвестиционной деятельности. Прописать, более четко, механизм стимулирования инвестиционной деятельности.

В то же время с важными показателями развития туризма, таких как, число туристов, посетивших регион, количество туристических фирм, количество рабочих мест в туристических фирмах, можно и нужно использовать другие количественные и качественные показатели развития данной сферы, например, степень удовлетворенности потребностей туристов, эффективность использования бюджетных средств и другие, что позволит оценить эффективность управленческих решений по устойчивому развитию туризма.

Привлечение местного населения, общественных и научных организаций, предпринимателей и других заинтересованных лиц на взаимовыгодной основе поможет сформировать устойчивое развитие туризма.

Список литературы

1. Об утверждении стратегии социально-экономического развития Владимирской области до 2030 года (с изменениями на: 31.10.2014): Указ губернатора Владимирской области от 2 июня 2009 года № 10.
2. Постановление от 29 ноября 2013 года № 1348 «Об утверждении государственной программы Владимирской области «Развитие культуры и туризма на 2014-2020 годы».
3. Ветрова Е.А. Особенности «экономики услуг», как основного этапа постиндустриального развития общества // в сборнике: «Проблемы практического менеджмента и маркетинга в сфере сервиса» Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2012. С. 17-23.
4. Ветрова Е.А. Тенденции развития сферы услуг в мировом хозяйстве // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2008. № 10 (66). С. 367-370.
5. Ветрова Е.А., Коновалова Е.Е., Атаманова М.А., Болгова М.А. Риски использования Social Media в деятельности предприятий индустрии туризма и гостеприимства // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2014. Т. 2, № 4 (127). С. 331-337.
6. Кабанова Е.Е. Туристическая привлекательность муниципальных образований как предмет междисциплинарных исследований // Вестник Национальной академии туризма. 2015. № 1 (33). С. 15-19.

7. Фролова Е.В., Кабанова Е.Е. Направления и механизмы развития туристической привлекательности территории // Актуальні проблеми економіки. 2015. Т. 167, № 5. С. 297-305.

8. Vetrova E.A., Atamanova M.A., Kulakova T.V. The replacement strategy for mono-towns in Russia: From industry branches towards tourism on the example of Baikal'sk // Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 12s. С. 929-933.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ АРЕНДЫ НЕЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

Гаврилина О.В.

доцент кафедры экономики и финансового права, канд. экон. наук,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ, Ульяновский филиал, Россия, г. Ульяновск

Суркова М.А.

доцент кафедры экономики и финансового права, канд. экон. наук, доцент,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ, Ульяновский филиал, Россия, г. Ульяновск

В статье раскрывается сущность договора аренды, выделяются его особенности, определяются необходимые условия при заключении договора аренды нежилого помещения с учетом экономического фактора. Также рассматривается проблематика арендных отношений, связанная с их экономической эффективностью для предприятий, учреждений, а также при ведении бизнеса.

Ключевые слова: аренда, недвижимость, договор, рыночная стоимость нежилых помещений, оценка недвижимости, арендная плата.

Аренда представляет собой двусторонние отношения (за исключением финансового лизинга). Одна сторона имеет какое-либо недвижимое имущество (здание, сооружение, землю, жилое и нежилое помещение и т.д.), передает его в аренду другой стороне за определенную плату и на определенное время. Другая сторона арендует это недвижимое имущество, получая выгоду от его использования, при этом, не расходуя большие финансы на покупку такой недвижимости.

Что же касается нежилых помещений, то за последние 10 лет, их оборот очень возрос. Такое явление также связано с еще большим развитием рыночной экономики в России.

Аренда нежилых помещений вошла в оборот как юридических, так и физических лиц. По статистике аренда нежилых помещений занимает одно из ведущих мест в общем объеме сделок с нежилыми помещениями.

Площадь помещения, сдающегося в аренду, указывается не только для индивидуализации объекта аренды, а, что не мало важно, для определения арендной платы. Арендная плата в основном устанавливается при расчете определенной денежной суммы за квадратный метр площади арендуемого помещения.

Арендные отношения представляют собой достаточно сложную систему взаимосвязей, рычагов и инструментов. Наиболее существенными являются такие экономические формы как арендная плата и арендный доход. Блок-схема построения арендных отношений показана на рисунке.

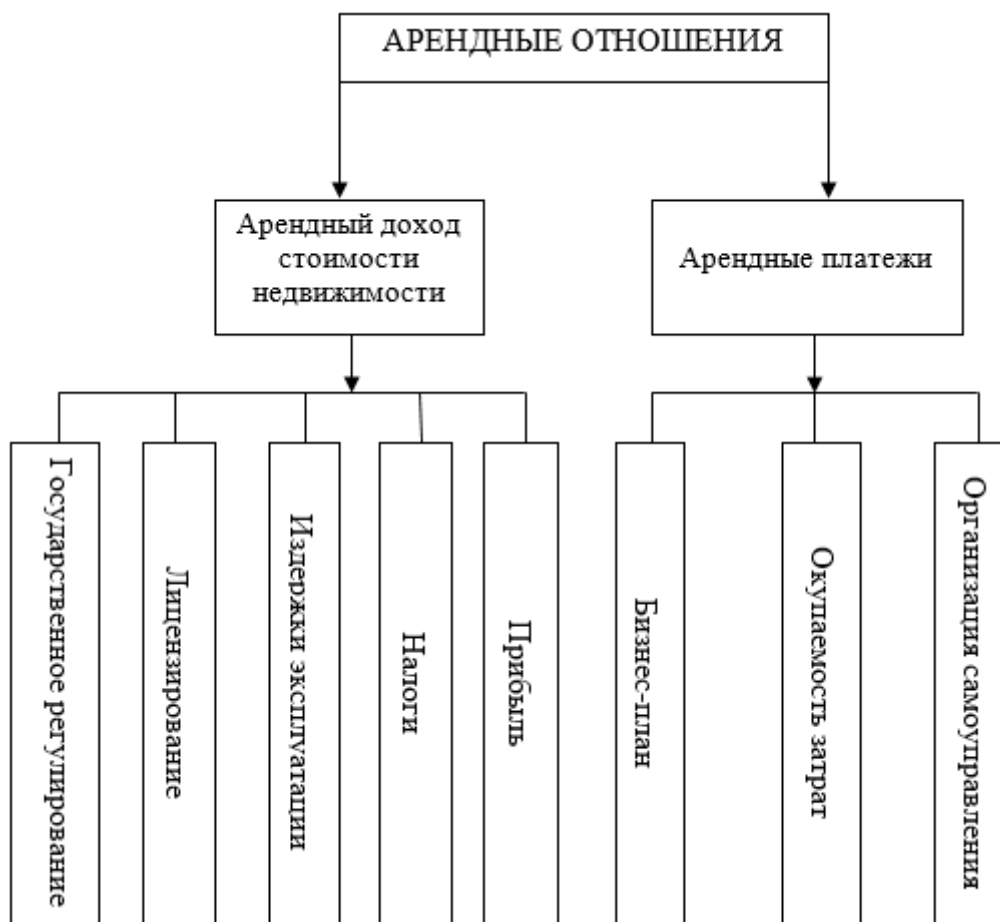


Рис. Структура арендных отношений

Основным элементом механизма взаимодействия между арендатором и арендодателем составляем арендная плата. При помощи такого механизма возможно представление какими являются отношения между арендатором и арендодателем. То есть отношения эти связаны на праве пользования владения или распоряжения на нежилое помещение, да и вообще на любое недвижимое имущество.

Плата может выражаться не только в денежном эквиваленте, но и в виде ряда других форм. Перечень таких форм содержится в гражданском кодексе РФ:

- конкретная денежная сумма, вносимая периодически или единовременно;
- установленная доля доходов или продукции, полученных в результате использования арендованного имущества;
- предоставление арендатором определенных услуг;
- передача арендодателю определенной вещи в собственность или аренду;

- возложение на арендатора обусловленных договором затрат по улучшению арендованного имущества» [1].

Передача в аренду нежилого помещения обычно проводится 2 способами:

1. На основании аукциона,

2. Передача имущества без проведения каких-либо аукционов, торгов.

«Конкурсом является способ передачи объекта в аренду, при котором победителем признается претендент, условия которого в наибольшей степени соответствуют условиям конкурса.

Аукционом является способ передачи имущества, при котором признается победителем претендент, предложивший наибольшую цену на право аренды» [2].

При передаче нежилого помещения, находящегося в собственности государства или муниципального образования, физическому или юридическому лицу используется способ проведения торгов в форме аукционов и дальнейшем проведении оценки объекта недвижимого имущества.

При этом, аукцион может проводиться только в случае не менее 2 претендентов на использование в аренду нежилого государственного или муниципального помещения.

На сегодняшний день рыночная цена оценки нежилого помещения является наиболее приемлемым финансовым критерием при конкурентной борьбе в целях передачи в аренду недвижимости.

Наилучшее и наиболее эффективное использование недвижимости определяется путем анализа соответствия потенциальных вариантов ее использования по критериям:

- ✓ Потенциал местоположения- доступность участка (подъезд к нему), неудобства расположения земельного участка, скрытые опасности расположения.

- ✓ Рыночный спрос- насколько планируемый вариант использования земельного участка представляет интерес на данном рынке и в данной местности. Анализируется уровень спроса и предложения на все объекты недвижимости функционального различного назначения. Анализируются достоинства недвижимости, обеспечивающие ее конкурентно способность и недостатки.

- ✓ Допустимость с точки зрения законодательства (правовая обоснованность) – характер предполагаемого использования не противоречит законодательству, ограничивающему действия собственника участков, и положениям зонирования.

- ✓ Физическая возможность- возможность возведения зданий с целью наилучшего и наиболее эффективного использования их на рассматриваемом земельном участке.

- ✓ Финансовая оправданность- рассмотрение тех физически осуществимых и разрешенных законом вариантов использования, которые будут приносить доход.

- ✓ Максимальная эффективность (оптимальный вариант использования) – рассмотрение того, какой из физически осуществимых, правомочных и

финансово оправданных вариантов использования Объекта будет приносить чистый максимальный доход или максимальную текущую стоимость.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 г. (с изм. от 29.12.2006 г.)
2. Грибовский С. В. Оценка доходной недвижимости. – М., 2012 г.
3. Яскевич Е.Е. Практика оценки недвижимости. – М.: Техносфера, 2011. – 504 с.
4. Гришаев С.П. Все о недвижимости: Учеб. пособие. – М., БЕК. 2013. – 468 с.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Гайрбекова Р.С.

доцент кафедры экономики и управления производством,
канд. эконом. наук, доцент, Чеченский государственный университет,
Россия, г. Грозный

В статье сделан акцент на значимости внедрения инноваций во все отрасли промышленного производства, агропромышленного сектора, социальной сферы, также необходимости оказания государственной поддержки промышленным предприятиям, внедряющим инновации в производство.

Ключевые слова: инновационный потенциал ЧР, экономика, технологии, конкурентоспособность, инновационное развитие.

Согласно исследованиям, роль инновационной составляющей социально-экономического развития региона, является основным катализатором экономического роста. При этом следует учитывать необходимость использования институционального подхода при изучении процессов формирования экономики нового типа. Между экономическими отношениями, складывающимися в процессе инновационной деятельности, мерами их хозяйственного регулирования и самими инновационными процессами в национальной экономике существуют сложные взаимосвязи. И это в свою очередь требует анализа сущности и тенденций инновационного развития, выяснения противоречий, негативно сказывающихся не только на экономических результатах непосредственных производителей инновационного продукта, но и на скорости инновационных преобразований [2].

Инновационный процесс как механизм стратегической модернизации экономики региона, является ключевым фактором преодоления затянувшегося кризиса в продовольственном секторе страны на основе обеспечения темпов и качества наращивания воспроизводственного потенциала, достижения устойчивого развития, повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции на внутреннем и внешних продовольственных рынках.

Крайне важной целью республиканской политики в области экономического развития является переход к инновационным методам развития.

Инновационная политика Чеченской Республики основывается на следующих принципах [1]:

1) комплексность – учет всех экономических, технологических, производственных, ресурсных, правовых, экологических, инвестиционных, рыночных и иных факторов, определяющих социально-экономическое развитие Чеченской Республики;

2) системность – формирование инновационных комплексов предприятий, объединенных технологической цепочкой производства высокотехнологической продукции, конкурентоспособной на внешнем и внутреннем рынках;

3) адресность – формирование целей на уровне конкретных макроэкономических показателей, характеризующих конкурентоспособность экономики Чеченской Республики;

4) реализация мероприятий при осуществлении инновационной политики Чеченской Республики на конкурсной основе.

Инновационная политика Чеченской Республики направлена на решение следующих задач [1]:

1) создание условий, направленных на реализацию научных исследований и разработок, научно-технических или научно-технологических достижений в новые или усовершенствованные товары, услуги или технологические процессы по приоритетным проблемам социально-экономического развития Чеченской Республики;

2) концентрация производственного и интеллектуального потенциала, материальных и финансовых ресурсов на направлениях с высокой степенью готовности инновационного продукта;

3) поэтапное повышение производственного и интеллектуального потенциала Чеченской Республики, ориентированного на создание "высоких" и наукоемких технологий и обеспечивающего производство конкурентоспособной продукции инновационной деятельности;

4) ориентирование на отечественные научно-технологические, интеллектуальные и производственные ресурсы;

5) развитие ресурсосберегающих, безопасных и экологически чистых производств;

6) подготовка кадров для инновационной деятельности;

7) создание центров для привлечения молодежи в инновационное предпринимательство;

8) формирование инновационной культуры в обществе с использованием СМИ и информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;

9) обеспечение занятости населения;

10) содействие развитию кооперационных и интеграционных процессов с другими регионами Российской Федерации, странами СНГ и дальнего зарубежья;

11) равенство прав и ответственности всех субъектов инновационной деятельности.

Инновационная политика Чеченской Республики определяет [1]:

1) приоритетные направления инновационной деятельности;

- 2) приоритетные виды продукции инновационной деятельности;
- 3) объекты государственного регулирования инновационной деятельности;
- 4) способы государственной поддержки субъектов инновационной деятельности;
- 5) источники финансирования инновационной деятельности.

Многие предприятия Чеченской Республики, составляющие основу экономики, разрушены, а сохранившиеся используют изношенное оборудование и устаревшие технологии, то для республики развитие инновационной деятельности и формирование экономики, основанной на знаниях, приобретает особое значение. Стоит добавить, что промышленные предприятия давно лишились притока инноваций и научной поддержки. Вследствие этого увеличивается технологическое отставание республики. Поэтому главной стратегической целью инновационной политики должно стать восстановление наиболее современных и бюджетообразующих отраслей промышленности и достижение конкурентоспособности всей экономики республики.

Достичь же главной стратегической цели инновационной политики можно только за счет кардинального переоснащения промышленности, строительства, энергетики, жилищно-коммунального хозяйства, транспорта, связи, медицины и других отраслей республики на базе передовых достижений науки и техники. Такая модернизация поможет существенно повысить технический уровень и экономическую эффективность предприятий.

Имеющийся в настоящее время научно-технический потенциал республики очень слабо задействован на инновационное развитие экономики республики по множеству причин. Но основная состоит в недостаточной пока еще организации инновационной деятельности как по республике, так и в целом по стране [3].

Необходимо повсеместное и поэтапное внедрение инноваций во все отрасли промышленного производства, агропромышленного сектора, социальной сферы, также оказать государственную поддержку промышленным предприятиям, внедряющим инновации в производство. Развитие инновационного потенциала в ЧР – одна из важных задач, решение которой позволит ускорить процесс экономического развития республики до уровня других регионов. И оказать государственную поддержку промышленным предприятиям, внедряющим инновации в производство.

Процесс внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий, которые гарантируют экологическую безопасность, базирующихся на безотходных и малоотходных принципах, позволят сократить себестоимость продукции. Следовательно, повысится конкурентоспособность продукции, услуг, отраслей и всей экономики республики, улучшится инвестиционный климат и условия предпринимательской деятельности.

Инновации выполняют многочисленные задачи в области развития экономики и общества Чеченской Республики.

Они содействуют:

- 1) росту экономики ЧР в долгосрочной перспективе;

- 2) организации единого рыночного пространства в ЧР;
- 3) организации новых отраслей экономики ЧР;
- 4) получению коммерческой выгоды;
- 5) повышению и стимулированию конкурентоспособности отдельного физического лица, организации, республики в целом;
- 6) улучшению качества выпускаемой продукции;
- 7) уменьшению затрат на производства используя более экономичные технологии, которые позволят сократить объемы потребления энергии, воды и т.д.

Инновации играют важную роль в современном мире. С инновационной деятельностью связаны все глобальные перемены в жизни общества. Несмотря на это, инновационная деятельность в ЧР очень слабо развита.

Инновационный тип экономического развития требует создания максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы, повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности частных компаний в ЧР, поскольку именно частный бизнес является основной движущей силой экономического развития.

Эффективное решение существующих проблем, по внедрению нововведений, позволит создать новую модель роста экономики ЧР, в центре которой будет совершенствование материально-технической базы и внедрения во все сферы экономики новой техники и технологий.

Реализация всех форм поддержки инновационной деятельности требует, конечно, значительных затрат бюджетных средств. Однако опыт передовых стран свидетельствует, что затраты на создание благоприятных условий для инновационной деятельности быстро окупаются.

К основным крупным перспективным производствам, которые получили конкретные очертания и новые направления в развитии промышленности можно отнести:

- Предприятия по производству пищевых продуктов: ГУП «Аргунский комбинат хлебопродуктов», предприятия хлебопекарной промышленности, ГУП «Винзавод «Наурский», ГУП «Сахарный завод», ГУП «Пищепродукт» находятся в стадии восстановления и при выходе на исходную мощность доля предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности в общем объеме промышленного производства в перспективе значительно возрастет.

- Предприятия металлургического производства и производства готовых металлических изделий: ГУП «Гудермесский завод «Мединструмент», ГУП «Завод «Трансмаш», ГУП «Завод «Оргтехника», ГУП «Опытный завод», ГУП «Завод «Пищемаш», ГУП «Грозненский электромеханический завод».

- Предприятия по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования: завод «Электропульт-Грозный», ГУП «Спецавтоматика», ГУП «Грозненский электроремонтный завод».

- Предприятие по производству швейных изделий – ГУП «Беркат». Обработкой древесины и производством изделий из дерева занимается ГУП ЧЛПП «Фагус». Издательскую и полиграфическую деятельность на территории республики осуществляют ГУП «Картонажная фабрика «Дружба», типография ГУП ИПК «Грозненский рабочий».

Введена в эксплуатацию первая очередь пускового комплекса по сборочному производству автомобилей на ГУП Аргунский завод «Пищемаш». Данное производство позволит создать ряд крупных современных высокотехнологичных предприятий и конкурентоспособную продукцию, которая будет способствовать динамичному развитию других отраслей экономики и увеличению научно-технического потенциала республики. Создание производства автомобилей и автокомпонентов в Чеченской Республике требует инвестиции в размере 12,0 млрд. руб., которые позволят в 2012 г. выйти на проектную годовую мощность в объеме 20 650,8 млн. рублей, что позволит создать более десяти тысяч рабочих мест, базы для роста высокотехнологичных, наукоемких, конкурентоспособных предприятий различных отраслей республики ориентированных на потребности, как регионального, так и внутреннего рынка страны, а также вспомогательных служб и предприятий малого бизнеса, которые будут образовываться вокруг ОАО «ЧеченАвто» 1.

В реализации инновационного развития Чеченской Республики особую роль призвана сыграть молодежь. Программы мероприятий по инновационному развитию должны предусматривать решение долгосрочных целей – создание в Чеченской Республике эффективной, современной, наукоемкой и высокотехнологичной экономики, потому что при их реализации необходимо опираться на потенциал и исходить из интересов тех, кому предстоит непосредственно осуществлять мероприятия, и ощутить на себе их реальные результаты. Поэтому инновационное развитие должно быть тесно связано с молодежной политикой Чеченской Республики.

Необходимым является выработка стратегий согласованных действий молодежных объединений по реализации приоритетных национальных проектов и определение перспективных форм привлечения молодежи к данной работе. Важно, изучить проблемы, с которыми сталкиваются молодые люди. Также стимулировать для включения наиболее перспективных представителей молодежи в работу по реализации национальных проектов в регионе.

Список литературы

1. РЗ «Об инновационной деятельности в Чеченской Республике» в ред. Закона ЧР от 11.05.2012 № 7-РЗ
2. Батыжева Л. Ш. Экономико-географические особенности диверсификации отраслевого состава промышленного комплекса Чеченской Республики [Текст] / Л. Ш. Батыжева, Э. Я. Даулакова, М. В. Давлаков // Молодой ученый. – 2011. – №5. Т.1. – С. 170-172.
3. http://dpr.ru/journal/journal_33_7.htm

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Грицунова С.В.

доцент кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Бадалян В.В.

магистрант, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Рассматриваются вопросы развития интернет-маркетинга в современных условиях. Проведен анализ основных элементов интернет-маркетинга. Обосновано мнение, что интернет является весьма выгодным каналом продвижения продукции и ведения бизнеса.

Ключевые слова: интернет, интернет-маркетинг, продвижение продукции, каналы сбыта, интернет продажи.

Продажи в сети Интернет начались в 90-х годах XX века, когда сайты начали размещать информацию о товарах. Сейчас этот тип продаж стал основой современного капитализма, которая позволяет любому человеку, у кого есть идея, услуга или товар, получить прибыль и достичь максимально широкой аудитории. Следовательно, переоценить актуальность интернет-продаж в условиях рыночной экономики просто невозможно.

Интернет-маркетинг (англ. internetmarketing) – это использование на практике всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, которая затрагивает основные маркетинговые средства: цена, место продаж, продукт и продвижение. Основная цель – получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта [1].

Также под термином Интернет-маркетинг понимается теория и методология организации маркетинга в гипермедийной среде Интернета [2].

Основные элементы комплекса интернет-маркетинга:

- товар – то, что продается с помощью Интернета, должно иметь достойное качество. Он конкурирует не только с интернет-магазинами, но и с традиционными;

- цена – принято считать, что цена в Интернете ниже, чем в обычном магазине за счет экономии на издержках. Регулярный контроль и сравнение цен с конкурентами приведет к эффективному развитию интернет-магазина;

- продвижение – система мер по продвижению как сайта, так и товара в целом в сети. Оно включает в себя огромный арсенал инструментов (поисковое продвижение, контекстная реклама, баннерная реклама, e-mail маркетинг, вирусный маркетинг, скрытый маркетинг, интерактивная реклама, работа с блогами и т. д.);

- место продаж – это точка продаж, то есть сам сайт. Огромную роль играет как графический дизайн, так и удобство сайта, и качество обработки

заявок с сайта. Также важно обратить внимание на скорость загрузки сайта, условия доставки, работу с платежными системами, работу с клиентами до продажи, во время и после.

Бесспорно, Интернет – это самый выгодный канал увеличения объемов продаж практически для любого бизнеса. И это не просто мнение, а реальный факт.

Во-первых, это большой и постоянно растущий охват аудитории. По данным TNS на апрель 2015 года в России сетью Интернет пользуются 82 миллиона человек, в том числе 66% пользователей старше 12 лет, а ежедневно в сеть выходят около 60 миллионов человек. 50 миллионов россиян активно пользуются мобильным интернетом – это 61% от общего числа пользователей рунета [3].

Во-вторых, с помощью Интернета возможно максимально точно выбрать свою аудиторию. Приведу пример: в социальных сетях при регистрации пользователи указывают свою принадлежность к различным группам по разным параметрам (город вплоть до районов, улиц и станции метро, возраст, мировоззрение, предпочтения в музыке, кино и многое другое), или в поисковых системах, например, вводя в строку поиска «Купить билет в Ростов-на-Дону», вместе с результатами поиска появляется реклама на данную тему, например, предложения по размещению в отеле в данном городе и прочее.

В-третьих, Интернет имеет огромные возможности для донесения интересной и важной информации. В отличие от других способов продаж, на своем сайте вы можете грамотно рассказать и показать своему потенциальному покупателю, что ему нужно знать и делать для совершения покупки. Для этого в арсенале у оформителя сайта есть множество инструментов, таких как фотографии и видеоролики, текст, аудиоотзывы, видеогиды и многое другое. При грамотном использовании этих инструментов можно легко увеличить эффективность сайта в несколько раз, что, разумеется, повлечет за собой рост прибыли предприятия.

В-четвертых, Интернет – это дешевый канал для коммуникации. Стоимость контакта с клиентом посредством Интернета стремится к нулю: на сайте онлайн-консультант позволяет дешево осуществлять активные продажи, в социальных сетях в сообществах объединяются пользователи – целевая аудитория, и там же затем осуществляются продажи.

В-пятых, богатые возможности интернет-аналитики позволяют отслеживать действия клиента от просмотра рекламы до совершения им целевого действия. С помощью аналитики можно посчитать «стоимость» нового клиента по отдельному инструменту рекламы, что позволит точно сказать: какая реклама сразу приносит прибыль, какую нужно доработать, а какая часть рекламы просто неэффективна и требует уничтожения.

Интернет-продажи оказали огромное влияние на ряд деловых сфер, включая музыкальную индустрию, рынок портативных электронных устройств, так называемый «блошинный рынок» и главное – на рекламу.

В музыкальной индустрии многие потребители начали покупать и загружать музыку в формате MP3 через интернет вместо того, чтобы покупать CD.

Интернет-аукционы завоевали популярность, блошинные рынки борются за выживание. Уникальные вещи, которые раньше можно было найти на блошинных рынках, теперь продаются на онлайн-аукционах, таких как eBay. Также развитие аукционов сильно повлияло на цены на уникальные и антикварные вещи. Если прежде информацию о цене найти было трудно, то теперь можно посмотреть цену на аналогичную вещь на аукционе. И иметь хотя бы общее представление о стоимости товара, так как всегда можно узнать, за сколько продавалась та или иная вещь. Все больше и больше продавцов подобных товаров ведут свой бизнес онлайн, сидя дома.

Эффект на рекламную индустрию был и остается поистине огромным. В течение всего нескольких лет объем онлайн-рекламы стремительно вырос и достиг десятков миллиардов долларов в год. Рекламодатели начали активно менять свои предпочтения и сегодня в развитых странах интернет-реклама уже занимает большую рыночную нишу, чем реклама на радио [1].

На сегодняшний день сложно найти крупную компанию, которая не продвигает себя в сети. Тенденции роста можно легко увидеть и по постоянному расширению торговых интернет-площадок, а также росту их количества. Торговые онлайн-площадки уже давно перестали быть досками объявлений, из которых они и выросли. Сегодня некоторые из них превратились в крупные корпорации, предоставляющие целый ряд маркетинговых услуг, что говорит об эффективности интернет-продаж.

Список литературы

1. Википедия <https://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-маркетинг>
2. Успенский И.В. «Интернет маркетинг» Учебник. – СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2003.
3. TNS Россия, Media & Custom Research <http://www.tns-global.ru/press/news/344111/>

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ, КЛАССИФИКАЦИЯ

Гумерова Г.Ф.

аспирант кафедры экономики предпринимательства, Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия, г. Уфа

В статье рассматривается понятие диверсификации производства с точки зрения его преимуществ и недостатков, перечислены предпосылки применения данной стратегии, проанализирована классификация существующих видов диверсификации.

Ключевые слова: диверсификация, синергетический эффект, финансовая устойчивость, связанная и несвязанная диверсификация, конгломеративная диверсификация, центрированная диверсификация, вертикальная и горизонтальная диверсификация.

Для понимания сущности стратегии диверсификации нужно дать определение данному понятию. В современной литературе даны различные определения понятия диверсификация [2, 3, 4].

Однако с точки зрения эффективного управления портфелем бизнесов можно сформулировать следующее: диверсификация – это инвестиционный подход, заключающийся в расширении ассортимента выпускаемой продукции или проникновении фирмы в другие отрасли производства, в целях минимизации возникающих рисков.

Немаловажным фактором использования стратегии диверсификации является достижение синергетического эффекта, то есть возрастания эффективности деятельности компаний в результате совместного или однородного слияния их отдельных элементов по сравнению с их деятельностью до объединения [6, с. 84].

В различной литературе сущность процесса диверсификации описывается с точки зрения возможности для предприятия перераспределить имеющиеся ресурсы в те отрасли, где имеется потенциальная возможность максимизации прибыли с целью уменьшения риска сокращения спроса на выпускаемую продукцию [7]. Эффект, получаемый в результате применения стратегии диверсификации, заключается в следующем: производство множества различных видов продукции на одном крупном предприятии более экономично, чем производство той же продукции на небольших специализированных предприятиях.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что стратегия диверсификации является стратегией роста компании, будь то расширение ассортимента или слияние нескольких предприятий.

Таблица

Преимущества и недостатки диверсификации

Преимущества	Недостатки
1) хорошая финансовая устойчивость компании в случае кризисных явлений, рейдерских захватов; 2) возможность эффективного распределения денежных средств между направлениями с целью инвестирования в новые виды бизнеса; 3) появление ассортиментных преимуществ перед другими компаниями в связи с возможностью предложения новых услуг, товаров, расширенного ассортимента; 4) возможность заимствований между различными компаниями, направлениями [5]. 5) стабилизация потока доходов, что выгодно и работникам данной компании, и поставщикам, и потребителям (через расширение ассортимента товара и услуг) [1, с. 89]; 6) производство множества различных видов продукции на одном крупном предприятии более экономично, чем производство той же продукции на небольших специализированных предприятиях; 7) способность быстро перестраиваться в зависимости от изменений условий хозяйствования [7].	1) наличие проблем планирования и бюджетирования развития различных бизнес-направлений; 2) риски инвестирования в убыточные направления бизнеса и компании, что снизит общую прибыль и доходность компании; 3) возникновение сложностей в централизации процессов и расчетов между различными бизнес-направлениями [5]. 4) фирма не будет доминировать на каком-то определенном рынке; 5) распыление капитала; 6) усложнение систем управления, организации производства и труда [8].

В качестве причин для применения стратегии диверсификации, различные авторы предлагают следующие:

- 1) создание многопрофильного производства;
- 2) сохранение производственного аппарата, занятости работников [6, с. 85];
- 3) ограниченность возможностей текущего бизнеса;
- 4) сокращение издержек производства;
- 5) образование избыточных финансовых ресурсов, превосходящих необходимые для поддержания конкурентных преимуществ в первоначальных сферах бизнеса;
- 6) попытка снизить предпринимательские риски, распределив их между различными сферами деятельности;
- 7) возможность получить большую прибыль, чем при простом наращивании объемов производства;
- 8) необходимость реагировать на изменение конъюнктуры;
- 9) потребность загрузить работников новыми видами работ;
- 10) преобразование филиала в юридическое лицо;
- 11) наличие свободных оборотных средств и неполная загрузка производственных мощностей;
- 12) падение рентабельности основного производства;
- 13) стремление к росту масштаба производства (расширение бизнеса, благодаря синергизму с нынешним бизнесом) [7].

Однако, при применении стратегии диверсификации необходимо учитывать, во-первых, возникновение барьеров при проникновении в новую отрасль. Во-вторых, то, что первоначальные затраты на вступление в отрасль не должны поглощать будущие доходы.

К тому же, в связи с чрезмерной диверсификацией могут возникнуть множество сопутствующих проблем:

- рост затрат на содержание аппарата управления;
- ухудшение управляемости в результате увеличения масштабов фирм, числа уровней иерархии, числа видов деятельности;
- уменьшение качества и скорости реакции на рыночные изменения по мере укрупнения предприятия из-за снижения «проницаемости» границы между предприятием и рынком, усиления «внутренней» ориентации подразделений предприятия при снижении «внешней», удлинения цепочки работников предприятия, участие которых необходимо для принятия и реализации решений, отражающих реакцию на рыночные изменения;
- увеличение риска постановки ошибочных задач, неверного выбора стратегии;
- престиж руководителей присоединяемых предприятий, если они остаются работать, нередко падает, что подрывает их лояльности по отношению к новообразовавшейся компании и ее руководству.

Также, диверсифицированные компании проявляют, как правило, значительную рыхлость. Оказывается, что многие субъекты, образовавшие эти компании, имеют несовпадающие интересы, и возникают сильные центро-

бежные тенденции, которые могут привести к разрушению самой структуры как основы [1, с. 93].

Рассмотрим классификацию стратегии диверсификации. В [5] рассматриваются связанная и несвязанная диверсификация предприятия.

В России чаще всего встречается связанная диверсификация. Например, компания, которая занимается производством программного обеспечения для компьютеров, открывает новое направление, связанное с разработкой компьютерных игр, приложений для мобильных телефонов. Или же авиакомпания открывает подразделение, обеспечивающее техническое обслуживание самолетов, а также подразделение, обеспечивающее страхование.

Преимуществом связанной диверсификации является то, что фактически новое направление связано с основным видом бизнеса, компания не будет тратить дополнительные средства на приобретение аналогичных услуг или товаров у конкурентов, следовательно, сохранит конкурентное преимущество. Еще одним преимуществом является использование возможностей смежной отрасли.

Одним из видов связанной диверсификации является расширение производственной цепочки. Новый продукт или услуга могут выпускаться под уже имеющимся брендом.

Связанная диверсификация представляет собой обновление в производственной деятельности компании, связанное с производством основного вида продукции в области производства, технологии, маркетинга. Родственная диверсификация проводится между компаниями, имеющими родственное производство и обладающими стратегическим соответствием, впоследствии превращающимся в конкурентное преимущество [5, стр. 341]. Она также делится на вертикальную и горизонтальную диверсификацию.

Вертикальная диверсификация – вид связанной диверсификации, который предполагает расширение выпуска на такой вид продукции, который входит в технологическую цепочку производства основного продукта.

Горизонтальная диверсификация – вид связанной диверсификации, который предполагает производство нового вида продукции, не используемого в основной производственной цепочке, но создается с использованием имеющейся технологии.

Различают следующие три формы связанной диверсификации:

- диверсификация в поставки, означает развитие деятельности, обеспечивающей входные потоки в компанию (например, производство заготовок, оборудования и т. п.);

- диверсификация в продвижение, относится к развитию деятельности, связанной с выходными потоками (например, транспорт, доставка, ремонт, обслуживание);

- горизонтальная диверсификация, предполагающая развитие продуктов-заменителей либо продуктов, дополняющих уже производимый ряд [7].

Реже встречается несвязанная диверсификация. Такой вид диверсификации является более рискованным, поскольку компания начинает развивать вид деятельности, прямо не связанный с основным производством, следова-

тельно, тяжелее спрогнозировать риски, привязать вспомогательное производство к основному виду деятельности. Вместе с тем принцип такой диверсификации заключается в развитии самого перспективного на данный момент направления бизнеса, которое представляет наибольший интерес для владельца [5].

Несвязанная диверсификация – это новая область деятельности компании, которая не имеет непосредственной связи с основным производством фирмы, то есть отсутствуют общие рынки сбыта, технологии, ресурсы. Увеличение прибыли достигается за счет обмена или разделения сфер деятельности. Это больше диверсификация капитала, чем производственной деятельности. Наиболее значимыми мотивами такой диверсификации являются распределение риска, использование имеющегося опыта управления, стремление закрепиться в новых для предприятия отраслях с высокой нормой прибыли. Вступление в новую отрасль может проходить путем поглощения, открытия нового или совместного предприятия.

Возможные преимущества несвязанной диверсификации:

- использование избыточной наличности или доходов;
- использование незагруженных мощностей и других ресурсов;
- избавление от существующего бизнеса;
- распределение рисков [7].

В [1] даны следующие разновидности стратегии диверсификации: центрированная диверсификация, горизонтальная диверсификация, конгломеративная диверсификация. Центрированная диверсификация базируется на поиске и использовании заключенных в существующем бизнесе дополнительных возможностей для производства новых продуктов. При этом существующее производство остается в центре бизнеса, а новое возникает, исходя из возможностей, заключенных в используемой технологии или в других сильных сторонах функционирования компании.

Горизонтальная диверсификация базируется на поиске возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии. При данной стратегии компания ориентируется на производство таких технологически не связанных продуктов, которые бы использовали уже имеющиеся возможности компании, например, в области поставок. Так как новый продукт должен быть ориентирован на потребителя основного продукта, то по своим качествам он должен быть дополняющим уже производимому продукту. Важным условием реализации данной стратегии является предварительная оценка компанией собственной компетентности в производстве нового продукта.

Конгломеративная диверсификация состоит в расширении за счет производства новых, технологически не связанных с уже производимыми, продуктов, которые реализуются на новых рынках [1, с. 116].

Таким образом, классификацию стратегий диверсификации можно представить в виде схемы:

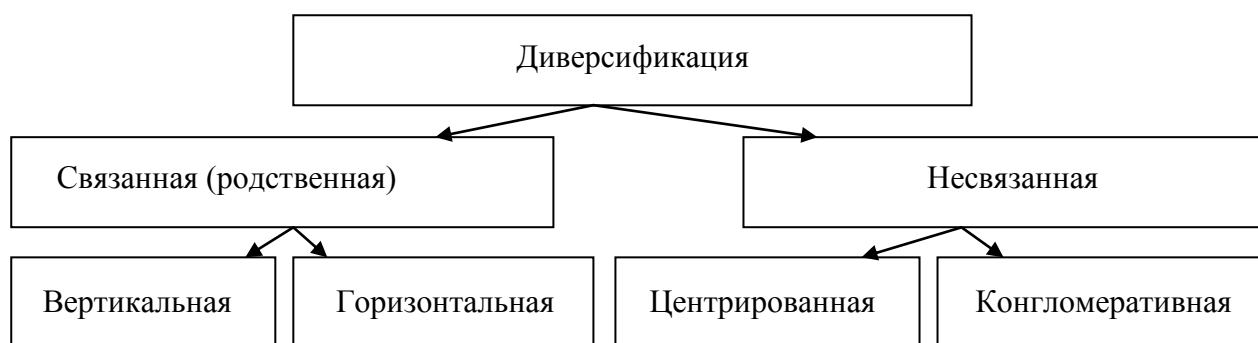


Рис. Классификация стратегии диверсификации

Таким образом, можно сделать вывод, что стратегия диверсификации является, прежде всего, стратегией роста. А решение о целесообразности применения данной стратегии принимается для каждого отдельного предприятия с учетом наличия соответствующих возможностей и предпосылок.

Список литературы

1. Исмагилова Л.А., Гилева Т.А., Ситникова Л.В. Управление развитием производственно-экономических систем: интегративный и интеллектуальный аспекты. – М.: Изд-во Экономика, 2010. – 527 с.
2. Термика И. П. Внешнеэкономический толковый словарь. – М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь. – М.: Институт новой экономики, 1997.
4. Федоров Ч., Дж. Вулфел. Энциклопедия банковского дела и финансов. – М.: 2000.
5. Шестакова Е.В. Диверсификация компании: особенности планирования // Справочник экономиста, – 2013. – №1.
6. Сюзева О.В., Пышная Н.В. Проблемы диверсификации производства на промышленных предприятиях в современной рыночной экономике. Вестник МГОУ №1, 2014.
7. Жулина Е.Г., Кацуба О.Б., Мягкова Т.Л. Диверсификация деятельности предприятия [Электронный ресурс] Электронная библиотека – http://royallib.com/read/avtor_neizvesten/diversifikatsiya_deyatelnosti_predpriyatiya.html#0 (Дата обращения 7.11.2015 г.).
8. Диверсификация производства: сущность, значение, формы, экономические аспекты, практические примеры диверсифицированных производств [Электронный ресурс] В мире экономики – Режим доступа: <http://worldofeconomy.ru/index.php?newsid=638> (Дата обращения 7.11.2015 г.).

ПРОБЛЕМЫ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ЛОКОМОТИВНОЙ ТЯГИ В РОССИИ

Дегтярева О.С.

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита на железнодорожном транспорте, канд. экон. наук, доцент, Сибирский государственный университет путей сообщения, Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются возможные решения по либерализации локомотивной тяги в России, как одного из источников финансирования приобретения тягового подвижного состава. Проанализированы достоинства и недостатки различных вариантов либера-

лизации с позиций собственников локомотивов. Рассмотрена необходимость совершенствования методических аспектов учета наличия и использования тягового подвижного состава при либерализации локомотивной тяги.

Ключевые слова: локомотивы, парк тягового подвижного состава, либерализация локомотивной тяги, компании-операторы, пути общего пользования.

Высокий процент износа и старение эксплуатируемых в настоящее время локомотивов привели к необходимости усиления мер по поиску инвестиций в парк тягового подвижного состава. Приводятся такие цифры, что до 2020 года ОАО «РЖД» необходимо закупить около 8 тыс. тепловозов и электровозов, на что может потребоваться более 1 трлн. рублей [2]. Собственных финансовых ресурсов у компании недостаточно, а правительство РФ в условиях дефицита бюджета склонно настаивать на привлечении частных инвестиций посредством либерализации локомотивной тяги.

Слово либерализация происходит от лат. *libera lis* – касающийся свободы и в энциклопедическом словаре экономики и права определено как «расширение свободы действий субъектов, снятие или сокращение ограничений на коммерческую деятельность, раскрепощение предпринимательства» [5].

Следовательно, либерализацию локомотивной тяги можно определить, как снятие монополии ОАО «РЖД» на услуги локомотивной тяги и создание условий для эксплуатации тягового подвижного состава частных компаний-операторов на путях общего пользования железных дорог РФ.

В настоящее время рассматриваются три возможных варианта либерализации услуг локомотивной тяги:

- 1) создание локальных перевозчиков (оператор получает статус перевозчика и работает на определенном маршруте);
- 2) создание поездных формирований (оператор перевозит грузы собственным локомотивом на определенном маршруте, но у него нет статуса перевозчика);
- 3) аренда открытым акционерным обществом «Российские железные дороги» локомотивов, принадлежащих частным компаниям, в том числе и лизинг.

Министерство экономического развития РФ предлагает разделить ОАО «РЖД» на две компании: инфраструктурную (занимается только развитием и эксплуатацией пути, средств железнодорожной сигнализации, автоматики и телемеханики и т.п.) и локомотивную [1].

В настоящее время почти весь парк тягового подвижного состава (14,5 тыс. единиц) принадлежит ОАО «РЖД», небольшим количеством локомотивов владеют Globaltrans, "Трансгарант", ПГК и "Трансойл" [3].

Частные компании давно желают получить право использовать свои локомотивы на путях общего пользования РФ, поскольку локомотивная составляющая в тарифе на перевозку груза составляет примерно 30%, а вагонная (та, что сейчас получают в основном частные компании-операторы) вдвое меньше – 15% [1]. Но при этом не следует забывать, что и себестои-

мость услуг локомотивной тяги всегда была выше, чем та, что заложена в вагонной составляющей.

У каждого из предлагаемых решений по либерализации локомотивной тяги есть свои достоинства и недостатки и именно этим объясняется существование различных мнений об использовании в перевозочном процессе тягового подвижного состава частных компаний-операторов, подчас крайне противоположных.

С позиций частных владельцев локомотивов либерализация должна обеспечить равный доступ с ОАО РЖД к использованию локомотивов по всей сети железных дорог РФ. Но технология эксплуатации тягового подвижного состава по сравнению с технологическим процессом эксплуатации вагонного парка более сложная и всегда требовала жесткого централизованного управления, что связано с более сложной конструкцией, системой управлением локомотивами и в конечном итоге обеспечением безопасности движения поездов.

Если учитывать особенности технологического процесса эксплуатации тягового подвижного состава, то, на наш взгляд, самым лучшим вариантом либерализации услуг локомотивной тяги является аренда (лизинг) ОАО «РЖД» локомотивов, принадлежащих частным компаниям.

Этот вариант менее предпочтителен для частных компаний, т.к. является менее прибыльным.

Следует также рассмотреть вопрос о том, какие организации будут осуществлять техническое обслуживание и ремонт тягового подвижного состава, а также работники каких организаций будут осуществлять подготовку локомотивных бригад, что для обеспечения безопасности движения поездов является ключевым фактором.

Что касается разделения ОАО «РЖД» на две компании, как предлагает министерство экономического развития, то в структуре ОАО «РЖД» эти виды бизнеса уже давно разделены и определить эффективность каждого из них не составляет проблемы. Создание отдельной компании по предоставлению услуг локомотивной тяги считаем нецелесообразным, т.к. это приведет к увеличению накладных расходов и соответственно себестоимости услуг.

Идеальным вариантом было бы создание такого механизма либерализации, когда частные компании имели бы возможность использовать свой тяговый подвижной состав на путях общего пользования РФ, но и ОАО «РЖД» имела возможность использовать частные локомотивы в рамках своей эксплуатационной работы [4].

Но независимо от выбранных решений либерализации услуг локомотивной тяги, в настоящее время необходимо разрабатывать отраслевые нормативные документы по учету наличия тягового подвижного состава, обеспечивающие полноту и достоверность данных для планирования и прогнозирования развития этого вида услуг в России. Изменения в учете наличия парка приведут к необходимости доработки способов расчета и анализа качественных показателей использования тягового подвижного состава, которым в условиях либерализации локомотивной тяги, на наш взгляд, необходимо уделять более пристальное внимание.

Список литературы

1. МЭР предлагает разделить РЖД на две компании: инфраструктурную и локомотивную http://www.dp.ru/a/2015/10/07/MJER_predlagaet_razdelit/?articlepage=3 (дата обращения).
2. Очередная либерализация локомотивной тяги? http://trainclub.ru/view/ocherednaya_liberalizaciya_lokomotivnoj_tyagi/ (дата обращения 24.11.2015).
3. Поспешное решение по либерализации тяги может привести к профициту локомотивов – Мантуров <http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/pospeshnoe-reshenie-po-liberalizacii-tyagi-mozhet-privesti-k-proficitu-lokomotivov-manturov-1000683354> (дата обращения 24.11.2015).
4. ФАС выступила за либерализацию рынка локомотивной тяги <http://www.interfax.ru/business/> (дата обращения 24.11.2015).
5. Энциклопедический словарь экономики и права <http://enc-dic.com/word/l/Liberalizaciya-17428.html> (дата обращения 24.11.2015)

РОЛЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ

Дементьева Н.М.

профессор кафедры финансов, канд. эконом. наук, профессор,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

Дементьев Д.В.

доцент кафедры финансов и налоговой политики, канд. эконом. наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет,
Россия, г. Новосибирск

Рассматривается роль муниципального бюджетного контроля, его результаты и задачи по совершенствованию. Приведены отдельные факты из отчета контрольно-счетной палаты г. Новосибирска, позволяющие подтвердить «хронический» характер нарушений финансовой дисциплины учреждениями. Указывается на значение бюджетного учета и казначейской системы кассового исполнения бюджетов в организации предварительного контроля, а также на необходимость усиления ответственности за бюджетные правонарушения.

Ключевые слова: бюджетный контроль, контрольно-счетная палата, муниципальный бюджет.

В современных условиях невозможно переоценить, но главное – недопустимо недооценивать роль бюджетного контроля в муниципальных образованиях. Проекты бюджетов большинства муниципальных образований на 2016 год формируются с дефицитом, сокращаются расходы на строительство объектов социально-культурной сферы, на финансирование многих ранее утвержденных государственных и ведомственных программ. В таких условиях возрастает роль бюджетного контроля, чтобы максимально сократить финансовые нарушения.

Основы государственного (муниципального) финансового контроля в настоящее время определены в главе 26 Бюджетного кодекса РФ, что указы-

вадет на особое значение финансового контроля, важнейшим сегментом которого является бюджетный контроль. В Бюджетном кодексе РФ определены элементы, механизмы реализации финансового контроля, названы объекты контроля путем перечисления подконтрольных лиц, приведена новая его классификация.

Государственный и муниципальный финансовый контроль подразделяется сейчас на следующие виды: внешний и внутренний, предварительный и последующий, эти виды контроля реализуются органами государственной и муниципальной власти на федеральном, региональном и местном уровнях, в Бюджетном кодексе РФ определены полномочия органов контроля.

В сфере бюджетных правоотношений внешний контроль в городах и районах осуществляется контрольно-счетными органами муниципальных образований, которые по законодательству являются независимыми органами контроля. Внутренний бюджетный контроль является контрольной деятельностью органов Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, Федерального казначейства и финансовых органов субъектов Российской Федерации или муниципальных образований. В новой редакции главы 26 БК РФ, к сожалению, не определены точные полномочия финансовых органов субъектов и муниципальных образований по осуществлению государственного и муниципального контроля, хотя реально финансовые органы этих уровней обладают бюджетными полномочиями в области контроля. Остается открытым вопрос: кем и когда должны быть разграничены контрольные полномочия между финансовыми органами и органами Федерального казначейства? Такая необходимость нужна для ликвидации дублирования в планировании контрольных мероприятий.

По нашему представлению, самым эффективным видом внешнего контроля следует считать предварительный, который должен осуществляться до совершения операций, упреждая совершение финансовых нарушений. Результативность такого контроля на стадии составления и обсуждения проектов бюджетов можно достичь при условии, если планирование расходов осуществляется по обоснованным нормам и нормативам, которые подтверждены расчетами, проверены практикой. В таких случаях можно максимально сократить возможность бюджетных нарушений и злоупотреблений в использовании средств. Соблюдение строгих норм и правил по муниципальным закупкам должно гарантировать рациональное использование бюджетных средств, не допуская завышения стоимости покупок, объемов работ и исключить возможность получения «откатов» от поставщиков. Органы федерального казначейства призваны осуществлять предварительный бюджетный контроль на стадии кассового исполнения бюджетов муниципальных образований, они должны санкционировать только такие расходы, которые обоснованы расчетами и договорами, соответствуют средним рыночным ценам, являются разумными. Современная система бюджетного учета и отчетности позволяет эффективно контролировать расходование бюджетных средств по кодам бюджетной классификации, главное, чтобы учреждения разумно подходили к составлению смет расходов и финансовых планов по доходам и расходам.

Последующий контроль может быть результативным в тех случаях, когда обеспечивается возмещение потерь бюджета за счет виновных лиц, что далеко не всегда удается достичь на практике. Внутренний контроль следует считать ведомственным, он должен создаваться внутри учреждений, может быть предварительным и последующим, порядок его осуществления должен регулироваться локальными нормативными актами учреждений.

Относительно бюджетного контроля уместно вспомнить пословицу «У семи нянек – дитя без глазу», ибо контрольных органов достаточно много, а злоупотребления, нарушения бюджетного законодательства практически не уменьшаются, а часто даже «совершенствуются» способы хищений бюджетных средств путем участия в коррумпированных отношениях, благодаря слабому предварительному контролю.

В отчетах контрольно-счетной палаты (далее КСП) г. Новосибирска за последние 9 лет (2006-2014 гг.) часто отмечаются факты повторений характера и видов нарушений бюджетной дисциплины. Например, в 2014 г. КСП г. Новосибирска было охвачено контрольными мероприятиями 154 объекта, что больше на 48 объектов по сравнению с 2012г. Сумма выявленных нарушений в финансово-бюджетной сфере в 2014 г. составила 946 252,8 тыс. руб., что в семь раз больше суммы нарушений, установленных в 2012 г. Неэффективное использование бюджетных средств в 2014г. выросло в два раза в сравнении с 2012 г., т.е. расходы составили 247 324 тыс. рублей, или 26,1 %. Основные нарушения были связаны с несоблюдением законодательства о бухгалтерском учете, порядка составления бюджетной отчетности, которые составили 656 629,9 тыс. рублей, или 69,3% от установленной суммы нарушений.

По результатам проведенных в 2014 году мероприятий КСП г. Новосибирска предложено устранить нарушения на общую сумму 759 701,3 тыс. рублей, устранено нарушений на сумму 642 095,5 тыс. руб., возмещено в бюджет города 6 726,0 тыс. рублей [4].

Проверками палаты были установлены факты нарушения Порядка разработки, утверждения и реализации ведомственных целевых программ. Объемы финансирования отдельных программ в бюджете не соответствовали данным паспортов, уточнения в программы вносятся несвоевременно. Аналогичные факты приведены в статье Д.В. Дементьева, когда утвержденные в бюджете ассигнования по программам не соответствуют суммам финансирования в паспортах программ [4].

При проверках контрольных органов регулярно отмечаются недостатки в организации контрольной работы за обоснованностью и правомерностью составления смет на капитальный и текущий ремонты. В сфере жилищно-коммунального хозяйства отмечается низкая результативность бюджетных расходов, а именно: неправомерное и неэффективное использование бюджетных средств, расходы без достижения конкретного результата.

Бюджетные нормы, нормативы могут стать барьером на пути злоупотреблений и бесхозяйственности в использовании средств. В современный период нормативный метод планирования расходов применяется в соответ-

ствии с муниципальными заданиями. Однако на практике показатели муниципальных заданий для бюджетных, автономных учреждений часто сохраняются неизменными в течение ряда лет, то есть по существу их «постоянство» позволяет сделать вывод об отсутствии контроля за обоснованностью муниципальных заданий, отсюда уже на стадии планирования заложены нецелесообразные расходы. В отчете КСП г. Новосибирска за 2014 год отмечается, что муниципальные задания не содержат показателей качества работ, это затрудняет оценку эффективности деятельности бюджетных учреждений. Расчеты к сметам расходов на проводимые учреждениями мероприятий не содержат конкретных наименований и направлений расходов, не проводится мониторинг цен на подобные услуги, предлагаемые на рынке города.

В качестве основной задачи экспертно-аналитических и контрольных мероприятий председатель КСП г. Новосибирска называет подготовку предложений по повышению эффективности деятельности мэрии г. Новосибирска и роста результативности бюджетных расходов.

Развитие бюджетного законодательства и законодательства, регулирующего деятельность органов внешнего финансового контроля, требует дальнейшего совершенствования форм и методов контроля, усиления ответственности за финансовые нарушения.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации // СПС Консультант Плюс
2. Дементьева Н.М. Эволюция бюджетного учета // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 10. С.15-19
3. Дементьева Н.М. Дебиторская и кредиторская задолженность: учет и порядок списания // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2015. №3. С.16-22
4. Дементьев Д.В. Областной программный бюджет: необходимость и результативность // Финансы и кредит. 2015. № 7(631). С. 12-23.
5. Отчет о деятельности контрольно-счетной палаты города Новосибирска за 2014 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ksp.novo-sibirsk.ru/reports.html>

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЗДОРОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Демченко З.А.

доцент кафедры экономики, канд. пед. наук, Высшая школа экономики и управления ФГАОУ ВПО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова», Россия, г. Архангельск

В статье представлен анализ работы маркетинговой службы частного предприятия (ИП) по изучению проблем развития и сохранения средств его финансово – хозяйственной деятельности, а также определения рисков, влияющих на его ликвидность, как возможность покрыть свои платёжные обязательства за счёт собственных средств и рентабельность продаж как отношения прибыли к активам данного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, предприятие ИП, рентабельность, ликвидность, финансово-хозяйственная деятельность, собственные средства, ресурсы предприятия, признаки предприятия, объем производства, основные фонды производства, движение фондов и др.

Для того чтобы обеспечивать стабильное развитие любого предприятия (организации), в том числе и деятельности предприятия нового для России типа – это «индивидуальный предприниматель – ИП», директору ИП, его управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь планомерно организовывать хозяйственную деятельность и реально оценивать не только финансовые состояния своего предприятия, но и существующих потенциальных конкурентов [3].

В качестве общепринятого в теории экономики (микоро – и макроэкономика) рабочего определения «финансово-хозяйственная деятельность предприятий» принято следующее – это целенаправленная деятельность на основе принимаемых управленческих решений, каждое из которых оптимизируется на основе интуиции или расчетов, которая оценивают на основе комплексного анализа, объективно вскрывая недостатки, упущения, потери, узкие места и вместе с тем выявляя те условия, которые влияют на ликвидность предприятия и рентабельность его платежеспособности [3].

В статье выделены основные признаки, характеризующие финансово – хозяйственную деятельность признаки предприятия, которые зависят от особенностей того либо иного предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Основные признаки, характеризующие предприятие (организации)

Признаки	Плановая экономика	Рыночная экономика
Порядок создания	Решением собственника	Решением собственника или трудового коллектива
Формы собственности	Государственная	Государственная, частная
Организационно-правовая форма	Унитарные государственные предприятия	Наличие многообразных организационно-правовых форм
Методы хозяйствования	Планово-бюджетный и хозяйственный расчет	Планово-бюджетный, хозяйственный и коммерческий расчет
Распределение ресурсов между предприятиями	Централизованное, фондируемое	Прямые хозяйственные связи

Изучение теории организации деятельности ИП, наложенное на опыт руководства производственной и дипломной практикой студентов университета, в том числе и заочной формы обучения, позволяет сделать вывод о роли основных фондов ИП, влияющих на эффективность функционирования данного предприятия. Наиважнейшим условием повышения работоспособности производства на предприятии является обеспеченность его основными фондами в нужном ассортименте и количестве, а так же использование их на полную мощность. В качестве примера в проекте представлены производ-

ственные мощности одного из известных нам индивидуальных предпринимателей в Архангельском регионе (в дальнейшем просто ИП) (табл. 2).

Таблица 2

Производственные мощности исследуемого ИП		
№ п/п	Состав производственных площадей	Площадь, кв.м
1	Офис	74,3
2	отдел "Дом Быта"	98,3
3	ювелирная мастерская	144,7
4	отдел "Атриум"	125,8
5	отдел "Гранд Плаза"	104,7
6	отдел "Южный"	68,4
7	отдел "Нарьян-Мар"	115,1
	Итого:	731,1

Из таблицы 2 видно, что наибольшую часть занимает ювелирная мастерская. Наличие большого количества станков и оборудования, используемых в ремонтно-ювелирном деле, требует больших площадей и помещений. При отсутствии собственных помещений предприятие вынуждено арендовать эти помещения, что влияет на его ликвидность.

В работе обращено внимание на то, что одним из важнейших факторов увеличения объема производства продукции на предприятиях является обеспеченность их основными средствами в необходимом количестве и ассортименте и более полное и эффективное их использование. Установлена взаимосвязь между увеличением объема производства продукции на предприятии и степенью использования производственной мощности оборудования.

В процессе анализа производственных ситуаций на конкретном предприятии и установлении причинно – следственных связей между развитием производственных мощностей и эффективностью использования основных средств нами рассмотрены [1]: данные аналитического учета по соответствующим счетам по видам и отдельным инвентарным объектам основных средств (ведомости и карточки аналитического учета); баланс предприятия; отчет о финансовых результатах (форма № 5 годовой и квартальной бухгалтерской отчетности предприятия) и др. [4].

В качестве условий для принятия основных фондов к бухгалтерскому учету определены следующие: 1) использование основных фондов в процессе производства продукции для потребительского рынка, а также при выполнении других работ по индивидуальному заказу; 2) при передачи фондов по договору во временное пользование меньше 12 месяцев либо более 12 месяцев (длительное пользование); 3) организацией не предполагается продажа активов; 4) способность определенных активов приносить предприятию экономическую выгоду либо доход в будущем [2, с. 114].

Нами выявлены и некоторые задачи анализа структуры и динамики основных фондов. Это, прежде всего: 1) оценка размера и структуры вложений капитала предприятия в основные фонды (горизонтальный анализ показателей движения основных фондов); 2) определение характера и направленности происшедших изменений (вертикальный анализ показателей движения ос-

новых фондов); 3) оценка изменений в инвестиционной политике предприятия [3, 4].

Следуя логике исследования, большое значение имеет анализ движения и технического состояния основных фондов, который проводится по данным бухгалтерской отчетности (форма №5 – расчёт коэффициентов) [2]. При этом анализ движения и технического состояния основных фондов осуществляется на основе расчёта коэффициента обновления и коэффициента срока обновления основных фондов, а также коэффициента выбытия фондов (износа) и т.д. [6].

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных фондов нами осуществлялся расчёт показателей: фондорентабельности, фондоотдачи основных производственных фондов и фондоемкости; относительной экономии основных фондов; индекса валовой продукции и пр. [4]. Результаты факторного анализа позволили: выявить резервы повышения эффективности использования основных производственных фондов (табл. 3).

Таблица 3

Показатели рентабельности исследуемого ИП

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Темп роста, %	
				2012 к 2011 гг.	2013 к 2012 гг.
Рентабельность производства	10,1	33,4	11,9	330,7	35,6
Рентабельность затрат	0,09	0,23	0,08	255,5	34,8
Рентабельность капитала	0,11	0,29	0,07	263,6	24,1
Деловая активность	1,05	0,84	0,76	80,0	90,5

Как видно из данных таблицы 3 деловая активность предприятия имеет тенденцию к уменьшению эффективности выполняемых работ. В качестве причин выставляются: низкие показатели прибыли и рентабельности; высокая себестоимость выполняемых работ.

Так, например, коэффициент текущей ликвидности за 2011 – 2013 годы составил 1,16, а это ниже нормативного значения (min 1,7). Такая тенденция считается неблагоприятной для предприятия, поскольку это означает, что снижается способность предприятия погашать текущие краткосрочные обязательства за счет оборотных активов (табл. 4).

Таблица 4

Показатели ликвидности и платежеспособности ИП

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,46	1,19	1,16
2. Коэффициент критической ликвидности	0,10	0,10	0,20
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,08	0,03
4. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,01	0,02	0,02

Анализ проведённого исследования позволяет предположить, что в качестве основной причины неплатежеспособности предприятия выступает неправильное использование оборотного капитала. Учёт и оценка основных

производственных фондов исследуемого предприятия указывают на то, они имеют определённые показатели эффективности использования (табл. 5).

Таблица 5

Показатели эффективности использования основных средств исследуемого ИП

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение (+,-)	
				2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.
Фондорентабельность	0,73	2,13	1,15	1,4	-0,98
Фондоемкость	11,29	8,98	5,99	-2,31	-2,99
Фондоотдача	0,09	0,11	0,17	0,02	0,06
Фондвооруженность	1320	1291	1459	-29	168

В работе принята посылка о том, что при переходе исследуемого нами ИП от линейного метода начисления амортизации к нелинейному методу предприятие может увеличить доход на определенное количество материальных средств.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 22 ноября 2011 года № 402-ФЗ: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.11.2015).
2. Экономика предприятия: Учебное пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др.; Под общ. ред. А.И. Ильина. М.: Новое знание, 2004. – 236 с.
3. Ермолович Л.Л. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб.-практ. пособие / Ермолович Л.Л., Сивчик Л.Г., Толкач Г.В. – М.: 2001. – 576 с.
4. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебное пособие для вузов. / Г.В. Савицкая – 10-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2004. – 640 с.

ДИСПРОПОРЦИИ В ДОХОДАХ РАБОТАЮЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Дибиргаджиев В.М.

доцент кафедры экономики труда и управления персоналом, канд. экон. наук,
доцент, Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

В статье рассматриваются вопросы регулирования доходов работающего населения РФ, когда при низком уровне производительности труда сохранение конкурентоспособности экономики происходит за счет сдерживания роста затрат на рабочую силу, а низкие доходы основной массы населения сужают емкость внутреннего рынка товаров и услуг. Выход предлагается за счет устранения межотраслевых и межпрофессиональных диспропорций в оплате труда работников и общего повышения минимального размера оплаты труда.

Ключевые слова: минимальный размер оплаты труда, межотраслевая дифференциация в оплате труда работников, ВВП на душу населения, политика доходов населения.

События последних лет показали, что уникальный экономический потенциал России пока не востребован в полной мере. Достаточно сказать, что по показателю ВВП на душу населения по ППС (паритету покупательной

способности в долларах США) Россия уступает мировым лидерам в 1,5 – 2,2 раза. Например, если в 2014 году ВВП по ППС на душу населения (долларов США) в России составлял около 25,0 тысяч, то в США – примерно 53 тысячи, в Австрии – 45,1 тысячи, в Германии – 43,1 тысячи, в Швеции – 44,6 тысячи и т.д. [1]

До сих пор Россия еще может соперничать с США на равных как космическая держава. В целом высокие технологии в различных отраслях российской экономики, опирающиеся на сложившееся за долгие годы научные традиции и школы, могут помочь стране реализовать свои потенциальные возможности при наличии адекватного экономического механизма.

Основу экономического потенциала России составляет человеческий фактор. Уровень образования и профессиональной подготовки российских граждан таков, что они способны, по признанию зарубежных партнеров, решать любые технические и экономические проблемы, адаптироваться к различным условиям производственной и коммерческой деятельности. Система высшего образования в стране по-прежнему готовит высококвалифицированные и перспективные кадры по современным направлениям развития человеческого общества в русле мировых тенденций. Одним из доказательств высокого профессионального уровня российских специалистов в области естественных наук является большой спрос на них практически во всех развитых странах мира. В последние годы все больше российских граждан, имеющих образование и опыт работы в сфере управления, маркетинга, финансов приглашаются в фирмы стран, работающих на рынках России или с российскими партнерами.

Вместе с тем, в стране еще не найден механизм максимально эффективного использования трудовых ресурсов, что, по-нашему мнению, является главной причиной переживаемых Россией трудностей. Слабая мотивация экономически активного населения вследствие отсутствия продуманной государственной политики – главный тормоз устойчивого роста отечественной экономики. Остановимся на некоторых наиболее важных на сегодняшний день аспектах политики государства в области доходов населения.

Для современной России характерна низкая доля затрат на рабочую силу в общих производственных издержках предприятий – на уровне 15-20% (в странах с развитой рыночной экономикой – в пределах 60-70%). Низкая производительность труда делает воспроизводственный процесс все более и более трудозатратным, ориентированным на приоритетное применение физической силы вместо капиталоемких технологий, снижает мотивацию работодателей в человеческий капитал. Гарантируемый государством минимальный размер оплаты труда (МРОТ) в России фактически означает отказ от каких-либо требований к работодателям по уровню заработной платы работников и перенос всей тяжести решения этой проблемы на уровень предприятия.

Создается замкнутый круг самоподдерживающихся проблем. С одной стороны, при низком уровне производительности труда сохранить конкурентоспособность экономики можно лишь за счет сдерживания роста затрат на рабочую силу, с другой – низкие доходы основной массы населения сужают

емкость внутреннего рынка товаров и услуг, лишая тем самым производителей возможности инвестирования средств в развитие экономики.

Необходимо уже в ближайшее время законодательно установить то, о чем постоянно говорится в последние годы – размер МРОТ не может быть ниже прожиточного минимума, в противном случае такие выплаты нельзя считать заработной платой. Реальными источниками необходимых сумм могли бы стать средства, высвобождаемые вследствие сворачивания неэффективных социальных программ и наведения порядка в распределении доходов, а также легализация скрытых доходов населения.

Другой серьезной проблемой современной России является совершенно уникальная для начала третьего тысячелетия межотраслевая дифференциация в оплате труда работников.

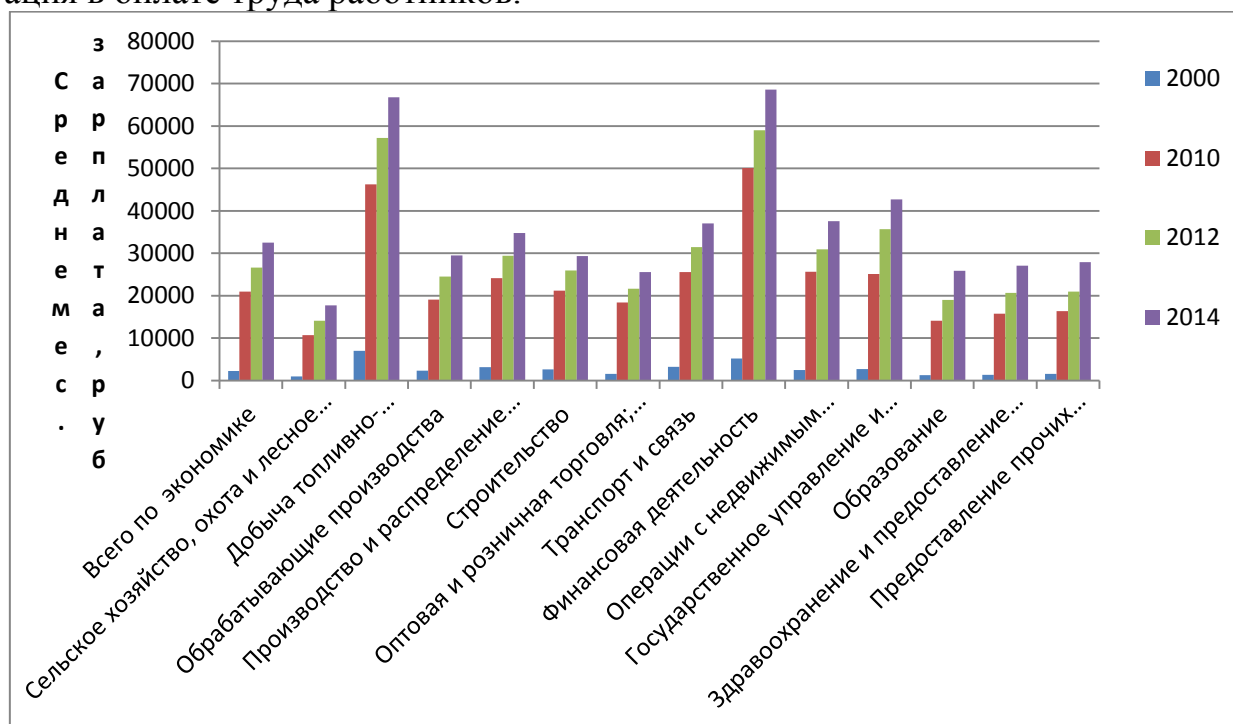


Рис. 1. Среднемесячная номинальная заработная плата работников в России [2, с.542-543]

Как видно из диаграммы (рис. 1), средняя заработная плата в добывающих отраслях, а также в финансовой деятельности, государственном и муниципальном управлении, да и в целом по экономике стабильно превышает уровень оплаты в образовании, культуре, искусстве, здравоохранении. Причем разрыв в оплате труда работников указанных отраслей практически не сокращается.

В списке самых недооцененных профессий в нашей стране оказались врачи, преподаватели и другие работники бюджетной сферы. В России их труд оценивается по минимуму, а сама работа считается непрестижной. «Труд» выяснил, кто эти специалисты и как к ним относятся за рубежом [3].

В первую десятку рейтинга вошли профессии, средняя зарплата в которых меньше или равна 20 тысячам рублей.

В список попали совсем не те, кого все ожидали там увидеть: в рейтинге нет дворников и сторожей, зато есть врачи, преподаватели вузов, бухгалтеры, квалифицированные технические специалисты.

Например, средняя зарплата врача-терапевта в районной поликлинике – около 16 тысяч рублей. При этом врач учился как минимум пять лет, получил диплом, проходил квалификационные испытания и тесты, но это совершенно не отражается на оплате труда. Ему платят столько, сколько считает нужным государство, столько, сколько выделено в бюджете. При этом у терапевта есть альтернатива – уйти в частную клинику и получать там в два-три раза больше. Но таких клиник слишком мало, а желающих в них перейти – вал.

Или возьмем преподавателей. 15 тысяч рублей – средняя зарплата в России, 87 тысяч рублей – средняя зарплата в США. Преподаватель зарабатывает меньше, чем бизнесмен или юрист, в большинстве стран мира. Но даже при этом зарплата учителя в Штатах или Европе в разы выше, чем у нас [3].

Наша нынешняя проблема – не только материальная недооцененность. Профессия перестала быть престижной, учителя перестали уважать, и это намного хуже, чем низкая зарплата [3].

Политика доходов призвана активизировать трудовые усилия работников, направить их на возрождение ключевых для прогресса народного хозяйства отраслей: науки, системы образования, здравоохранения, промышленности высоких технологий. Ведь именно внедрение высоких технологий, основанных на новых знаниях, дает беспрецедентное удешевление продукции и услуг. Напомним, что США и страны Евросоюза тратят от 2,3 до 2,6% ВВП именно на научные разработки, Россия же – на порядок меньше. После этого не следует удивляться оттоку наиболее перспективных ученых за границу.

На наш взгляд необходимо по меньшей мере двукратное повышение заработной платы бюджетников и пенсий при одновременном наведении порядка в регламентировании деятельности добывающих отраслей и естественных монополий. Действительно, государственные, полугосударственные и частные компании, эксплуатируя недра, гидро- и биоресурсы присваивают себе значительную часть доходов, которые при правильной организации взимания рентных платежей и антимонопольной политике могли бы стать громадным источником средств для реализации политики доходов, ориентированной на стимулирование экономического роста.

Если же государство по-прежнему будет уклоняться от проведения активной политики доходов, то в течении ближайших десятилетий (а может быть и лет) страна не только не сможет добиться устойчивого экономического роста, но и утратит лидирующее положение в тех немногих отраслях, в которых это еще пока возможно. Медленно, но верно, под воздействием рыночной конъюнктуры происходит своеобразный «перелив» рабочей силы в наиболее привлекательные с экономической точки зрения сегменты российского рынка труда. На сегодняшний день в их число не входят отрасли, обеспечивающие научно-технический прогресс. В этих условиях просто нереально рассчитывать, сто материально необеспеченные работники образования

будут готовить высококвалифицированных специалистов для народного хозяйства, врачи – оказывать людям качественную медицинскую помощь, ученые – генерировать новые знания, создавать передовые технологии.

Список литературы

1. Россия в цифрах. 2015: Краткий стат.сборник/Росстат- М., 2015, 543 с.
2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в Российской Федерации за 2000-2014 годы http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/sr-zarplata/t3.xls. (дата обращения 11.11.2015г).
3. Топ-10 самых недооцененных профессий // Газета Труд http://hrm.ru/db/hrm/9991CEDC_6807B4A5_C3257682006935E7_/print.html (дата обращения 18.11.2015г.)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

Дмитрова Е.С.

магистрант, Рязанский государственный радиотехнический университет,
Россия, г. Рязань

В статье рассматривается эмиссия органами государственной власти ценных бумаг, как одного из источников привлечения дополнительных денежных средств муниципального образования с целью финансирования государственных инновационных проектов и осуществления своих социально-экономических функций.

Ключевые слова: инновационный проект, государственные ценные бумаги, государственный рынок ценных бумаг.

Инвестиционно-инновационная активность органов государственной власти различного уровня оказывает большое значение на экономическое развитие территории соответствующего субъекта и выполнения государством в целом его социально-экономических функций. Однако эта активность в значительной степени зависит от определения источников финансирования. Широко применяемыми в зарубежной практике источниками финансирования, помимо государственного бюджета соответствующего уровня, сегодня являются ресурсы, полученные на рынке ценных бумаг. Следует отметить, что основной проблемой при привлечении инвестиций в инновационные проекты является повышенная степень риска, а использование такого инструмента как государственные ценные бумаги снижает данный показатель.

Государственные ценные бумаги – это ценные бумаги, эмитированные с целью покрытия бюджетного дефицита и привлечения дополнительных денежных средств с целью финансирования государственных инвестиционных программ от имени правительства или местных органов власти, но непременно гарантированные правительством [2].

Рынок государственных ценных бумаг – это важнейший элемент фондового рынка любой страны. В странах с развитой рыночной экономикой рынок

государственных ценных бумаг осуществляет централизованное заимствование временно свободных денежных средств коммерческих банков, инвестиционных и финансовых компаний, различных предприятий и населения [2].

На сегодняшний день рынок государственных ценных бумаг Российской Федерации недостаточно развит, в отличие от Европы и США. Основой ценной бумагой, обращающейся на данных рынках, является казначейская облигация.

Казначейские облигации – это государственные эмиссионные долговые ценные бумаги, выпускаемые с целью привлечения на добровольной основе свободных денежных средств физических и юридических лиц на государственные, общественные и социальные нужды, содержащие обязательство государства выплатить их владельцу номинальную стоимость по окончании установленного срока и периодически выплачивать определенное процентное вознаграждение в зависимости от стоимости, периода действия и условий выпуска облигаций [2].

В США рынок казначейских облигаций получил наибольшую популярность у инвесторов со всего мира, так как является наиболее высоконадежным объектом для инвестирования. Суверенные облигации США являются долговыми инструментами, размещаемые среди максимально возможного круга инвесторов на исключительно добровольной основе и дающие право их держателям на получение периодических, фиксированных выплат во время действия облигации и полного погашения по нарицательной стоимости по окончании срока ее хождения. Для распространения казначейских облигаций, используется следующая схема: частные клиенты могут покупать, облигации напрямую у Казначейства, или у банков, брокеров, которые имеют полномочия на совершение таких сделок, обеспечивая данным субъектам финансового рынка дополнительные денежные потоки, способствующие получению дополнительной экономической выгоды.

Казначейские облигации классифицируются по срокам:

- краткосрочные (от 1 квартала до 1 года) с номинальной стоимостью от 1 тысячи долларов США;
- среднесрочные облигации (от 1 года до 10 лет) имеют номинал от 1 тысячи до 10 тысяч долларов США и как правило являются бескупонными и не предусматривают досрочного погашения;
- долгосрочные облигации имеют срок обращения, превышающие 10 лет и обладают номиналом от 1 тысячи до 1 миллиона долларов США и, как правило, могут быть досрочно погашены [4, с. 105].

Следует отметить, что для осуществления инвестиционной деятельности в инновационные проекты следует рассматривать, только среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги.

Казначейские ценные бумаги США, характеризуются отсутствием кредитного риска, что особенно важно для инновационного инвестирования. Вероятность того, что правительство США обанкротится минимальна, а значит Казначейство полностью будет выплачивать основную сумму и причитающиеся проценты держателям. Для привлечения дополнительных денеж-

ных средств, Казначейством США на регулярной основе выпускается большое количество ценных бумаг, исчисляемое триллионами долларов.

На сегодняшний день в РФ бюджеты муниципальных образований в большинстве случаев являются дотационными. Они самостоятельно не в силах справляться с финансовой нагрузкой по осуществлению государственных целевых программ, а также созданию благоприятных условий для их реализации. Используя опыт американских и европейских коллег, органы государственной власти могли бы не просто покрыть дефицит бюджета, но и обеспечить поток дополнительных денежных средств, необходимых для осуществления финансирования государственных инновационных проектов. Согласно законодательству РФ, такие полномочия у органов местной власти присутствуют. Государственная ценная бумага является гарантом надежности вложения инвестируемых средств, что особенно важно при осуществлении инвестиций в такую сферу как инновации.

Список литературы

1. Вавулин Д. А. К вопросу о необходимости развития региональных рынков ценных бумаг // Финансы и кредит. – 2012. – № 8. – С. 41-50.
2. Лукьяненко Е. Государственные ценные бумаги [Электронный ресурс] // Биржевая экономика. 2014. URL:http://forexaw.com/TERMs/Exchange_Economy/Macroeconomic_indicators/Finance/1268 (дата обращения: 23.11.2015).
3. Семернина Ю. В. Специфические особенности российского рынка облигаций // Финансы и кредит. – 2012. – № 8. – С. 51-58.
4. Чучунова Н.С. Административно-правовой режим оборота ценных бумаг в зарубежных странах // Закон и право. – 2014. – № 1.- С. 103-110.

PFM-СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ КЛИЕНТА БАНКА: БУДУЩЕЕ В РОССИИ

Езангина И.А.

доцент кафедры «Экономика и финансы предприятий», к.э.н.,
Волгоградский государственный технический университет,
Россия, г. Волгоград

Шумилина О.В.

студентка 4 курса факультета экономики и управления,
Волгоградский государственный технический университет, Россия, г. Волгоград

В статье доказывается, что поддержка функций управления и планирования личными финансами (PFM) становится все более обязательным атрибутом систем удаленного банкинга. Изложены особенности работы современных PFM-сервисов, история их развития. Особое внимание уделено рассмотрению преимуществ такого рода банковских услуг для клиентов. Перечислены наиболее популярные в настоящем PFM-сервисы в России.

Ключевые слова: управление личными финансами, PFM-системы, PFM-сервисы, дистанционное банковское обслуживание, интернет-банкинг.

Финансовый рынок на современном этапе развивается все быстрее. Банки и кредитные системы каждый год предоставляют клиентам новый ассортимент из десятков абсолютно новых продуктов, расчеты все больше осуществляются с использованием банковских карт и терминалов, объем наличных денег в обороте уменьшается [4, с. 57].

В настоящем услугами интернет-банкинга пользуется более 6 млн. жителей России [1, с.42]. С каждым годом количество пользователей интернет-банкинга возрастает. Развитие мобильного интернета, совершенствование банковской системы и доверие пользователей к интернет – технологиям делают интернет-банкинг все более привлекательным для клиентов, вот почему ведущие банки не жалеют средства на развитие информационных технологий и внедрение новейших систем дистанционного банковского обслуживания (ДБО) [3, с.946].

Все больше жителей России предпочитает управлять средствами на своих счетах дистанционно. Пользователя становятся требовательнее, ожидая от банков дополнительных опций, а главное – защиты от мошенничества. Объективной тенденцией в сфере онлайн-платежей выступает рост популярности онлайн-банкинга. В первом полугодии текущего года количество покупателей, пользующихся интернет-банкингом для оплаты товаров и услуг, возросло на 5,6% по сравнению с прошлым годом [5, с.96].

Также на рынке финансовых услуг с каждым днем набирают популярность сервисы, позволяющие человеку контролировать личный бюджет. Привлекательность такого рода ресурсов опосредована тем фактом, что использование систем управления личными финансами существенно облегчает жизнедеятельность клиента. В современном пространстве почти каждый человек имеет банковскую карту одного банка, в другой кредитной организации у него есть кредит, в третьей структуре открыт депозитный счет. Кроме того, сегодня немалая часть населения является собственником электронных кошельков. Спланировать личный бюджет, учитывая такие факторы, становится не просто, особенно если это семейный бюджет. На помощь приходят системы управления личными финансами (PFM-системы). Предшествовала появлению PFM-систем (Personal Finance Management) запись доходов и расходов в тетрадь, играющую роль «бухгалтерской книги». Этот метод расчета семейного бюджета был неудобен, так как все математические операции приходилось выполнять вручную, что не исключало ошибок [7, с.105].

Следующим этапом развития систем управления личными финансами стало внедрение компьютерных технологий во все сферы деятельности человека. Как только появились персональные устройства, люди стали обращаться к таким инструментам, как табличные процессоры Microsoft Excel, Open Office и т. д. Далее, с появлением интернет-банкинга клиенты оценили PFM-возможности, встроенные в системы ДБО своих банков.

Новым этапом в эволюции систем управления личными финансами стали внешние облачные PFM-сервисы. В основном, клиент пользуется интернет – банком не так часто, только для проведения разовых операций, поэтому заходит на короткое время. PFM-сервис позволяет создать информаци-

онное пространство, в котором клиент может работать со своими финансами. В одном месте собирается информация по всем денежным средствам пользователя, включая финансовые данные по другим банкам и продуктам. Клиент наделен возможностью распределять, анализировать, планировать, обозначать цели, следить за их выполнением. В конечном итоге меняется отношение к интернет-банку. Субъект проявляет активный интерес к управлению своими финансами и контролю расходов через систему интернет-банкинга.

Кредитная организация, в свою очередь, после внедрения PFM-сервиса обеспечивает развитие функционала собственного ДБО и рост активности клиентов в интернет системах. Между банком и PFM-сервисом заключается договор. Банк, со своей стороны, позволяет сервису считывать данные о транзакциях клиентов, пользующихся ресурсом. Сервис, в свою очередь, предоставляет банку информацию об активности их клиентов. Обладая такой информацией, банк своевременно может предлагать финансовые продукты и решения. Такой подход в маркетинге услуг очень эффективен [6, с.99].

Создавая продукт планирования личных финансов, банк преследует главную цель, связанную с максимизацией прибыли. К задачам относят повышение лояльности клиентов, а также борьбу за увеличение клиентской базы. Разработка такого продукта – это весь спектр работ – от монетизации и организации бизнес-процессов по продукту, до маркетингового продвижения и контроля экономической успешности. Банковский PFM-продукт требует автоматизации – в зависимости от объема каналов, это может быть набор приложений: для отделения и контактного центра – частью фронтальной системы, а для каналов самообслуживания в интернете – частью интернет и мобильного банкинга. Ключевыми особенностями PFM-систем являются: агрегация данных для клиента из большого количества источников; широкие возможности по адаптивированию приложений в конкретном банке; современные интерфейсы представления данных: диаграммы, графики т.д.

Таким образом, внедрение такого продукта как PFM-сервис – это не просто доработка интернет-банкинга, а отдельный банковский продукт, представляющий самостоятельную ценность. Банки, которые пользуются системами управления личными финансами, обеспечивают развитие показателей клиентской лояльности. Наличие PFM-сервиса повышает сохранение клиентов интернет-банкинга до 94%, эффективность рекламных кампаний увеличивается в 10 раз (до 13%), а индекс клиентской лояльности среди пользователей PFM-сервиса достигает 80% [1, с.42].

Такой эффект опосредован развитием концепции управления прибыльностью клиентов, предусматривающей не только сбор и анализ их данных, но и преобразование розничного бизнеса. В настоящее время в интернет-пространстве имеются сервисы, предоставляющие возможность вести личный бюджет. Система Интернет обслуживания получила широкое распространение, соответственно, возможность учитывать свои финансы в любом месте, без привязки к компьютеру, представляется привлекательной. Многие программы содержат версии для мобильных устройств.

В конце 2013 года агентство Marksw Webb Rank & Report предоставило результаты проверки эффективности PFM-сервисов управления личными финансами. Были проанализированы функциональность и практичность использования двадцати двух PFM-сервисов, доступных российским пользователям, из которых половина – это банковские продукты, вторая половина – небанковские. Как отметили специалисты Marksw Webb Rank & Report, банковская экспансия рынка PFM-сервисов в ближайшие три года будет значительной [5, с.96].

О планах внедрения PFM-сервисов в свои интернет и мобильные банки объявили уже многие финансовые учреждения. В России одним из наиболее популярных PFM-сервисов управления личными финансами является система EasyFinance. Сервис имеет оригинальный интерфейс и содержит большое количество подсказок – разобраться в этой программе не представляется сложным простому клиенту-пользователю. Отчетность, которую предлагают разработчики сервиса, позволяет структурировать информацию – по типам и размерам доходов, по типам и размерам сбережений, по потребности использования различных финансовых инструментов, а также по личным финансовым целям. Доступ к сервису EasyFinance осуществляется через браузер компьютера. Также сервисом можно пользоваться при помощи мобильной версии. Также можно скачать приложение для мобильного телефона, это позволит вносить данные даже когда нет доступа к интернету. Следует отметить и существование других онлайн-сервисов, таких как «Домашние финансы», «4 конверта», «Drebedengi» и другие [7, с.106].

Таким образом, появление и развитие PFM-систем управления личными финансами предоставляет новые перспективы не только перед пользователями этих систем, но и также перед банками. Внедрение PFM-сервисов в использование выводит отношения между финансовым институтом и его клиентами на новый уровень.

Список литературы

1. Гурьянов А. Продающий интернет-банк в условиях жесткой борьбы за клиентов.// Банковские технологии. 2015. № 3. С. 41-43.
2. Езангина И.А., Шахбазян Е.М. Микрофинансовые организации в России: опыт прошлого, настоящее, будущие перспективы // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-1 (57-1). С. 854-859.
3. Езангина И.А. Научно-технический стратегический альянс: воплощение реализации принципа «открытых инноваций» / И.А. Езангина // Фундаментальные исследования. -2013. -№6-4. -С.945-948.
4. Езангина И.А. Потенциал сетевой модели организации и управления межфирменным взаимодействием//Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе»; материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 55-62.
5. Костылев И. Наглядный, учетные, твои: PFM-системы становятся нормой // Банковское обозрение. 2014. № 6. С. 96-98.
6. Попов М. PFM повышает лояльность.// Банковское обозрение. 2014. № 6. С. 99.
7. Рузин В. PFM в действии.// Банковское обозрение. 2014. № 12. С. 104-106.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ЗАВОД «ФИОЛЕНТ»

Ефремова А.А.

доцент кафедры экономики предприятия, канд. экон. наук,
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», Россия, г. Симферополь

Травкина К.С., Горчакова Ю.Т.

магистры по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика»
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», Россия, г. Симферополь

В статье рассмотрены основные аспекты конкурентоспособности предприятия. На примере предприятия АО «Фиолент» разработаны и предложены мероприятия по повышению конкурентоспособности предприятия за счет инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, уровень конкуренции, конкурентоспособная продукция.

Постановка проблемы. Современная рыночная экономика предъявляет принципиально иные требования к качеству выпускаемой продукции. Это связано с тем, что в современном мире выживаемость любой фирмы, ее устойчивое положение на рынке товаров и услуг определяются уровнем конкурентоспособности. В работе [1] отмечено, что с понятием качества тесно связано и понятие технического уровня продукции – относительной характеристики качества продукции, основанной на сопоставлении значений показателей, определяющих техническое совершенство оцениваемой продукции с соответствующими базовыми показателями, их значениями. В рыночной экономике проблема качества является важнейшим фактором повышения уровня жизни, экономической, социальной и экологической безопасности.

Качество – комплексное понятие, характеризующее эффективность всех сторон деятельности: разработка стратегии, организация производства, маркетинг и др. Важнейшей составляющей всей системы качества является качество продукции.

Анализ последних исследований публикаций. В современной литературе и практике существуют различные трактовки понятия качество. Большое количество исследователей и ученых занимались рассмотрением вопроса качества и конкурентоспособности, например, такие как Ю.П. Адлер, Т.М. Полховская, П.А.Нестеренко Н.П. Любушкина, В.Я. Белобрагин, А.В. Аристов, А.Д. Шадрин, Ю.И. Любимцева, А.А. Ефремова [1, 2] и др.

Изложение основного материала исследования. Данная статья построена на рассмотрении состояния конкурентоспособности продукции Крымского предприятия – АО «Завод «Фиолент». Акционерное общество «Завод «ФИОЛЕНТ» – одно из ведущих приборостроительных предприятий, работающих в рамках государственного оборонного заказа Российской Федерации, флагман Крымской промышленности. В процессе интеграции в единое экономическое пространство РФ завод определил своей стратегиче-

ской целью подтверждение и укрепление лидирующих позиций среди отечественных и зарубежных предприятий, выпускающих аналогичную продукцию по наукоемкости, инновационным технологиям, качеству, надежности и конкурентоспособности. Продукция специального назначения АО «Завод «ФИОЛЕНТ» более пятидесяти лет востребована в кораблестроении, авиации, бронетанковой и ракетно-космической технике. Таким образом, рассмотрим краткую характеристику основных показателей деятельности завода за период 2012-2014 гг. Рассмотрим основные технико-экономические показатели деятельности предприятия АО «Завод «Фиолент» в табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели деятельности АО «Завод «Фиолент»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., %
1. Объем производства продукции, тыс. руб.	587208	712000	1040792	177,2
2. Выпуск электроинструмента, шт.	2061548	2035300	1002004	48,6
3. Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, чел.	7756	7596	6452	83,18
4. Фонд заработной платы, тыс. руб.	180824	236652	259592	143,6
5. Себестоимость реализации продукции (товаров, работ, услуг), тыс. руб.	514552	561120	591600	114,8
6. Чистая прибыль, тыс. руб.	45624	62964	50184	110
7. Рентабельность общая, %	17,2	21,2	18,7	8,7

По данным таблицы 1, можно сделать вывод о росте объемов производства: с 2012 г. по 2014 г. он увеличился на 177,2%. Выпуск электроинструмента имеет тенденцию к уменьшению: в 2014 г. он составляет лишь 48,6% от выпуска 2012 г.

Доля торговой марки «Фиолент» на рынке РФ в 2013 году составила 1,8%, в 2014 году – 1,6%, в первой половине 2015 году – 1,5%. Как и любое другое производство АО «Завод «Фиолент» не лишен конкурентов, так в табл. 2 представлены его основные конкуренты.

Таблица 2

Основные конкуренты ТМ «Фиолент» на рынке России

Торговая марка	Месячный объем продаж (тыс. руб.)	В процентах
Interskol	2900000	17,1%
Makita	2001000	12%
Bosch	1050000	6,3%
Sturmi	684088	4,1%
B & D	610555	3,6%
Hitachi	510000	3%
DeWalt	490000	2,9%
Skil	460125	2,8%
Metabo	450000	2,7%
Фиолент	255000	1,5%
мелкие бренды	7183650	43%
Весь рынок	16594418	100%

Из 100%, доля мощности продукции – 50%, вес изделия занимает 20%, доля других двух технических показателей 14% и 16% в зависимости от значимости для каждого конкретного продукта. Анализ электролобзиков ТМ Фиолент и ТМ Makita приведены в таблице 3. Мы выбрали Makita для сравнения, так как она является лидирующим производителем на мировом рынке. По сравнению с другими фирмами, можно отметить, что конкуренты с более широким ассортиментом электролобзиков и разной цене.

Таблица 3

Сравнительная таблица электролобзиков ТМ Фиолент и ТМ Makita

Параметры	Завод-производитель		Коэффициент весомости
	Фиолент	Makita	
Цена, руб.	5200	22000	-
Мощность, Вт	700	720	50
Вес, кг	2,25	2,7	20
Глубина пропила в древесине, мм	115	135	14
Число ходов ход / мин	0-2800	0-2800	16

Проведенный нами анализ конкурентоспособности предприятия АО «Завод «Фиолент» позволил сделать следующие выводы. Сравнивая продукцию ТМ Фиолент с такими конкурентами как ООО «Ребир» и Makita, которые занимают лидирующие позиции на рынке РФ, заметили, что некоторая продукция ТМ Фиолент (лобзики, рубанки, перфораторы, дисковые пилы, фрезы) имеет преимущества в цене, а также практически такие же технические характеристики, как и конкурентов. Но при этом существует множество конкурентов, цена которых не значительно выше, чем в продукции АО «Завод «Фиолент». Предприятие ежегодно наращивает объемы производства, особенно за последний год. Темпы роста производства и реализации продукции превышают темпы роста себестоимости, что является положительным моментом в деятельности организации и ведет к росту прибыли от реализации. Наиболее значимыми проблемами предприятия является устаревшее оборудование, неполное использование мощностей, отсутствие государственных заказов, слабая маркетинговая деятельность в Крыму, РФ и в других странах, недостаточно организована система повышения качества и конкурентоспособности продукции.

На предприятии планируется внедрение нового инвестиционного проекта, рассмотрим более подробно его содержание и его экономический эффект после введения его в эксплуатацию. Инвестиционный проект предусматривает расширение номенклатуры и увеличение объемов производства прогрессивных моделей современного электроинструмента, первичных датчиков и приборов точной механики за счет совершенствования технологии производства, повышение производительности труда, сокращение сроков подготовки производства. Данная концепция построена на комплексном подходе к техническому перевооружению: приобретении прогрессивного оборудования, создании безопасных условий труда (реконструкция помещений,

участков, цехов), организации прогрессивных рабочих мест для инженеров (приобретение современной компьютерной техники и программного обеспечения). Данным проектом также предусматривается изготовление средств автоматизации и механизации силами отдела механизации и станкостроение завода, ремонт и подготовка помещений для нового оборудования, приобретение компьютерной техники и лицензионного программного обеспечения.

Реализация проекта позволит механизировать ручной труд, сократить технологический цикл и трудоемкость изготовления электроинструмента, первичных датчиков и приборов точной механики. Расширение номенклатуры серийного производства, снижения его себестоимости за счет внедрения прогрессивного оборудования для производства электроинструмента, первичных датчиков и приборов точной механики позволят повысить конкурентоспособность отечественной продукции, тем самым улучшить экспортный потенциал предприятия и обеспечат выход на новые рынки сбыта продукции. Общая стоимость инвестиционного проекта составляет 2230,86 тыс. евро. 60% – за счет собственных средств, 40% – за счет кредитных средств. Период реализации проекта составляет 5 лет (с 2016 г. по 2021 г.). Оборудование намечается получить по уже заключенным контрактам от фирмы ALFLETH Engineering, Швейцария, фирмы Содик Юероп Лимитид, Великобритания.

Выводы. Исследование конкурентоспособности продукции АО «Завод «Фиолент» показало много положительных аспектов, рассмотренный инвестиционный проект, по нашему мнению, позволит сделать хозяйственную деятельность данного предприятия более совершенной. Согласно маркетинговому анализу увеличение объемов производства и реализации продукции за счет внедрения данного оборудования (с учетом увеличения продаж новых прецизионных датчиков и микромашин) составит более 40 млн. руб. ежегодно. Современное оборудование позволит увеличить выпуск профессионального инструмента и приборов точной механики. Средний расчетный срок окупаемости капитальных вложений составит 4,1 года. В настоящее время, удельный вес предприятия на общегосударственном рынке, составляет 10%. Внедрение бизнес-проекта позволит значительно увеличить данный показатель и довести его до уровня 14%.

Список литературы

1. Ефремова А.А., Солонинчик К. Факторы и пути повышения производительности труда // Инновационная наука. Международный научный журнал. 2015. №6. С. 76-80. URL: Downloads/factory-i-puti-povysheniya-proizvoditelnosti-truda.pdf
2. Ефремова, А.А. Управление качеством продукции [Текст] / А.А. Ефремова, Е.С. Дудкина // Экономика Крыма : науч.-практ. журнал. – 2008. – N 22. – С. 47-48. – ISSN 1992-7681.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ СЕРВИСОВ

Кокин А.Н.

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства,
к.э.н., Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Джуха В.М.

профессор кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства,
д.э.н., Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье проанализирована специфика ценообразования на рынке инфраструктурных сервисов. Предложено использование механизмов согласования интересов всех участников системы инфраструктурного обслуживания при формировании инфраструктурных тарифов.

Ключевые слова: ценообразование, инфраструктурные сервисы, инфраструктурное предпринимательство.

Одной из основных задач, значимых как для обеспечения устойчивости, так и для обеспечения роста системы инфраструктурного предпринимательства является рационализация ценообразования и разработка методов совершенствования конкурентных механизмов рынка инфраструктурных сервисов. Следует подчеркнуть, что ценообразование является ключевой рыночной бизнес-функцией предпринимательства, так как цена является ключевым фактором при взаимодействии с потребителем.

Полностью свободное ценообразование является идеальной моделью и в любом случае государство сохраняет за собой право при необходимости вмешиваться в процессы ценообразования, а в зависимости от изменяющихся экономических условий перейти к регулируемым или даже к фиксированным ценам. На рынке инфраструктурных сервисов такое регулирование осуществляется наиболее широкого, что определяется как высоким социально-экономическим значением данного рынка, так и объективными условиями образования естественных монополий как основных поставщиков инфраструктурных сервисов.

Если на большинстве рынков продавцы реализуют свою продукцию, работы, услуги, как правило, по ценам, установленным самостоятельно или на договорной основе, и только в отдельных случаях, предусмотренных законодательными актами, по государственным ценам, то в области инфраструктурного обслуживания большинство цен на предоставляемые сервисы регулируется.

Рынок инфраструктурных сервисов отличается даже от большинства регулируемых рынков, на которых государственные органы в зависимости от сложившейся хозяйственной ситуации, могут напрямую влиять на цены

ограниченного круга товаров и услуг. Как правило, регулятор определяет только общие правила и принципы ценообразования, иногда устанавливает предельные уровни рентабельности или цен на отдельные товары или услуги и таким образом осуществлять свои управленческие функции. Для рынка инфраструктурных сервисов существует иной порядок прямого государственного регулирования, который реализуется в деятельности тарифных комиссий федерального и регионального уровня.

Основные причины подобного регулирования – значительное число монополистов на рынке инфраструктурных сервисов, а также то, что инфраструктурные услуги определяют масштаб цен во всей экономике и социальную защищенность отдельных групп населения.

Инфраструктурной сфере рыночный механизм ценообразования должен гибко сочетаться с механизмом регулирования цен на отдельные сервисы. Такое сочетание позволяет государству с помощью цен определять и реализовывать цели и приоритеты экономического развития и формировать существующие пропорции, а предпринимателям – обеспечивать удовлетворение своих бизнес-интересов.

Совершенствование ценообразования в инфраструктурной сфере, должно осуществляться постоянно и нуждается в научной основе, требующей концептуального и операционализированного (более детального и количественно измеримого) рассмотрение вопросов формирования ценовой политики на предприятиях инфраструктуры и в целом на рынке.

Важность формирования самостоятельной ценовой политики предприятиями инфраструктурного сервиса определяется тем, что она выражает четкую стратегическую ориентацию рыночной деятельности путем устойчивого ценовое поведение субъекта хозяйствования, рассчитывающего на определенные перспективы изменения своего положения на рынке. Формирование ценовой политики в данном контексте заключается не только в планировании систем и уровней цен на поставляемые инфраструктурные сервисы, но и в использовании кредитов, скидок и других ценовых регуляторов (политику высоких, низких, дифференцированных тарифов, различных ценовых льгот, дискриминационных цен, престижных, конкурентных, сезонных, демпинговых цен, то есть всего набора ценовых регуляторов).

Это представляется крайне важным и требующим адаптации существующих методик ценообразования применительно к задачам развития рынка инфраструктурных сервисов. Выполнить эту задачу можно только при расширении информационно-аналитического инструментария регулирования инфраструктурной сфере и, прежде всего, на основе широкого использование маркетинга в деятельности системы инфраструктурного предпринимательства, а также при формировании развитой современной организации рынка инфраструктурных сервисов, в частности, – путем проведения открытых торгов на поставку услуг. Разработка данных направлений является важной исследовательской задачей, решение которых позволит качественно обновить рыночные механизмы в инфраструктурной сфере и придать новое качество роста всей отечественной экономике.

Список литературы

1. Кокин А.Н., Грицунова С.В. Особенности интеграции предпринимательских систем в сфере инфраструктурного обеспечения АПК // Журнал «Экономика и предпринимательство», № 3(ч.2). – Москва, 2015.

ФОРМИРОВАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ ПАРАМЕТРОВ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Коломыц О.Н.

доцент кафедры производственного менеджмента и экономики
отраслей народного хозяйства, канд. социол. наук, доцент,
Кубанский государственный технологический университет, Россия, г. Краснодар

В статье обосновано положение о том, что оптимальным способом осуществления инновационных решений в современных РСЭС является уже применяемая и адекватно воспринимаемая существующей системой управления форма – региональные инновационно-инвестиционные проекты, выполняющие функции не только «продвижения» инноваций, но и инструмента преобразования механизмов управления региональным развитием.

Ключевые слова: инновации, региональные социально-экономические системы, инновационно-инвестиционный проект, комплексная оценка.

Важным, неотъемлемым этапом разработки и внедрения инноваций в региональных социально-экономических системах (РСЭС) является оценка эффективности получаемых результатов. Особенность данного процесса состоит в необходимости получения характеристик, отражающих влияние инноватики на различные сферы производственной, финансово-хозяйственной и общественно-политической деятельности в условиях рыночной экономики. При этом должен учитываться уровень социально-экономической системы и ее суперсистемные взаимосвязи. Очевидно, что такой подход может базироваться только на применении достаточно обширного и разнообразного комплекса показателей (исходное множество), обработка и анализ которых позволит получать информацию, адекватно воспринимаемую органами управления всех уровней СЭС. В связи с этим «исходное множество» должно быть классифицировано по определенному, наиболее существенному признаку «интересному» для всех участников, заинтересованных в реализации проекта.

Базируясь на результатах исследований автора [1, 2, 3], этому требованию в полной мере соответствует категория «эффективность инновационного проекта», предполагающая и дающая возможность сопоставления эффекта и затрат с избранной позиции (точки зрения). Исходя из структурного построения РСЭС показатели оценок по данному признаку могут быть сгруппированы по следующим направлениям:

- 1) по виду эффекта от реализации инноваций;

2) по уровню и типу эффективности.

В соответствии с этим подходом предлагается следующая группировка факторов при оценке общей эффективности проекта (таблица).

Таблица

Виды эффекта от реализации инноваций

Вид эффекта	Факторы, показатели
Экономический	Производительность, прибыль – комплекс показателей
Финансовый	Финансовая результативность – комплекс показателей
Ресурсный	Отражают влияние инновации на объем производства и потребления того или иного вида ресурса
Социальный	Социальные результаты реализации инноваций – по комплексу показателей
Научно-технический	Новизна, простота, полезность, эстетичность, компактность
Экологический	Влияние инноваций на окружающую среду – по системе экологических показателей

На основе этой декомпозиции излагаются методы определения основных показателей, необходимых для формирования оценочных параметров и предлагается алгоритм получения оценок при осуществлении инновационно-инвестиционных проектов в региональных социально-экономических системах (рисунок).

В целом проблема оценки эффективности внедрения инноваций предполагает, на наш взгляд, получения ответа на два основных вопроса.

1) Каково сопоставление результатов внедрения инноваций в сравнении с другими вариантами функционирования СЭС (стало ли лучше)?

2) Каково отношение конечных результатов от внедрения ИИП к затратам на его разработку и внедрение (обеспечена ли эффективность вложений)?

Системные свойства исследуемого объекта наряду с хорошо разработанными и успешно применяемыми методами расчета и анализа частных показателей экономической эффективности, построенными по принципам прямой функциональной зависимости, требуют использования методик, обеспечивающих получение интегральных оценок потенциала и перспектив инновационного развития. При этом следует учитывать логику инновационных процессов в СЭС, где их развитие возможно в:

1) простой форме;

2) расширенной формах нетоварного, товарного и диффузионного типов.

Исходя из этого при разработке инновационно-инвестиционных проектов необходимо проведение комплексной оценки, учитывающей системный уровень РСЭС, интересы участников, уровень и тип эффективности, возможности диффузии нововведений и их коммерческой реализации.

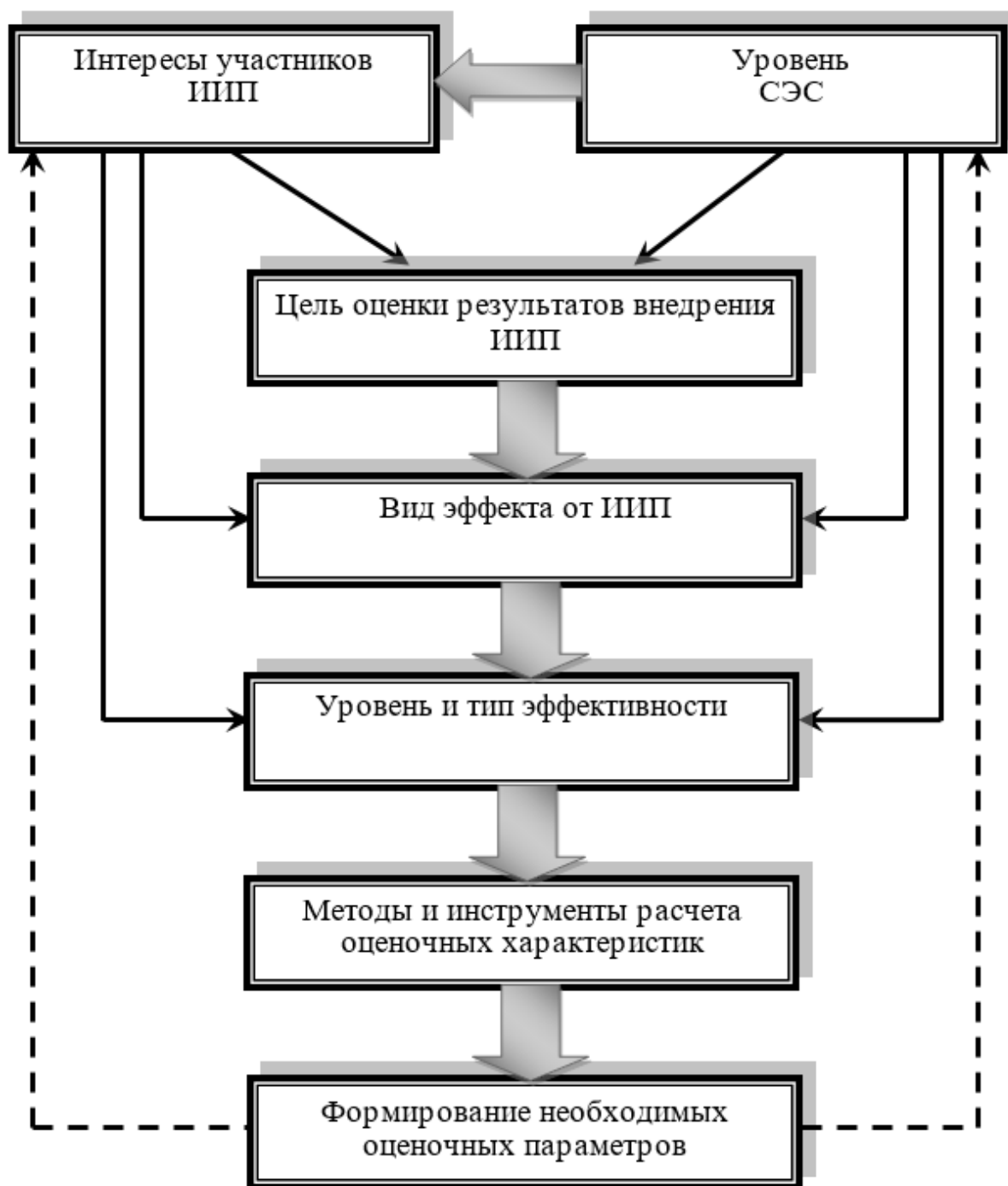


Рис. Общая схема построения алгоритмов оценки результатов внедрения инновационно-инвестиционных проектов (авт.)

Список литературы

1. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Механизм реализации инновационных подходов в функционировании социально-экономических систем // Экономика и предпринимательство: Международный научный журнал. – М.: Издательство "Ваш полиграфический партнер", 2015. – №1(54). – С. 323-326.
2. Гладилин А.В., Попов М.Н., Коломыц О.Н. Анализ и оценка социально-экономической среды реализации региональных инвестиционных проектов: монография // А.В. Гладилин, М.Н. Попов, О.Н. Коломыц. – Москва: Изд-во «Ваш полиграфический партнер», 2013. – 178 с.
3. Коломыц О.Н. Систематизация факторов, формирующих инновационно-инвестиционный потенциал территорий: региональный аспект // Проблемы современной науки. – 2014. – №11-2. – С. 52-58.

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ПРОДАЖАМ КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ ПОЗИТИВНОЙ ДИНАМИКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Коротина Н.М.

аспирант, Поволжский кооперативный институт, Россия, г. Саратов

В статье рассматривается интегрированный подход к продажам в формировании позитивной динамики конкурентоспособности компании, включающий в себя модернизацию каналов сбыта товаров, применения принципов сервисной и кадровой логистики, внедрение инновационных технологий при создании самого продукта, дизайна, а также реализации информационных технологий прогнозирования моделирования спроса на отдельные категории товаров, продукции, работ, услуг.

Ключевые слова: конкурентоспособность, сотрудничество, интегрированный подход, интеграция экономики, межфирменные связи.

В условиях вступления России в ВТО, снабжение приобретает роль источника инновационных решений, катализатора и исполнителя оптимизации. В современных условиях выхода российских компаний на международные рынки сбыта необходимо применять наиболее оперативные, инновационные, эффективные способы компаниям розничной и оптовой торговли повышения конкурентоспособности, одним из которых является интегрированный подход при работе с поставщиками сырья, материалом, комплектующих. Снабжение моделирует процессы нахождения решений для подразделений одного или нескольких предприятий, постоянно улучшая программы работы с поставщиками. Оно способствует созданию новых внутренних возможностей за счет постоянного отслеживания рынка снабжения и реализации «пилотных» проектов поставщиков. Особенно сложным представляется сотрудничество с внутренними подразделениями разработки и проектирования нового продукта, особенно при выходе компании на новые рынки сбыта, так как эти подразделения в течение многих десятилетий занимали доминирующую позицию на многих предприятиях. Сотрудничество между снабжением и подразделениями разработки и проектирования нового продукта приобретает для многих предприятий большое значение. На разработку и проектирование приходится примерно 70-90% издержек времени прохождения процессов и создания функциональных свойств нового продукта. Названные выше условия создают определённый баланс финансовых, маркетинговых, инновационных, инвестиционных, трудовых ресурсов предприятия, повышая в разы его конкурентоспособность на рынке, по мнению автора данного исследования.

Эффективная логистика позволяет повысить степень удовлетворённости клиентов и открывает новые сегменты рынка за счет такого решающего фактора, как время. Короткие каналы поставки сырья и сбыта готовой продукции, максимальная прозрачность процесса предоставления продукта, а, следовательно, и логистика, как единая система, имеют определяющее рыночное значение. Прямой сбыт продуктов собственного производства через

сбытовые организации многих развитых стран является основой жизнедеятельности фирмы. Чтобы выстоять на рынке с жестокой конкурентной, российские организации в условиях посткризисной модернизации экономики сконцентрировались на постоянном обновлении продукта и создании своеобразного дизайна. Значит можно сформулировать следующее утверждение: в условиях глобализации и интеграции экономики первые три составляющих маркетинга (3 P) – продукт, цена и промоушен (от Produkt, Preis, Promotion) – все чаще уступают четвертой составляющей (четвертому P): место (Place), являющейся главным параметром повышения конкурентоспособности отечественного предприятия. На этом фоне сервис и быстрое получение продукта стали основным оружием в конкурентной борьбе российских и западных предприятий, организаций, компаний.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод, что основным методом формирования позитивной динамики конкурентоспособности компании, предприятия на рынке станет именно интегрированный подход к продажам, включающий в себя модернизацию каналов сбыта товаров, применения принципов сервисной и кадровой логистики, внедрение инновационных технологий при создании, как самого продукта, так и его дизайна, а также реализации информационных технологий прогнозирования моделирования спроса на отдельные категории товаров, продукции, работ, услуг. Именно это, на наш взгляд, обеспечит конкурентоспособность российского предприятия на международном рынке в ближайшей перспективе.

Причина появления интегрированных межфирменных связей объясняется тем фактом, что как только предприниматели объединяют свои усилия для реализации совместных производственных проектов, то неизбежно оказываются заинтересованы в том, чтобы повысить степень влияния друг на друга. В подобной ситуации и возникает потребность во взаимном участии в капиталах и ресурсах, что придает устойчивость связям.

Для более полного анализа и понимания внутрифирменных связей автор предлагает разграничить трактовку конкурентоспособности на внешнюю и внутреннюю. Под внутренней понимается конкурентоспособность организации бизнеса внутри предприятия, а внешнюю конкурентоспособность автор исследования трактует как конкурентоспособность партнеров предприятия по цепи поставок комплектующих, оборудования и материалов и сбыта готовой продукции. В этом ключе важным направлением создания конкурентоспособной продукции, в конечном итоге и повышения конкурентоспособности предприятия является снабжение. Современное снабжение должно создать собственную компетенцию руководителей крупных компаний, организаций, предприятий во многих областях знаний. Интеграция внешних ноу-хау является основной предпосылкой многих инноваций. Инновационный процесс затрагивает и организационные формы предприятий. Наряду с инновационными тенденциями на снабжение оказывают влияние и такие факторы успешной финансово-экономической деятельности предприятия, как время, издержки и качество. Эти факторы следует относить как к внешним, так и внутренним. В структуре производственной организации специалист (агент)

по снабжению становится внутренним продавцом внешних идей, знаний и технологий, все чаще выполняет функцию внутренней оси, вокруг которой вращаются многие процессы на предприятии, организует и моделирует поток ноу-хау, объединяя специалистов из различных областей.

Углубление межфирменного сотрудничества объективно приводит к новому уровню взаимодействия – партнерству, а межфирменные связи эволюционно перерастают в партнерские отношения. Допуск к ноу-хау поставщиков становится все более важным фактором по сравнению с финансовыми и кадровыми факторами деятельности компании, предприятия: последовательно клиенты, сотрудники и поставщики становятся важнейшими источниками инноваций. Снабжение на предприятии может с успехом использовать ноу-хау поставщиков, если оно постоянно поддерживает хороший контакт с ними, и создает условия для восприятия этого ноу-хау внутри предприятия. Важным фактором оптимального сотрудничества подразделений снабжения и разработки и проектирования является опыт сотрудников в работе с проблемами, затрагивающими несколько функций. Сотрудники подразделений снабжения, с позиции автора, должны иметь выраженные способности к реализации эффективного посредничества между поставщиками и подразделениями разработки и проектирования.

Список литературы

1. Мартынова Е.В. Теоретические аспекты формирования и развития конкурентоспособности работников консалтинговых компаний в России / Е.В. Мартынова // Человеческие ресурсы: формирование, развитие, использование. Сборник научных трудов по материалам Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: СГТУ, 2013.
2. Аристова В.В. Методология и методы оценки конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации экономики / В.В. Аристова // Российская торговля. – 2010. – №1.
3. Даянова А.И. Логистика как основа конкурентного преимущества фирмы / А.И. Даянова // Организационные и управленческие инновации экономического развития: Сб. материалов Всероссийской студенческой научно-практической конференции. – М.: Макс пресс, 2012.

ПРОБЛЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РФ

Куртяков О.Б.

студент гр. БГМУ-21, Новосибирский государственный университет
экономики и управления, Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается несбалансированность расходования бюджетных средств и негативное влияние политики федерального уровня власти на бюджетное обеспечение регионального уровня. Определяются ключевые принципы преодоления современных противоречий в межбюджетных отношениях.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, проблемы бюджетов регионов.

Межбюджетные отношения являются определяющим элементом системы мер по реализации государственной экономической политики в Рос-

сийской Федерации. Они представляют собой финансовые отношения между федеральными органами власти, органами власти субъектов Федерации и муниципальными образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления перераспределительной функции государственных финансов. Такой тип государственных финансовых отношений определяется федеративным устройством России, а также неодинаковым экономическим развитием субъектов РФ, так как одни из них имеют богатые природные ресурсы, другие обладают важным стратегическим положением, определяющим их значение в государстве, либо находятся в зоне периферии, что приводит к существенной разнице их социально-экономического развития. В силу того, что природные ресурсы являются общегосударственным достоянием, возникает необходимость перераспределения полученной прибыли у регионов-доноров в интересах всей Федерации. Формирование общегосударственного бюджета осуществляется в основном за счёт внешнеэкономической деятельности, федеральных налогов на добычу полезных ископаемых и НДС. Дальнейшее перераспределение федеральных бюджетных средств осуществляется в форме субсидий, дотаций и т.д. [3, 4].

Структура расходов также является важнейшим отражением бюджетной и структурной политики. Главный параметр – соотношение между расходами на текущие нужды и на развитие. Если растет доля расходов на социальные нужды, на оборону, а также на поддержку отстающих предприятий промышленности и других отраслей, то он является консервативным. Надо подчеркнуть, что само по себе увеличение доли инвестиций в государственных расходах вовсе не означает приоритета задач развития. Можно инвестировать в престижные, но неэффективные проекты, с низким и краткосрочным мультипликативным эффектом для национальной экономики. Напротив, увеличение расходов на науку и образование, на поддержку реформ, диверсификацию структуры ВВП и сокращение госрасходов – характеристики бюджета, ориентированного на развитие.

Межбюджетные отношения в РФ основываются на следующих принципах:

- принцип паритета интересов Федерации, субъектов Федерации и муниципальных образований;
- принцип равенства бюджетных прав субъектов Федерации;
- принцип распределения и закрепления расходов бюджетов по определенным уровням бюджетной системы РФ;
- принцип разграничения доходов по уровням бюджетной системы РФ;
- принцип выравнивания субъектов РФ по бюджетной обеспеченности для сбалансированного социально-экономического развития;
- принцип равенства бюджетов нижестоящего уровня при взаимоотношениях с бюджетом вышестоящего уровня;
- принцип прозрачности бюджетных отношений [1, 2].

Однако просмотрев статистику на официальном сайте Министерства финансов РФ можно заметить следующие негативные тенденции. Основная

из них – рост дефицита федерального бюджета в 2013-ом и 2014-ом годах. Такая негативная тенденция явно свидетельствует о его несбалансированности, а также о плохом прогнозировании и планировании экономического развития страны компетентными органами и должностными лицами. Негативными факторами, которые повышают нагрузку на бюджеты всех уровней и тормозят в целом экономическое развитие России, являются чрезмерные расходы на национальную оборону, безопасность и правоохранительную деятельность. Совокупные расходы по данным направлениям достигают более чем 4 триллионов рублей в год, при учёте того, что, например, на развитие национальной экономики в кризисный 2014 год было затрачено около 3 триллионов рублей. Неоправданно высокие расходы федерального бюджета направляются также на социально-культурные мероприятия [6].

Дисбаланс отчетливо различим и при построении межбюджетных отношений между федеральным центром и регионами. Во-первых, это выражается в объёмах трансфертов, а именно – чем более лояльно федеральный центр относится к руководству региона, тем на больший объём дотаций может рассчитывать регион. Такие отношения, например, выстроены с руководством Татарстана, Ульяновской, Кемеровской областей, Чеченской республикой. Во-вторых, нормальному прогнозированию развития экономики и планированию региональных бюджетов мешает непоследовательность руководства страны при реализации государственной экономической и внешней политик. Примером может служить Калужская область, которая, начиная с 2006 года, стимулировала возрождение и развитие своего машиностроительного комплекса за счет привлечения инвестиционных ресурсов из различных источников, но из-за стагнации российской экономики, переросшей в полномасштабную рецессию, и снижения покупательной способности населения, так и не получила возможности увеличить поступления в свой региональный бюджет. Как итог, в силу противоречивости государственной экономической политики в РФ, страна получила неудавшийся крупный инвестиционный проект, с туманной перспективой окупаемости вложений. Данный результат явно снизит инвестиционную привлекательность всей страны, так как основными инвесторами и партнерами при реализации калужского проекта выступали такие крупные и известные компании как концерн «Volksvagen», «Citroen» и «Peugeot».

Отдельное внимание стоит обратить на растущий дефицит региональных бюджетов. В связи с исполнением «майских указов» Президента, нагрузка по реализации социальных обязательств государства на региональные бюджеты резко возросла, что привело к росту дефицита региональных бюджетов и, соответственно, к росту их долговой нагрузки. [4] Такой негативный эффект является не просто предшествующим этапом дефолта в регионах, но и основным барьером, который уменьшает объёмы расходов на развитие экономики субъекта Федерации, снижает его инвестиционную привлекательность. По сути дела, региональное руководство оказалось «крайним» при исполнении социальных обязательств государства, без предоставления им необходимой финансовой поддержки со стороны федерального центра.

Для преодоления вышеизложенных проблем необходимо перераспределение бюджетных средств. В первую очередь следует оптимизировать расходы на содержание армии и всего силового блока. Также необходимо значительно сократить расходы на социально-культурные мероприятия, так как они не приносят никакого положительного эффекта для экономики РФ. Полученные средства в обязательном порядке стоит направить на развитие системы образования, медицинское обслуживание, развитие инновационных направлений науки, поддержку малого и среднего инновационного бизнеса. Также, для поддержания отечественных производителей высокотехнологичной продукции, необходимо привлекать зарубежных инвесторов для развития российской науки под государственные гарантии и поручительство.

С другой стороны, было бы весьма полезным предоставить регионам больше пространства для манёвра по распределению бюджетных средств, и, соответственно, снизить необоснованно высокую социальную нагрузку на их бюджеты.

Таким образом, можно говорить о крайне значимости межбюджетных отношений для сбалансированного развития экономики государства. Однако на сегодняшний день в РФ сложилась крайне неэффективная модель отношений такого типа, что будет способствовать усилению негативных тенденций в российской экономике и нарастанию дисбаланса в межбюджетных отношениях.

Список литературы

1. Барулин С.В., Финансы: учебник, 2-е издание, стер. – М.: Кнорус, 2015. – 640 с.
2. Кабанцева Н.Г., Финансы: учебное пособие – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 348 с.
3. Малиновская, О. В., Государственные и муниципальные финансы: учеб.пособие : – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : КноРус, 2012. – 467 с.
4. Савельева Ю.В., Савельева М.Ю. Концепция программного бюджетирования: проблемы и перспективы внедрения //Управление экономическими системами: электронный журнал. 2014. №11 (71). С.33.
5. Савельева Ю.В. Направления совершенствования системы межбюджетных отношений // Проблемы современной науки и образования. 2014. №9 (27). С.67-69.
6. Сайт Министерства финансов РФ. Структура и динамика расходов федерального бюджета [Электронный документ] URL: <http://info.minfin.ru/fbrash.php> (дата обращения: 20.11.2015).

ПОНЯТИЕ «ИННОВАЦИЯ» В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Лебедева М.А.

студентка, Московский государственный технический университет
им. Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

В статье рассматривается понятие «инновация» в качестве ведущего понятия развития социальной сферы в современной России. Представлен теоретический анализ понятия «инновация» зарубежных и отечественных ученых, подходы и виды инноваций. Актуальность данного понятия обусловлена динамичным развитием социальной сферы, являясь ведущим и приоритетным направлением сегодняшнего дня.

Ключевые слова: инновация, социальная сфера, экономика, новшества, инновационное развитие.

Современный этап развития общества с его динамичностью и инновационностью всех сфер науки и техники определяет необходимость принципиально нового уровня знаний для руководителей и специалистов [2, с.6]. Сегодня инновационный путь развития – это единственный путь роста. Только инновации способствуют экономическому развитию.

На современном этапе развития экономические науки, а именно теории инноваций, происходит выделение таких направлений, как формирование новшеств, распределение нововведений, выработка инновационных решений, адаптация и приспособление инноваций к человеческим потребностям.

Сегодня назрела необходимость поддержки социальной инновационной деятельности.

Теоретический анализ подходов к раскрытию содержания термина «инновация» позволяет выделить экономический аспект данного понятия.

Впервые упоминание термина «инновация» встречается в научных исследованиях немецких культурологов XX века. Он означал культурное изменение, вызванное внутренними факторами и силами, присущими данному сообществу, или заимствованием элементов культуры в процессе контакта культур друг с другом, к примеру, при колонизации Африки европейцами [1, с.120]. В научной терминологии понятие «инновация» связано с именем австрийского ученого Йозефа Шумпетера, который называл инновацию новым приложением научных и технических знаний, приводящих к рыночному успеху. Другими словами, это новая научно-организационная комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом [4, с.5].

Со временем появились новые подходы инновационной теории. А.И. Пригожин дает обобщенное определение термина инновация как целенаправленное изменение, которое вносит в среду внедрения новые относительно стабильные элементы.

В 60-е годы XX века Джеймс Брайт обосновывает собственный взгляд на инновации как на «процесс научно-технического нововведения», который преобразует научное знание в физическую реальность, изменяющую общество. Данную точку зрения поддерживают Б.Твисс, который позволяет определение инновации как процесса экономическим содержанием, и Б.Санто, который, в свою очередь, выводит инновации на общественно-техно-экономический уровень.

Необходимо отметить, что за время развития исследуемого термина инновации становятся индикатором развития общества в различных сферах деятельности в масштабах страны. В трудах различных ученых начинает фигурировать такая характеристика инновации, как результат и эффект.

Итогом эволюции понятия «инновация» можно назвать трактовку его как мощного фактора и эффективного рычага развития и саморазвития общества и его отдельных сфер деятельности [1, с.122]. Необходимость примене-

ния инноваций расширилась до масштабов стран и всего человечества. Согласно руководству Осло, принятому в 1992 году, инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. В настоящее время данной трактовки придерживается большинство теоретиков и практиков в области управления. Именно оно взято за основу при выработке нормативно-правовой базы инновационной политики в нашей стране, при разработке концепций, программ, других стратегических документов по инновационной деятельности.

Систематизируя сформировавшиеся сегодня научные взгляды на определение понятия «инновация», Федорченко М.А. сформулировала шесть основных подходов к трактовке термина в зависимости от объекта и предмета исследования. Инновация: как объект, как процесс, как результат, как изменение, как система, как комплекс мероприятий. Следует уточнить, что необоснованно считать инновацией новшество, неэффективное с позиции экономических результатов от его внедрения. Следовательно, в определении понятия «инновация» акцент нужно поставить именно на этот аспект данной экономической категории [5, с.62]. Автор определяет инновацию как систему взаимосвязанных элементов, возникающую в процессе создания и использования продуктов научных исследований и разработок, цель которых – обеспечение экономии затрат, получение различных видов эффектов в любой сфере жизни и деятельности человека.

На сегодняшний день существует 5 видов инноваций: технологические, маркетинговые, социальные, организационные, продуктовые.

Как показывает история многих стран, наиболее благоприятным периодом для проявления инноваций является следующая за экономическим кризисом депрессия. Считается, что депрессия усиливает потребность в инновациях для выхода из кризиса. Если в периоды подъема экономики инновации могут способствовать дестабилизации относительно устойчивой экономики, то в периоды социально-экономического спада новые идеи призваны играть роль средства, способствующего выходу из кризиса.

Выделяют следующие особенности инноваций в социальной сфере: высокая неопределенность последствий крупных инноваций; сложность оценки эффекта инновации; комплексность инновации (так, например, новая концепция отрасли социальной защиты населения порождает необходимость развития новых методов, изменения организационной структуры управления учреждениями).

Следует отметить, что значительная часть инноваций в социальной сфере носит некоммерческий характер, они предполагают длительный срок отдачи и оказывают влияние на большие группы людей. Отмеченные особенности определяют необходимость системного подхода к осуществлению инноваций в социальной сфере.

Качественное изменение характера инновационных отношений в социальной сфере на современном этапе развития экономики обусловлено следующими факторами:

- обострением социальных проблем в условиях ограниченности бюджетного и внебюджетного финансирования;
- ужесточением требований к качеству услуг предприятий и организаций социальной сферы в условиях развития рыночных отношений и конкуренции, глобализации бизнес-процессов;
- стремлением к созданию открытого информационного общества на базе использования новых информационных технологий [3, с.76].

Появлению инноваций в социальной сфере могут способствовать такие процессы, как:

- обострением социальных проблем, что требует новых подходов к их решению;
- отсутствием необходимых ресурсов для развития социальной сферы, что требует более действенных способов их поиска;
- тенденция ужесточения требований к качеству услуг учреждений социальной сферы и приведения их к международным стандартам.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что основными особенностями инновационной деятельности в социальной сфере России сегодня являются:

- расширение круга субъектов социальной деятельности, вовлечение в процесс решения социальных проблем широких слоев населения, что приводит к увеличению социальной активности и социальной самодеятельности, а также к социальному самообслуживанию населения;
- возможность создания оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, общественных объединений на основе формирования и использования информационных ресурсов;
- индивидуализация социальных услуг, отход от массового производства;
- появление новых организационных форм и технологий удовлетворения социальных потребностей.

Список литературы

1. Бабанова Ю.В. Особенности управленческого инструментария в условиях инновационной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2(12). – С. 120.
2. Лебедева Н.В. Обучение взрослых в системе переподготовки и повышения квалификации: монография. – М.: Издательство «Перо», 2013. – 166 с.
3. Усманов Б.Ф. Социальная инноватика: учебное пособие. М.: Академия, 2007 – 197 с.
4. Шпак Г.Б. Инновационные менеджмент: учеб.пособие/ГОУ ВПО «Хабаровская государственная академия экономики и права». Хабаровск, 2005. 124 с.
5. Федорченко М.А. Государственное регулирование инновационной деятельности в сфере развития дорожного хозяйства// Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2(23) – С. 61-62.

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ

Лифанова Е.А.

студент-магистрант,
Рязанский государственный радиотехнический университет, Россия г. Рязань

В статье рассматриваются проблемы инновационного развития в строительном секторе, а также применение инновационных материалов и технологий в строительстве.

Ключевые слова: инновации, строительство, технологии, компании, рынок, материалы.

В данной статье хотелось бы осветить тему внедрения инноваций в такой сложной отрасли, как строительство. В информационных источниках можно встретить заявления строительных компаний о том, что в их работе используются инновационные технологии, инновационные материалы, инновационные способы ведения бизнеса. В то же время многие технологии, которые в России применяются всего 5-10 лет и считаются новыми, в Европе, Канаде или Америке давно являются традиционными. Зачастую российские компании используют западные инновации, используя оборудование и технологии, но не создают свои собственные. Западный строительный рынок ушел дальше чем российский [3].

В тоже время при выходе на международный рынок возрастет конкуренция для российских производителей строительных материалов, а соответственно роль инновационного производства.

В западных странах рынок заполнен высокотехнологичными, в том числе небольшими, компаниями. В России противоположная ситуация. Конкуренция на российском строительном рынке проявляется на уровне небольших компаний. Мелкие предприятия стараются перенять недорогую популярную технологию, т.к. разработка и внедрение собственных инноваций требует значительных средств. Инновации внедряют в основном достаточно крупные компании [4].

Насыщенный рынок после кризиса 2008 года не способствовал появлению инноваций, т.к. строительные компании получали достаточно высокие прибыли, из-за высокого спроса на объекты жилищного и коммерческого назначения.

Кроме того, можно отметить, что в России в основном пользуются спросом инновации, которые позволяют экономить финансовые ресурсы и затраты и сокращают сроки строительства, т.е. решают текущие проблемы компаний. Качество объектов сохраняется в основном на прежнем уровне. Также мало внимания уделяется проблемам экологии. Этого недостаточно, чтобы российская строительная отрасль была по-настоящему инновационной».

В западных компаниях строительные инновации тоже предполагают экономию средств, но проблемам экологии уделяют гораздо большее влияние, в том числе в утилизации отходов, применении экологически чистых материа-

лов, более того, в повышении архитектурной эстетики, стандартов жизни и комфортности проживания в сочетании с повышенной функциональностью и ресурсосбережением. Экологические решения касаются всех элементов – начиная от экологической целесообразности размещения объекта в окружающей среде, планировки с учетом экологической ситуации на данной территории и заканчивая выбором экологически чистых материалов [2].

В мире все больше практикуется отказ от применения опасных для здоровья материалов (стараясь избегать применения асбеста, ПВХ и других строительных материалов, содержащих опасные для здоровья вещества). В России же некоторые из этих материалов сейчас активно применяются.

Использование инновационных материалов оказывает заметное влияние на качество объектов и на стоимость квадратного метра, себестоимость строительства возрастает. Для большинства потребителей стоимость играет важную роль, поэтому они отказываются от современных энергосберегающих технологий и других инноваций.

Из западных инноваций в России удалось привлечь внимание участников рынка только к энергосбережению, поскольку это самые доступные для потребителя затраты эксплуатации дома или объекта. Остальные технологии (использование естественных источников света и энергии, создание здоровой и комфортной среды, вопросы экологии и эргономичности пространства) дороги для потребителя [1].

Всем участникам рынка хотелось бы, чтобы инновации в строительстве появлялись и давали эффект, который отражался бы на доступности и комфортности жилья для населения. Но в строительстве, как и на многих рынках, настоящие инновации в основном появляются в высоком ценовом сегменте и требуют очень значительных вложений финансовых ресурсов. И только если технология доказывает свою практичность, она получает дальнейшее распространение и становится доступной для широких слоев.

Специалисты строительных и консалтинговых компаний считают, что строительной отрасли возможно еще долго придется ждать собственных инновационных технологий. Чтобы инновационные методы распространялись, нужно создавать комплексные решения – союзы девелоперов со строителями и производителями строительных материалов. Это создаст эффект масштаба и позволит наладить конвейерное производство, чтобы внедрять инновации сразу в среднем ценовом сегменте, и сразу с прицелом на качество, энергосбережение и экологичность [2].

Список литературы

1. Электронный ресурс: ТехноСтройПроект «Инновации в строительстве» 10 ноября 2015 г. URL: www.tsp.msk.ru/innovacii-v-stroitelstve/.
2. Электронный ресурс: Балянин Н.А. Инновации в Российском строительстве 11 ноября 2015 г. URL: www.scienceforum.ru/2013/209/3167
3. Электронный ресурс: Портал строителей Байкальского региона 8 ноября 2015 г. URL: www.baikalstroyportal.ru/innovation/163-chto-takoe-innovatsii-i-komu-oni-nuzhny.
4. Электронный ресурс: FastHouse club «Инновации в строительстве» 15 ноября 2015 г. URL: <http://fasthouse.club/publications/innovatsii-v-stroitelstve/>.

ВЫДЕЛЕНИЕ КРИТЕРИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЗАТРАТ

Мизиковский И.Е.

заведующий кафедрой бухгалтерского учета, д.э.н., профессор,
ННГУ им. Н.И. Лобачевского, Россия, г. Н. Новгород

Рубцова Е.М.

ассистент кафедры бухгалтерского учета,
ННГУ им. Н.И. Лобачевского, Россия, г. Н. Новгород

В статье аргументируется необходимость выделения специализированного критерия отнесения затрат к затратам на инновационную деятельность. Выводы и рассуждения основываются на изучении экономической сущности термина инновация. Выделение вышеназванного критерия позволит сформировать состав затрат на инновационную деятельность и обособить их в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: затраты, инновационная деятельность, критерии признания, коммерциализация.

Инновационная деятельность становится важнейшим направлением экономики, поскольку нацелена на развитие других отраслей, совершенствование сложившейся экономической системы и становление рыночных отношений. Качество результатов исследований отечественных учётных традиционно не подвергалось сомнению, однако длительное отсутствие коммерческой заинтересованности инженеров-исследователей и опыта внедрения разработок в реальный хозяйственный оборот является слабой стороной современной российской экономики, препятствующей ее дальнейшему развитию. Сложившаяся ситуация не в последней мере объясняется недостатком необходимой учетно-аналитической информации для оценки осуществляющихся на предприятии инновационных проектов.

Инновационная деятельность предполагает проведение большого количества разнообразных работ и мероприятий. Нередко отождествление с конкретным инновационным проектом представляет значительные сложности, так как используются одинаковые единицы оборудования, труд одних и тех же работников, то есть затраты формируются в одном потоке с обычной деятельностью предприятия. Однако выделение этих работ, а вместе с ними и обособление затрат на их осуществление является объективной необходимостью, поскольку стоимость таких затрат будет ошибочно приниматься в расчет при выработке управленческих решений относительно реализации инновационного проекта и укрепления экономики предприятия в целом. В связи с этим целесообразно выделить критерий отнесения затрат к инновационным.

Согласно «Руководству Осло», инновационная деятельность предполагает введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги), способа производства или доставки, основанных на новых знаниях, или использовании по-новому уже существующих знаний, или использовании новой комбинации уже существующих знаний [1]. Таким образом, неотъемлемой качественной характеристикой инно-

вационной деятельности является «новизна» планируемых результатов, связанная прежде всего с проведением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.

Следовательно, стандартные, типичные операции и связанные с ними затраты, характерные для обычных видов деятельности (например, затраты на приобретение оборудования или программного обеспечения, идентичных уже использующимся, или их небольшие модернизации; затраты на производство продукции на заказ, не имеющей существенных отличий от производившихся ранее; затраты на сезонное изменение товаров и т.п.) не могут по своему экономическому содержанию относиться к инновационной деятельности, так как они не являются по своему содержанию новыми для рассматриваемой организации. К инновационной деятельности также нельзя отнести затраты на прекращение продажи продукта труда, технологического процесса, способа продажи и т.п., даже если это приводит к улучшению функционирования фирмы, поскольку они связаны не с получением или внедрением новых знаний, а с выводом из обращения неактуальной продукции, средств труда, т.е. не несут в себе элемента новизны. Примеры, подробно иллюстрирующие отличие обычной, текущей деятельности от инновационной, представлены в таблице.

Таблица

Изменения, не относящиеся и относящиеся к инновационной деятельности

Изменения, не относящиеся к инновационной деятельности	Изменения, относящиеся к инновационной деятельности
Снятие с производства нерентабельной продукции	Выпуск принципиально нового продукта, приводящий фактически к снятию с производства старой, нерентабельной продукции
Приобретение оборудования, идентичного уже используемому, или незначительные его изменения	Приобретение принципиально нового для фирмы оборудования, обладающего существенно лучшими характеристиками, или улучшающего характеристики парка оборудования в целом
Снижение себестоимости готовой продукции, ставшее следствием снижения стоимости комплектующих деталей	Снижение себестоимости готовой продукции, ставшее следствием внедрения более совершенной технологии производства
Производство продукции на заказ, адаптированной к интересам конкретного потребителя-заказчика	Первичное внедрение практики производства по заказам, приводящее к объединению операций по производству, продажам и доставке
Ежегодные сезонные изменения продукции, характерные для швейной, обувной, сельскохозяйственной и т.п. продукции, связанные с веяниями моды или агротехникой выращивания сельскохозяйственных культур	Изменения продукции, связанные с применением впервые материалов, обладающих новыми полезными свойствами (например, одежда из ткани с антимоскитной пропиткой)
Продажа новых или улучшенных товарами (например, фирма, занимающаяся торговлей продуктами питания, расширяет свой ассортимент новыми продуктовыми товарами)	Продажа новой линией товаров (например, руководство торговой фирмы, специализирующаяся на продуктах питания, принимает решение о необходимости введения в продажу одноразовой посуды)

Мы разделяем позицию Мизиковского И.Е. в том, что «затратами организации признается потребление ресурсов, мотивированное получением экономических выгод, причем экономическая выгода может выражаться не только прибылью, но и величиной экономии ресурсов, ростом объемов продаж новых товаров и отсутствию на них рекламаций со стороны покупателей, повышением качества продукции и т.д.» [20]. Интегрируя приведенное выше определение и экономическую сущность термина «инновация», мы считаем, что под затратами на инновационную деятельность следует понимать затраты непосредственно связаны с получением, применением и внедрением новых знаний.

Инновационная деятельность, так же, как и коммерциализация научно-технических результатов, предполагает выведение на рынок нового продукта, что невозможно без производства и продажи этого нового продукта. Следовательно, инновационная деятельность и коммерциализация предполагают выполнение таких организационных, производственных, финансовых и коммерческих шагов, как подготовка к началу производства, само производство, распределение продукции, всевозможные разработки с меньшей степенью новизны, предпродажная подготовка и др. Они также могут включать в себя приобретение капитальных фондов и знаний в форме патентов, беспатентных изобретений, лицензий, ноу-хау, торговых марок, необходимых для ее осуществления [3]. Все высказанное позволяет утверждать, что осуществление инновационной деятельности предполагает выполнение работ, проведение мероприятий, которые по своей сущности не являются новыми для предприятия, но объективно необходимы для ее успешного вывода на рынок инновационной продукции.

В качестве критерия отнесения затрат к инновационным мы предлагаем принять инновационный характер планируемых результатов работ или мероприятий. Инновационный характер планируемых результатов работ предполагает осуществление деятельности, направленной на создание нового процесса или продукта с новыми свойствами.

Список литературы

1. Руководство по сбору и анализу данных по инновациям (Руководство Осло): 3-е издание: совместная публикация ОЭСР и Евростата – М.: Издательство ЦИСН, 2010 – 107 с.
2. Мизиковский И.Е. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: учебно-методическое пособие / И.Е. Мизиковский, А.Н. Милосердова, Э.Б. Фролова / Под ред. д.э.н., проф. Е.А. Мизиковского. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2008. – с.101.
3. Рубцова Е.М. Состав затрат на коммерциализацию научно-технических результатов [Электронный ресурс] / Е.М. Рубцова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4; URL: <http://www.science-education.ru/118-14013> (дата обращения: 21.07.2014).

ПРОБЛЕМЫ ВЫРАЩИВАНИЯ ЧЕЧЕВИЦЫ ПИЩЕВОЙ И ОСОБЕННОСТИ ЕЁ СБЫТА НА ТЕРРИТОРИИ РФ

Онянова И.А., Яковлева Я.В.

студенты кафедры менеджмента, Национальный исследовательский
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева,
Россия, г. Саранск

Статья посвящена исследованию существующих в России проблем выращивания чечевицы пищевой и особенностей её сбыта. Предложены меры по устранению существующих проблем и рекомендации по стимулированию спроса данной культуры на территории РФ.

Ключевые слова: проблемы выращивания чечевицы, сбыт чечевицы, потенциальные потребители.

Сегодня популярность чечевицы в России не так высока. И возникают вопросы: «Почему чечевица не покупается? Почему жители России мало информированы о культуре? А стоит ли вообще продавать эту культуру?»

На наш взгляд, данная проблема является актуальной, так как чечевица обладает большим количеством полезных свойств, необходимых для улучшения состояния здоровья, и именно поэтому необходимо информировать жителей России о данной культуре.

В области аграрного бизнеса Российского АПК можно выделить 6 основных проблем, отражающихся на выращивании и сбыте чечевицы:

1. Отсутствие благоприятных климатических условий.

В России лишь 30% территорий обладают благоприятным климатом, который способствует ведению сельского хозяйства и снижает риски потери урожая. Но нынешние климатические условия усугубляются в связи с резким перепадом температур, а также проявлением осадков, не соответствующих времени года, что отрицательно сказывается на созревании культуры.

Чечевица начинает прорастать при температуре 3-5 °С, но всходы через 7-10 дней появляются лишь при посеве в почву, прогретую в слое 10 см до 7-10 °С. Всходы легко переносят заморозки в -5 -6 °С. После появления всходов чечевица становится более требовательной к теплу, нормально растет и развивается при среднесуточной температуре 17-19 °С. В период налива и созревания семян оптимальной температурой воздуха является 19-20 °С [2].

В период набухания и прорастания семян чечевицы необходимо достаточное количество влаги. По данным МЧС России в 2015 году природные чрезвычайные ситуации, в частности такой показатель, как засуха, увеличился вдвое по сравнению с 2014 годом, что снижает возможность прорастания семян.

Чечевица дает высокий урожай лишь на черноземах, легких суглинках или супесях, богатых известью. На сегодняшний день именно черноземы, которые дают около 80% земледельческой продукции страны, подвергаются деградации.

Таким образом, в России выращивают чечевицу только в 13 регионах страны, три из которых обеспечивают более 90% урожая – Саратовская область, Алтайский край, Самарская область.

2. Низкий уровень финансирования АПК.

Введенное на территории России эмбарго на ввоз продуктов питания из США и стран ЕС открыло новые перспективы перед сельхозпроизводителями, но, несмотря на это, уровень поддержки российских аграриев ниже среднеевропейских показателей [3]. Данная проблема наиболее остро влияет на выращивание чечевицы.

3. Высокая степень изношенности и дефицит сельхозмашин, участвующих в выращивании чечевицы.

Российские фермеры не способны в полной мере конкурировать с западными производителями ввиду низкой производительности, имеющейся в наличии техники. В первую очередь это связано с катастрофическим состоянием отечественного машиностроения, многократным снижением выпуска ключевой сельхозтехники, участвующей в возделывании чечевицы.

Кроме того, следует учитывать, что подавляющее большинство сельхозмашин при сроке службы 8-10 лет, уже выработало свой ресурс:

- 35% тракторов используются более 10-17 лет;
- 65-70% зерноуборочных комбайнов – 10-12 лет.

Более того, около 50% импортных комбайнов используются в России уже свыше 10 лет, а степень локализации сборочных производств импортной техники в России не превышает 5-20% [1].

4. Проблемы социального характера в сельском хозяйстве РФ.

В данную проблему входят следующие аспекты, отражающиеся на выращивании чечевицы:

1. Некомпетентность в области управления.
2. Отсутствие знаний, соответствующих современным реалиям.
3. Низкий уровень жизни сельского населения.
4. Низкий уровень заработной платы работников, занятых в выращивании чечевицы.

Среднемесячная зарплата в сельском хозяйстве составляет около 36% от среднего общероссийского уровня, за чертой бедности находится более 40% сельского населения, кроме этого, уровень предоставляемых социальных услуг очень низок. Следствием является разрушение общественного производства, сопровождающееся оттоком квалифицированной, экономически активной части населения в города России.

5. Неэффективное продвижение чечевицы на российский рынок. Отсутствие рекламы чечевицы.

Для достижения целей продвижения специалисты по маркетингу прибегают к четырем типам средств: личным продажам, рекламе, установлению связей с общественностью и стимулированию сбыта. Они применяются в различных сочетаниях и образуют структуру продвижения конкретного товара или идеи.

Отсутствие со стороны рекламодателей полноценной поддержки развития чечевицы как конкурентоспособного продукта на рынке приводит к отсутствию информирования о ее полезных свойствах и к снижению спроса на продукт. Покупатели не заинтересованы в потреблении чечевицы, многие не знают о данной культуре вовсе (рис. 1). В рамках исследования нами было опрошено 230 человек. Исходя из данных рисунка 1, следует, что для 30% (70 человек) респондентов данная сельскохозяйственная культура не известна, и 70% (160 человек) опрошенных информированы о её существовании.

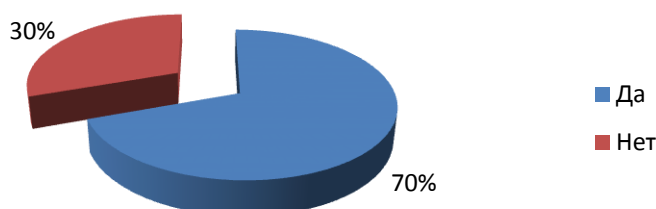


Рис. 1. Показатель осведомленности населения РФ о чечевице

6. Большая популярность товаров-субститутов.

В наши дни большим спросом пользуются товары-субституты чечевицы, такие как фасоль, горох, бобы, соя и др., которые в большинстве случаев не уступают по качеству и доступны в цене. Спрос определяется, в первую очередь, сочетанием цены и качества, поэтому, чем более схожи эти характеристики, тем больше склонность покупателя к переключению на товар-заменитель.

Результаты опроса показали, что чечевица входит в рацион питания лишь 16% опрошенных, что констатирует большую популярность товаров-субститутов (рис. 2).

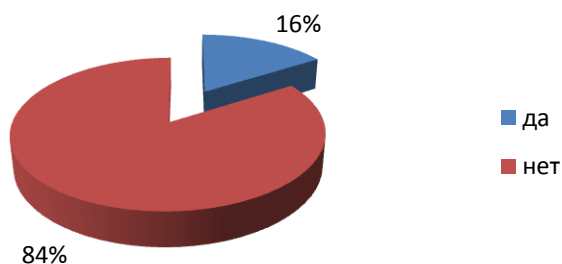


Рис. 2. Показатель потребления чечевицы населением России

В результате анализа существующих проблем и для систематизации собранных данных нами составлена матрица угроз отрасли выращивания чечевицы и её сбыта (табл. 1).

Угрозы, попадающие на поля ВР, ВК представляют наибольшую опасность для данной культуры и требуют незамедлительного устранения. К их числу отнесены: неблагоприятные климатические условия, загрязнение почв, изношенность сельскохозяйственных машин, большая популярность товаров-субститутов.

Таблица 1

Матрица угроз отрасли выращивания чечевицы и её сбыта

Степень влияния				
Вероятность реализации угрозы	Разрушение	Тяжелые последствия	Критические ситуации	«Легкие ушибы»
Высокая	ВР 1. Неблагоприятные климатические условия 2. Загрязнение почв	ВТ Неэффективное продвижение на рынок	ВК 1. Изношенность сельскохозяйственных машин 2. Большая популярность товаров-субститутов	ВЛ Отсутствие рекламы
Средняя	СР	СТ Социальные проблемы	СК 1. Дефицит сельскохозяйственных машин 2. Низкое качество бобовых культур	СЛ
Низкая	НР Природные ЧС	НТ	НК	НЛ

Угрозы, находящиеся в полях ВТ, СК, НР также должны находиться в поле зрения. Речь идет о таких угрозах, как неэффективное продвижение на рынок, дефицит сельскохозяйственных машин, низкое качество бобовых культур, природные ЧС.

Что касается угроз, попадающих на поля СТ, ВЛ, то требуется внимательный и ответственный подход к их устранению.

Опираясь на анализ проблемных аспектов, нами были разработаны следующие предложения для совершенствования процесса выращивания чечевицы (табл. 2).

Таблица 2

Предложения по решению проблем, связанных с выращиванием чечевицы

Проблема	Предложения
1	2
1. Отсутствие благоприятных климатических условий	Необходимо создать стабилизирующие и усиленно охраняемые территории, которые будут поддерживать экологический баланс, а также восстановить потерянные из-за нерациональной хозяйственной деятельности и деградации первоначальных свойств и качеств земельных угодий. В реализации данного предложения особую помощь окажут федеральные целевые программы, реализующие экономическую политику государства.
2. Низкий уровень финансирования АПК	Многие хозяйства не в состоянии самостоятельно обновить или модернизировать технические мощности, поэтому необходимо увеличить выплаты по страхованию растениеводческих участков, предоставить льготы на кредиты с целью приобретения нового сельскохозяйственного оборудования и т.д.
3. Высокая степень изношенности и дефицит сельхозмашин	Необходимо увеличить количество ключевой техники, в том числе для возделывания чечевицы: 1. Тракторов с 276,2 тыс. шт. до 900 тыс. шт.;

1	2
	2. Зерноуборочных комбайнов с 72,3 тыс. шт. до 250 тыс.шт.; и также изготовить многие тысячи другой сельскохозяйственной техники для растениеводства и возделывания сельскохозяйственной культуры, в частности.
4. Человеческий фактор	1. Цикличность и сезонность сельскохозяйственного труда приводят к тому, что напряженность труда в определенные периоды резко возрастает. Это вызывает необходимость применения в такие периоды специальных систем и форм оплаты труда, которые должны стимулировать высококачественное и своевременное проведение сельскохозяйственных работ. 2. На сельскохозяйственных предприятиях целесообразно организовывать питание работников, медицинское обслуживание, условия для соблюдения личной гигиены (например, душ) и т.д. 3. Увеличить заработную плату работникам сельского хозяйства до уровня, необходимого для расширенного воспроизводства рабочей силы и преодоления бедности, т.к. средняя заработная плата в аграрном секторе составляет 52% от средней заработной платы на современном отечественном рынке труда.

Кроме этого, необходимо провести следующие маркетинговые мероприятия для устранения проблем, связанных со сбытом чечевицы (табл.3).

Таблица 3

Характеристика проблем сбыта чечевицы пищевой в РФ

Маркетинговый инструмент	Описание
1	2
Распространение рекламы на ТВ и радио, в газетах и интернете	Чтобы привлечь внимание широкой аудитории потребителей к данному продукту, его следует позиционировать в СМИ в качестве низкокалорийной культуры с полезными свойствами. Чечевицу можно популяризировать благодаря теле- и радиопередачам о еде. Кроме того, информацию можно распространять в виде полезных советов о правильном питании. Для привлечения внимания целевой аудитории также можно использовать Интернет-рекламу. Сфокусироваться желательно на людях в возрасте 25-45 лет, поскольку к данной категории, по результатам проведенного анкетирования, относится наибольшее число людей, следящих за здоровьем и придерживающихся правильного питания. Наиболее оптимально размещать рекламу на сайтах о диетах и правильном питании, а также вегетарианстве.
Проведение промо-акций	Чтобы потенциальные покупатели узнали о чечевице и захотели ее приобрести, могут быть организованы дегустации в известных супермаркетах и гипермаркетах таких, как SPAR, Эверест, Магнит, Пятерочка, Перекресток, Ашан и т.д. Также представление данной культуры в приготовленном виде можно устраивать на различных ярмарках, где целевая аудитория сможет попробовать чечевицу и оценить вкусовые характеристики продукта.

1	2
Совместная продажа чечевицы с более популярными продуктами	Заключение сделок по продаже чечевицы с продуктами, пользующимися более высоким спросом, может стать весьма эффективным способом её распространения. Чтобы покупатели захотели в любом случае попробовать чечевицу, ее стоит продавать с такими продуктами, из которых можно готовить блюда включающие чечевицу.
Привлечение внимания потребителей путем описания рецептов на упаковках данного продукта	Целевую аудиторию, придерживающуюся диет, наверняка привлекут рецепты низкокалорийных котлет, вкусных и полезных супов, салатов, каш и т.д. В результате, покупая какой-либо привычный и востребованный продукт, потребители получают в подарок чечевицу с интересным рецептом, что будет способствовать стимулированию заинтересованности в культуре.

Таким образом, существует большой потенциал для развития данной культуры, так как чечевица обладает огромным количеством полезных свойств, поэтому поэтапное устранение существующих в России экологических, технических и маркетинговых проблем позволит расширить ассортимент сельскохозяйственных культур. Кроме этого, в качестве потенциальных потребителей следует рассматривать следующие целевые аудитории: люди, ведущие здоровый образ жизни; люди, соблюдающие посты; люди, придерживающиеся диет; вегетарианцы. Это обеспечит активный рост данной отрасли сельского хозяйства и усиление сбыта данной культуры на территории Российской Федерации.

Список литературы

1. Главные проблемы сельского хозяйства России. URL: <http://agroinfo.com>
2. Долгодворов В.Е., Жеруков Б.Х., Посыпанов Г.С и др. Растениеводство/ Под ред. Г. С. Посыпанова. – М.: КолосС, 2007. – 612 с.
3. «Финам». Объем финансирования АПК России. URL: <http://www.finam.ru/analysis/newsitem> (дата обращения: 08.10.2015)

ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРАВОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Парахин Е.В.

аспирант, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье обосновывается понятие предприятия правового обслуживания и формулируются дополнительные показатели экономического анализа данных предприятий. Также особое внимание уделено качественным показателям юридического обслуживания, формирование которых является наиболее сложным аспектом экономического анализа в данной сфере.

Ключевые слова: анализ хозяйственной деятельности, предприятие правового обслуживания, показатели качества юридических услуг.

Несмотря на широкую распространенность и высокую значимость для всего общества, юридические услуги достаточно слабо изучены с точки зрения точности количественных и качественных оценок. Количественные оценки практически полностью сводятся к статистическим показателям в составе объемов платных услуг, а качественные вообще слабо исследованы. Только отдельные ученые уделяют внимание данным вопросам ([1], [2], [3]) и существующие подходы не позволяют достаточно полно и комплексно оценить эффективность и результативность работы юридической фирмы. Более того, значительная часть индивидуальных продуцентов юридических услуг создает впечатление простоты и линейности процесса юридического обслуживания, с которым может справиться один человек. Такое представление является ошибочным и оказание юридических услуг необходимо рассматривать как работу определенной технологической системы, интегрирующей ряд бизнес-процессов. Поэтому более уместным обозначением продуцента юридических услуг является понятие предприятия правового обслуживания. Термин предприятие обозначает работу системы, использующей широкую совокупность ресурсов (материальных, финансовых, людских, информационных и пр.) для достижения определенного результата. Деятельность по оказанию юридических услуг реализуется посредством функционирования подобной системы, работа которой должна регулярно подвергаться глубокому экономическому анализу, как и хозяйственная активность других предприятий.

Поскольку существующие показатели работы в сфере оказания юридических услуг достаточно ограничены, то для анализа хозяйственной деятельности предприятия правового обслуживания может быть предложен следующий перечень показателей:

- комфортность предоставления юридических услуг – оснащенность мест ожиданий, наличие орг. техники и пр.;
- применение дистанционных способов обслуживания потребителей юридических услуг (телекоммуникационные сервисы);
- функционирование системы реагирования на жалобы клиентов;
- обеспечение возможностей обслуживания потребителей с ограниченными возможностями – использование специальных средств отображения информации, обеспечение беспрепятственного получения услуг для маломобильных групп и пр.

Наиболее сложным элементом оценки эффективности работы предприятия правового обслуживания является формирование системы качественных показателей правовой работы. Такая система показателей может быть создана с участием специалистов в области права, поскольку требуют фиксации и измерения следующих параметров деятельности:

- компетентность сотрудников юридической фирмы;
- уровень комплексности обслуживания с точки зрения предоставления услуг в различных отраслях права;

- уровень комплексности обслуживания с точки зрения обеспечения всех стадий и этапов правовой работы – как документальной, так и представительской.

Использование подобных показателей дополняет существующую систему оценок экономического анализа, которые в основном ориентированы на выявление факторов изменения финансового состояния предприятия. Также данные показатели позволяют начать исследование вопросов качества правового обслуживания с позиции организационно-технических и компетентностных условий предоставления услуг, что крайне важно для отечественной правовой сферы, эффективное функционирование которой важно для экономики и общества в целом и является важным фактором развития страны.

Список литературы

1. Лихачев, Р.В. Концепция оценки качества юридических услуг и создание маркетингового инструментария для ранжирования профессионализма субъектов адвокатской деятельности: дис. ... канд. эконом. наук / Р. В. Лихачев. – Киров, 2006. – 177 с.
2. Муранов А.И. Классификация юридических услуг для целей ВТО и ГАТС // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.rospravo.ru/files/sites/79aafe3a25d1be51.pdf> (дата обращения: 10.01.2015).
3. Невская О.В. Что такое квалифицированная юридическая помощь? // Адвокат. – 2004. – № 11. – С. 39.

ВЛИЯНИЕ ОДНОГО ПОСТОЯННОГО ПАРАМЕТРА НА РАСЧЕТ ВВП

Пиль Э.А.

профессор кафедры технологии судового машиностроения,
доктор технических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный
морской технический университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается влияние шести различных параметров на ВВП (GDP) страны. При этом один из параметров является величиной постоянной, а другие увеличиваются или уменьшаются в десять раз. На основе выведенной формулы были построены 2-D графики, десять из которых представлены ниже.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, расчет влияния различных параметров на ВВП, 2-D графики.

В представленной ниже материале показано влияние одного постоянного параметра из шести на ВВП, в то время как другие параметры изменяются: увеличиваются или уменьшаются в 10 раз. То есть, здесь рассматривается следующая функция $ВВП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$ [1, 2].

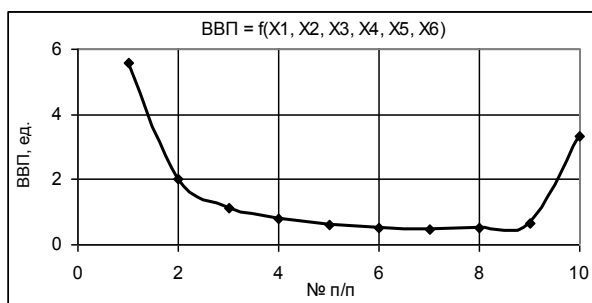


Рис. 1. $BBП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = 1, X_2 = X_3 = X_5 = 1 \dots 10, X_4 = X_6 = 0, 1 \dots 1$

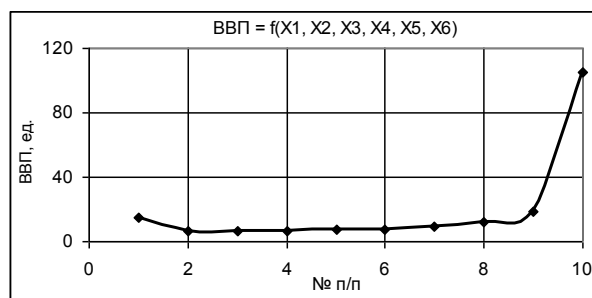


Рис. 2. $BBП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = X_3 = X_5 = 1 \dots 10, X_4 = 0, 1 \dots 1, X_6 = 1$

На рис. 1 представлена кривая ВВП при $X_1 = 1, X_2 = X_3 = X_5 = 1 \dots 10, X_4 = X_6 = 0, 1 \dots 1$. Как видно из графика построенная кривая ВВП имеет минимальное значение $BBП = 0,49$ в точке 7.

На следующем рис. 2 показано, что при параметрах $X_1 = X_2 = X_3 = X_5 = 1 \dots 10, X_4 = 0, 1 \dots 1, X_6 = 1$ построенная кривая также имеет минимум в точке 3.

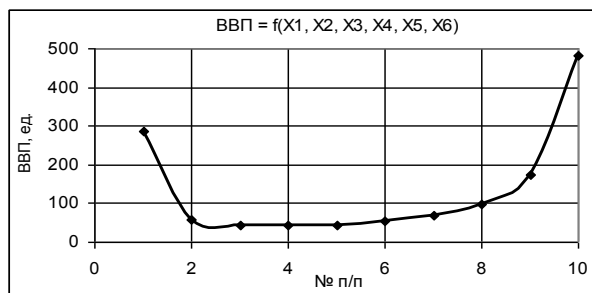


Рис. 3. $BBП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = 1, X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1 \dots 0, 1$

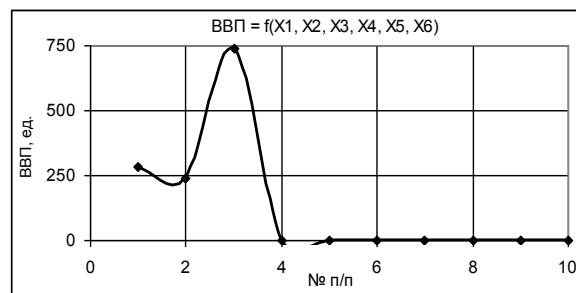


Рис. 4. $BBП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = 0, 1 \dots 1, X_6 = 1$

На двух рисунках 3 и 4 представлены две зависимости ВВП, при параметрах: $X_1 = 1, X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1 \dots 0, 1$ и $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = 0, 1 \dots 1, X_6 = 1$ соответственно. Рисунок 3 также имеет минимальное значение в точке 4 $BBП = 42,24$. Рисунок же 4 имеет минимальное значение 80,18 в точке 2, после чего растет до величины $BBП = 240,54$ и в точке 4 падает до нуля.

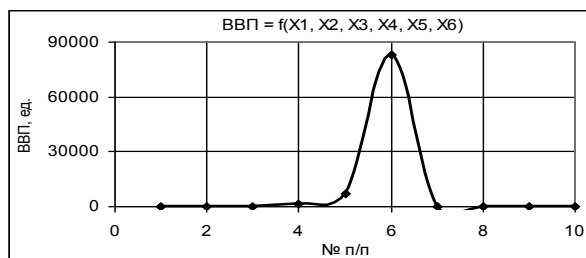


Рис. 5. $BBП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 10, X_3 = X_5 = 1 \dots 0, 1, X_4 = X_6 = 0, 1 \dots 1$

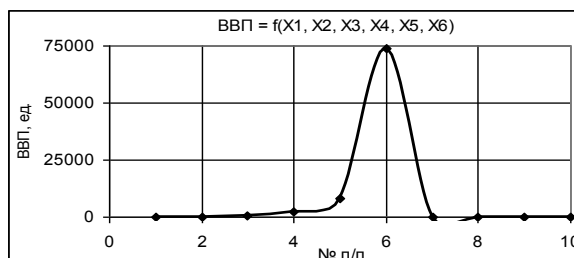


Рис. 6. $BBП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = X_3 = 1, X_4 = X_5 = X_6 = 1 \dots 0, 1$

На следующих рисунках 5 и 6 видно, что кривые ВВП имеют максимумы в точке 6 и при этом они достигают максимального значения 82704 и 73678 соответственно. После этого их значения падают до нуля в точке 7.

На рис. 7 и 8 построенные кривые ВВП при значениях параметров $X_1 = 1$, $X_2 = X_5 = 1 \dots 10$, $X_3 = X_4 = 1 \dots 0,1$, $X_6 = 0,1 \dots 1$ и $X_1 = 1, X_2 = 1 \dots 10$, $X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1 \dots 0,1$ развиваются по-разному. Так на рис. 7 она резко уменьшается между точками 1 и 2, а на рис. 8 она резко увеличивается в точке 9 до $\text{ВВП} = 1,53\text{E}+07$.

Если параметры принимают следующие значения $X_1 = X_5 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1$, $X_3 = X_4 = 1 \dots 0,1$, $X_6 = 0,1 \dots 1$, то построенная зависимость ВВП на рис. 9 уменьшается аналогично кривой на рис. 7.

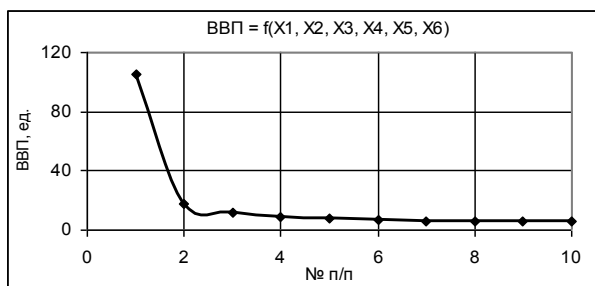


Рис. 7. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1=1, X_2=X_5=1 \dots 10, X_3=X_4=1 \dots 0,1, X_6=0,1 \dots 1$

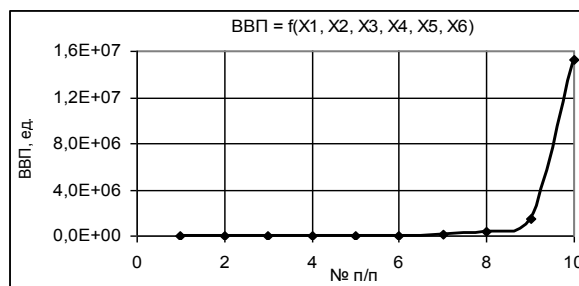


Рис. 8. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1=1, X_2=1 \dots 10, X_3=X_4=X_5=X_6=1 \dots 0,1$

Из последнего рис. 10 видно, что кривая ВВП при параметрах $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1$, $X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1 \dots 0,1$ вырастает значительно до $4,82\text{E}+05$.

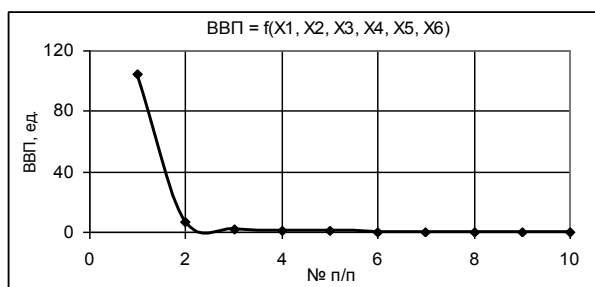


Рис. 9. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1=X_5=1 \dots 10, X_2=1, X_3=X_4=1 \dots 0,1, X_6=0,1 \dots 1$

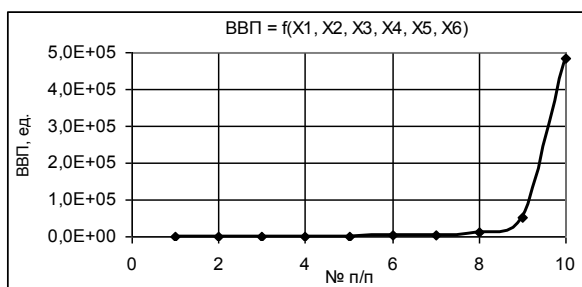


Рис. 10. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1=1 \dots 10, X_2=1, X_3=X_4=X_5=X_6=1 \dots 0,1$

Представленные графики позволяют выбрать значения параметров, при которых в экономический кризис можно свести к минимуму его влияние на экономику страны.

Список литературы

1. Пиль Э.А. Изменение объема экономической оболочки страны под влиянием различных переменных. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «Veda a vznik-2013/2014»* Dil. 12. *Ekonomicke vedy*.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 5-7.
2. Пиль Э.А. Расчет объема экономической оболочки при воздействии различных внешних сил. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «DNY VEDY 2014»* Dil. 9. *Ekonomicke vedy*.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 38-40.

ВЛИЯНИЕ ЧЕТЫРЕХ И ПЯТИ ПОСТОЯННЫХ ПАРАМЕТРОВ НА РАСЧЕТ ВВП

Пиль Э.А.

профессор кафедры технологии судового машиностроения,
доктор технических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный
морской технический университет, Россия. г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается влияние шести различных параметров на ВВП страны. При этом четыре или пять параметров являются величинами постоянными, а другие увеличиваются или уменьшаются в десять раз. На основе выведенной формулы были построены 2-D графики, десять из которых представлены ниже.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, расчет влияния различных параметров на ВВП, 2-D графики.

На ВВП могут влиять различные параметры, при этом они могут быть как постоянными, уменьшающимися, так и увеличивающимися. В представленной статье показано, как влияют четыре и пять постоянных значений параметров на ВВП в то время как другие параметры изменяются. То есть, рассматривался вопрос $ВВП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$ [1, 2].

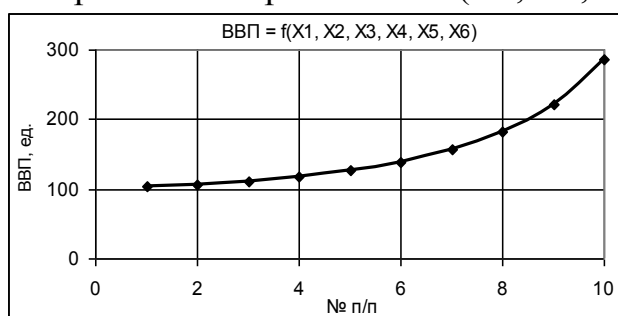


Рис. 1. $ВВП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = 1, X_6 = 0, 1 \dots 1$

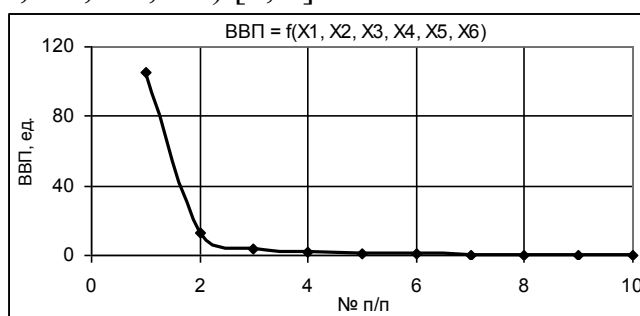


Рис. 2. $ВВП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = 1, X_5 = 1 \dots 10, X_6 = 0, 1 \dots 1$

На рис. 1 представлена кривая ВВП при $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = 1, X_6 = 0, 1 \dots 1$. Из графика видно, что построенная кривая ВВП увеличивается почти в 3 раза.

Следующий рис. 2 показывает, что при увеличении параметров X_5 и X_6 в 10 раз объем экономической оболочки уменьшается в 1000 раз. Здесь параметры были следующими $X_1 = X_2 = X_3 = X_4 = 1, X_5 = 1 \dots 10, X_6 = 0, 1 \dots 1$.

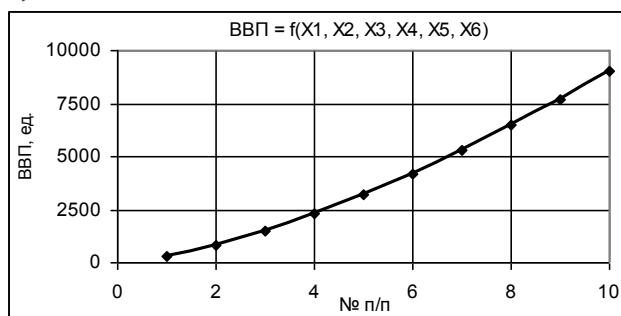


Рис. 3. $ВВП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1$

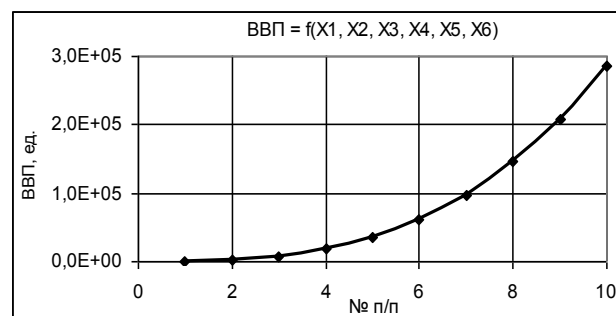


Рис. 4. $ВВП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1, X_2 = 1 \dots 10$

На следующих двух рис. 3 и 4 представлены зависимости ВВП при на-
 чениях параметров: $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1$ и $X_1 = X_3 = X_4 =$
 $X_5 = X_6 = 1$, $X_2 = 1 \dots 10$ соответственно. Из этих рисунков видно, что здесь
 при данных значениях параметров объемы экономических оболочек увели-
 чиваются очень незначительно, в особенности для рис. 3 в 32раза, а для рис.
 4 в 1000 раз.

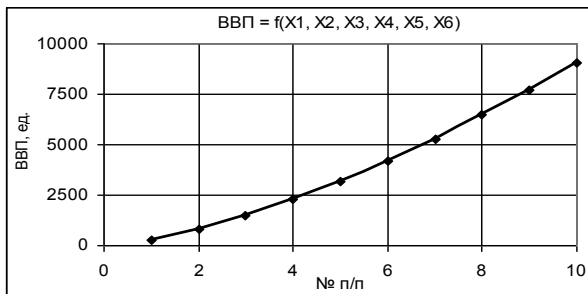


Рис. 5. $ВВП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_4 = X_5 = X_6 = 1$, $X_2 = X_3 = 1 \dots 10$

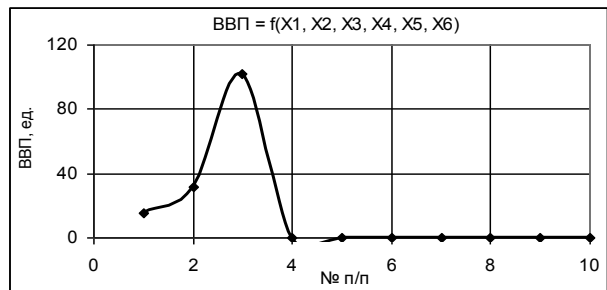


Рис. 6. $ВВП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = X_3 = X_6 = 1$, $X_4 = 0, 1 \dots 1$ $X_5 = 1 \dots 0, 1$

Из следующих двух рисунков 5 и 6 видно, что кривая ВВП постоянно
 увеличивается в 32 (рис. 5), а на рис. 6 она достигает максимального значе-
 ния 102 и дальше обрывается до нуля.

На рис. 7 и 8 построенные кривые ВВП при значениях параметров $X_1 =$
 $X_1 = X_2 = X_5 = X_6 = 1$, $X_3 = 1 \dots 0, 1$, $X_4 = 0, 1 \dots 1$ и $X_1 = X_2 = X_5 = X_6 = 1$, $X_3 =$
 $1 \dots 10$, $X_4 = 1 \dots 0, 1$ развиваются по-разному. На рис. 7 она увеличивается в
 592 раза, а на рис. 8 она уменьшается в 592 раза.

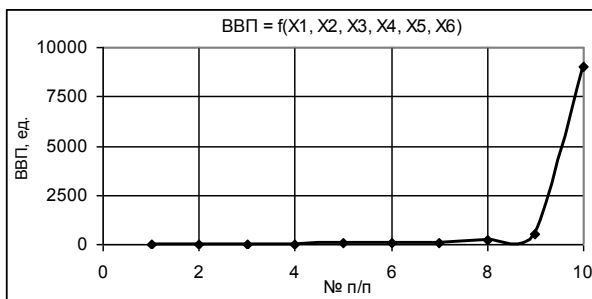


Рис. 7. $ВВП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = X_5 = X_6 = 1$, $X_3 = 1 \dots 0, 1$, $X_4 = 0, 1 \dots 1$

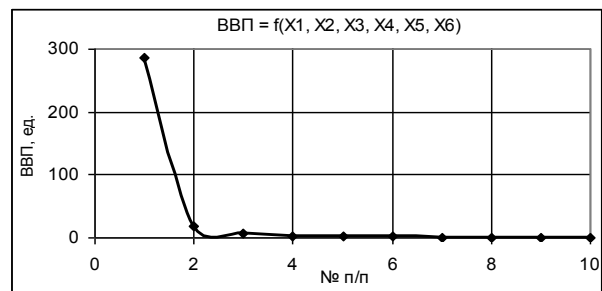


Рис. 8. $ВВП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = X_5 = X_6 = 1$, $X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 1 \dots 0, 1$

При следующих значениях параметров $X_1 = 1 \dots 0, 1$, $X_2 = 1 \dots 10$,
 $X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1$, построенная зависимость ВВП на рис. 9 имеет мак-
 симум 24799 в точке 7. Это значение параметров целесообразно применять
 при кризисе.

Из последнего рис. 10 видно, что кривая ВВП при параметрах
 $X_1 = X_3 = 1 \dots 10$, $X_2 = X_4 = X_5 = X_6 = 1$ вырастает незначительно в 32 раза.

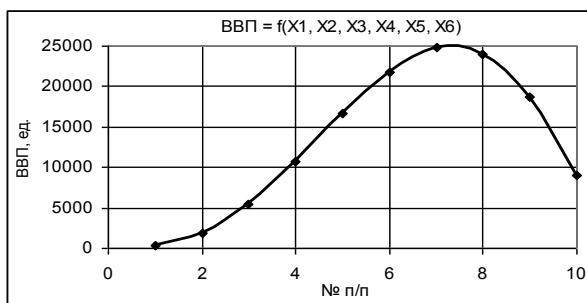


Рис. 9. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1=1\dots 0,1, X_2=1\dots 10, X_3=X_4=X_5=X_6=1$

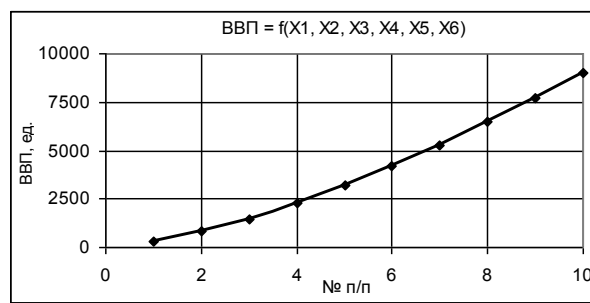


Рис. 10. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1=X_3=1\dots 10, X_2=X_4=X_5=X_6=1$

Список литературы

1. Пиль Э.А. Изменение объема экономической оболочки страны под влиянием различных переменных. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «Veda a vznik-2013/2014» Dil. 12. Ekonomicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 5-7.*
2. Пиль Э.А. Расчет объема экономической оболочки при воздействии различных внешних сил. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «DNY VEDY 2014» Dil. 9. Ekonomicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 38-40.*

РАСЧЕТ ВВП ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ПАРАМЕТРАХ

Пиль Э.А.

профессор кафедры технологии судового машиностроения,
 доктор технических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный
 морской технический университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается влияние шести различных параметров на ВВП страны. При этом два или три параметра являются величинами постоянными, а другие увеличиваются или уменьшаются в десять раз. На основе выведенной формулы были построены 2-D графики, десять из которых представлены ниже.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, расчет влияния различных параметров на ВВП, 2-D графики.

На значения ВВП влияют различные параметры, которые могут быть как постоянными, уменьшающимися и увеличивающимися. В данной статье показано, как влияют два или три постоянных значения параметров из шести, на ВВП, в то время как другие параметры изменяются. Таким образом изменения ВВП можно представить в виде следующей функции $ВВП = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$ [1, 2].

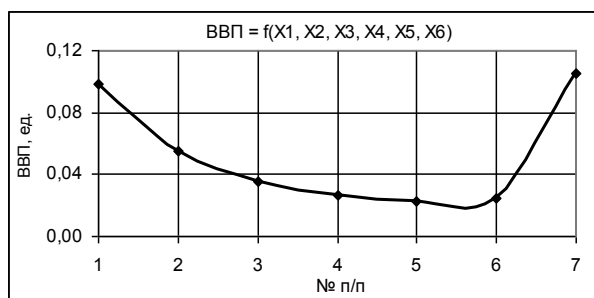


Рис. 1. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = X_3 = 1, X_4 = X_6 = 0, 1 \dots 1, X_5 = 1 \dots 10$

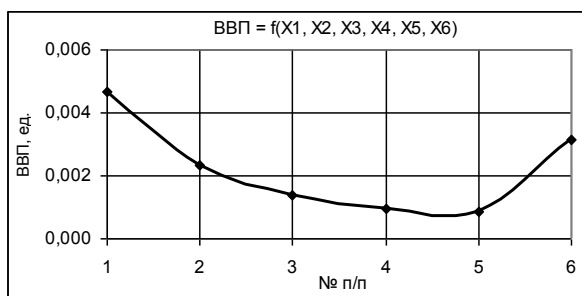


Рис. 2. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = 1, X_4 = X_6 = 0, 1 \dots 1, X_3 = X_5 = 1 \dots 10$

На рис. 1 показана кривая ВВП при $X_1 = X_2 = X_3 = 1, X_4 = X_6 = 0, 1 \dots 1, X_5 = 1 \dots 10$. Из графика видно, что построенная кривая ВВП имеет минимум в точке 6. На рис. 1, 2 и 6 представлены только часть графиков, т.к. они более наглядно показывают полученные зависимости.

На рис. 2 показано, что при следующих параметрах $X_1 = X_2 = 1, X_4 = X_6 = 0, 1 \dots 1, X_3 = X_5 = 1 \dots 10$ построенная кривая ВВП также имеет минимум в точке 5.

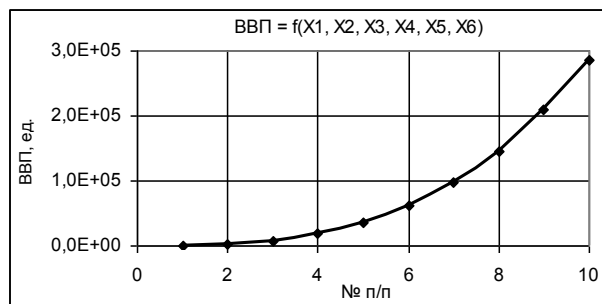


Рис. 3. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = X_5 = X_6 = 1$

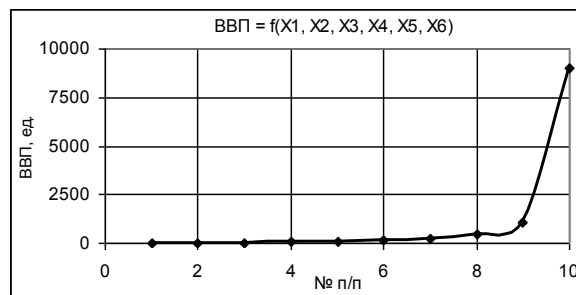


Рис. 4. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_5 = X_6 = 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0, 1 \dots 1$

На следующих двух рисунках 3 и 4 представлены две зависимости ВВП, где параметры равны: $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = X_5 = X_6 = 1$ и $X_1 = X_5 = X_6 = 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0, 1 \dots 1$ соответственно. Данные рисунки наглядно показывают, что здесь при выбранных значениях ВВП увеличиваются очень значительно, в особенности для рис. 3 в 1000 раз, а для рис. 4 в 1614,95 раза.

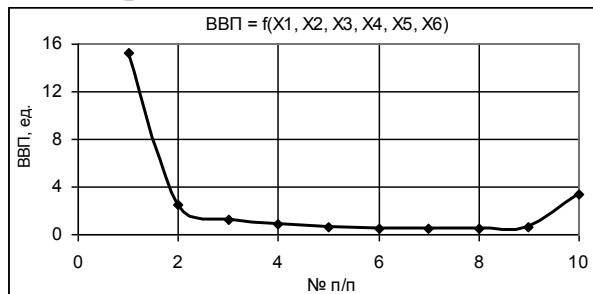


Рис. 5. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_6 = 1, X_2 = X_3 = X_5 = 1 \dots 10, X_4 = 0, 1 \dots 1$

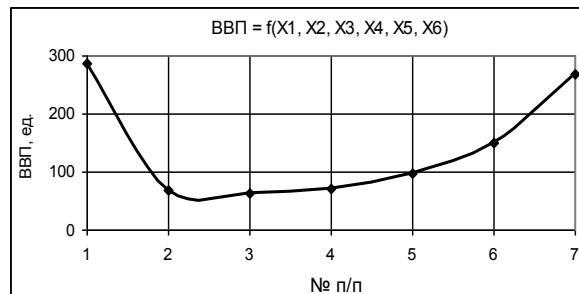


Рис. 6. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = X_3 = 1, X_4 = X_5 = X_6 = 1 \dots 0, 1$

Из следующих двух рисунков 5 и 6 видно, что кривая ВВП имеет минимумы в точках 6 (рис. 5) и 2 на рис. 6.

На рис. 7 и 8 построенные кривые ВВП при значениях параметров $X_1 = X_1 = X_2 = 1$, $X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1 \dots 0,1$ и $X_1 = 1 \dots 10$, $X_2 = X_3 = 1 \dots 0,1$, $X_4 = X_5 = X_6 = 1$ развиваются по-разному. На рис. 7 она увеличивается до величины $4,82E+05$, а на рис. 8 она имеет максимум 1485 в точках 5 и 6.

При следующих значениях параметров $X_1 = X_6 = 1$, $X_2 = X_5 = 1 \dots 0,1$, $X_3 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0,1 \dots 1$, построенная зависимость ВВП на рис. 9 имеет минимум 8,09 в точке 2, потом вырастает до 10,03, а затем падает до нуля.

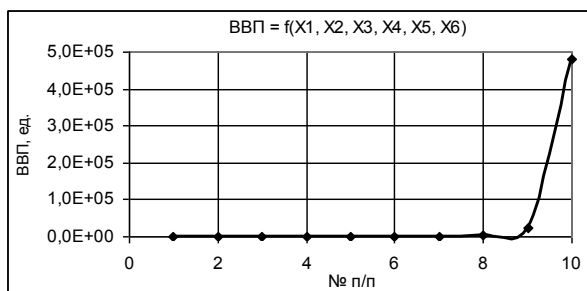


Рис. 7. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = 1$, $X_3 = X_4 = X_5 = X_6 = 1 \dots 0,1$

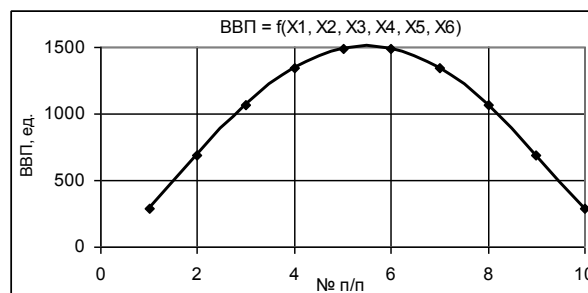


Рис. 8. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = 1 \dots 0,1, X_4 = X_5 = X_6 = 1$

Из последнего рис. 10 видно, что кривая ВВП при параметрах $X_1 = X_3 = 1 \dots 0,1$, $X_2 = 1 \dots 10$, $X_4 = 0,1 \dots 1$, $X_5 = X_6 = 1$ вырастает значительно в 18734 раз.

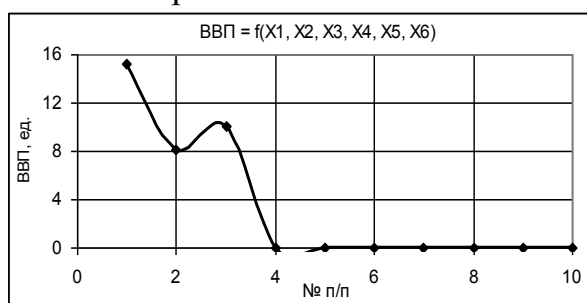


Рис. 9. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_6 = 1, X_2 = X_5 = 1 \dots 0,1, X_3 = 1 \dots 10, X_4 = 0,1 \dots 1$

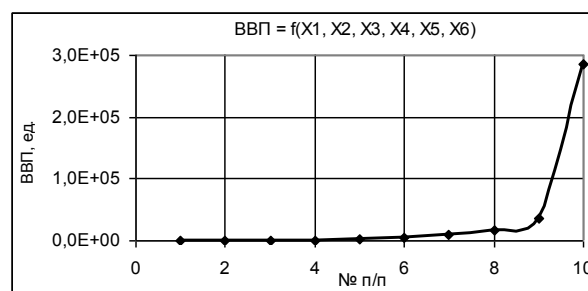


Рис. 10. ВВП = $f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_3 = 1 \dots 0,1, X_2 = 1 \dots 10, X_4 = 0,1 \dots 1, X_5 = X_6 = 1$

Построенные графики позволяют выбрать значения параметров, при которых в экономический кризис можно свести к минимуму его влияние на экономику страны.

Список литературы

1. Пиль Э.А. Изменение объема экономической оболочки страны под влиянием различных переменных. Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «Veda a vznik-2013/2014» Dil. 12. Economicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 5-7.
2. Пиль Э.А. Расчет объема экономической оболочки при воздействии различных внешних сил. Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «DNY VEDY 2014» Dil. 9. Economicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 38-40.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

Плева С.В.

магистрант, студент 3 курса, Институт экономики, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются особенности малого бизнеса на уровне муниципального образования. Показано, что муниципальные образования должны активно формировать комплексные программы по развитию малого предпринимательства. Определены основные направления по поддержке малого бизнеса на уровне муниципальных образований.

Ключевые слова: экономика, малый бизнес, муниципальное образование.

Малый бизнес сегодня играет существенную роль в развитии современной экономики страны. В развитых странах доля малого бизнеса составляет более половины валового внутреннего продукта (далее – ВВП) и обеспечивает значительное число рабочих мест.

Так, в Японии – доля в ВВП составляет 63%, а доля занятых в этом секторе экономики – 77%, в США – доля в ВВП 62%, доля занятых – 42%, в Венгрии – доля в ВВП 50%, доля занятых – 48%, в Великобритании – доля в ВВП 50%, доля занятых – 35%, в Австралии – доля в ВВП 52%, доля занятых – 69% [1]. Это способствует развитию национальной экономики, решению социальных проблем, увеличению показателей занятости населения. В целом можно сказать, что малое предпринимательство является ядром устойчивого экономического и политического развития страны.

В России доля малого бизнеса в ВВП страны составляет около 20% или около 25% от общей численности занятости [1]. Это связано, прежде всего, с историческими особенностями развития отечественной экономики. Лишь в начале XXI века российский малый бизнес стал объектом повышенного интереса со стороны государства. В период с 2000-2015 гг. были постепенно созданы условия для поддержки и развития малого предпринимательства на уровне государства.

На сегодняшний день в условиях экономического кризиса в России малое предпринимательство является самым уязвимым сектором экономики государства [3]. Однако, государство создало все необходимые условия для поддержки и развития данного экономического сектора:

- устранение административных ограничений на законодательном уровне;
- уменьшение налоговой нагрузки;
- концентрация поступающих финансовых средств;
- освоение межведомственной координации и установление контроля в сфере малого предпринимательства;
- систематизация информации о потребностях малых предприятий;
- разработка программных мероприятий по развитию и поддержке малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях.

В последнее время все большее внимание вопросам развития малого бизнеса уделяют на муниципальном уровне.

Малое предпринимательство наиболее приближено к конкретным локальным территориям. Поэтому стимулирование именно этой формы бизнеса выступает сегодня на первые позиции муниципальной экономической политики [5].

В I полугодии 2015 года в России насчитывалось 242,6 тыс. предприятий малого бизнеса. Ими было произведено продукции (работ, услуг) на сумму 7886,8 млрд. руб. В этой сфере было занято 6635,3 тыс. человек [2].

По отраслевой принадлежности в 2015 г. в целом по России наибольшее количество предприятий малого бизнеса приходится на оптовую и розничную торговлю – 33,2% [2]. Данная тенденция сохраняется и в муниципальных образованиях. Например, в г.о. Троицк на долю предприятий малого бизнеса, занятых в оптовой и розничной торговле, приходится 44,5% организаций. При этом наименьшее количество малых предприятий приходится на рыболовство и рыбоводство – 0,2% по стране в целом [2]. Данный вид экономической деятельности развит лишь в тех муниципальных образованиях, для которых она является основной.

Современные особенности мировой экономики оказывают существенное влияние на развитие малого бизнеса, в частности, на особенности взаимодействия работника с работодателем, на инновационный императив предприятия, на автоматизацию труда, на уровни темпов реализации на практике бизнес-идей и т.п. [4, с. 41] В этих условиях основной задачей муниципальных образований является создание соответствующих условий для формирования устойчивой предпринимательской среды.

Как показал практический опыт муниципального образования Троицк г. Москва, формирование устойчивой предпринимательской среды на его территории – весьма трудоемкий процесс, сопряженный с преодолением ряда организационно-правовых и экономических проблем. Наиболее серьезными являются:

- отсутствие адекватных механизмов привлечения финансовых средств из различных источников для развития малого предпринимательства;
- правовая недоурегулированность вопросов создания и развития малого бизнеса;
- невозможность использования муниципального имущества, в том числе государственных научных учреждений, для внедрения и развития на их территориях инновационного предпринимательства;
- недостаточно высокий уровень подготовки персонала субъектов малого предпринимательства;
- недостаточное целевое выделение государственных финансовых средств на развитие малого предпринимательства;
- отсутствие дешевых офисных и производственных помещений;
- высокая налоговая нагрузка для малых компаний;
- слабое развитие информационной инфраструктуры, обеспечивающей поддержку малого бизнеса;

- недостаточно эффективная маркетинговая среда для продвижения и внедрения малого бизнеса;
- высокая конкуренция на рынках;
- неэффективное взаимодействие администрации и субъектов малого предпринимательства для решений задач программно-целевого планирования;
- отсутствие программы по развитию малого бизнеса в муниципальном образовании.

Решение этих проблем напрямую зависит от создания эффективной системы муниципальной поддержки малого бизнеса.

На примере муниципального образования Троицк г. Москва были определены основные формы, в которых может осуществляться муниципальное регулирование развития малого предпринимательства: экономическая и административная.

Экономическими регуляторами развития малого бизнеса являются следующие формы материально-финансовой поддержки со стороны муниципального образования:

- предоставление субсидий, дотаций на развитие малого бизнеса;
- предоставление кредитов по пониженной процентной ставке;
- предоставление налоговых льгот;
- обеспечение участия предприятий малого бизнеса в государственном заказе;
- предоставление в аренду производственных помещений, находящихся в муниципальной собственности, на льготных условиях по пониженной ставке;
- осуществление софинансирования с финансово-кредитной организацией.

Административными регуляторами развития малого бизнеса являются следующие формы поддержки со стороны муниципального образования:

- осуществление комплекса мер по устранению административных барьеров;
- обеспечение консультационной и информационной поддержки малого предпринимательства;
- развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса.

Большое влияние на процесс формирования активной предпринимательской среды на территории муниципального образования оказывают и другие административные регуляторы, в частности, лицензирование предпринимательской деятельности и создание инфраструктуры, специализирующейся на ее поддержке [5].

На примере муниципального образования Троицк г. Москва было выявлено, что в рамках второго направления особую значимость приобретает возможность создания на базе муниципалитетов автономных центров развития предпринимательства – бизнес-инкубаторов – специализированных учреждений, осуществляющих многоплановую поддержку вновь создаваемых предприятий и фирм.

Также следует учитывать, что создание управленческой инфраструктуры развития малого предпринимательства не должно быть финансово обременительно для муниципалитетов, а, наоборот, должно привести к «оживлению» муниципальной экономики.

Несмотря на все трудности становления и развития, малое предпринимательство превратилось в заметную экономическую и политическую силу, и, таким образом, назрела необходимость использования комплексных мер по развитию и поддержке малого бизнеса как на уровне страны, так и на уровне муниципалитетов.

Список литературы

1. Мир в цифрах: Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП стран // Вести. Экономика. 2015. URL: <http://www.vestifinance.ru/infographics/5333> (дата обращения: 18.11.2015).
2. Основные показатели деятельности малых предприятий (без микропредприятий) в I полугодии 2015 года // Росстат. 2015. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/# (дата обращения: 18.11.2015).
3. Фадеева Е.А. Анализ современного состояния малых предприятий в России // Молодой ученый. 2014. №4. С. 620-622.
4. Филимонова Н.М. Экономика и организация малого и среднего бизнеса. М., 2013. 222 с.
5. Экономика муниципальных образований: учебное пособие / Под. ред. проф. И.Г. Игнатова. М.: Издательский центр «МарТ», 2008. 535 с.

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Плева С.В.

магистрант, студент 3 курса, Институт экономики, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются мероприятия по поддержке малого бизнеса на уровне муниципального образования. Утверждается, что малый бизнес более мобилен, чем крупный, что способствует экономическому росту муниципалитета. Определяется значимость создания стимулирующих условий для развития и поддержке малого бизнеса.

Ключевые слова: экономика, малый бизнес, муниципальное образование, стимулирующие условия, поддержка малого бизнеса, кризис.

В условиях экономического кризиса, который начался в России в 2014 г., малый бизнес показывает более успешные результаты развития, чем крупный. Так, в 2014 году общая численность предприятий малого бизнеса в муниципальном образовании Троицк составила 472 предприятия, что на 11,8% выше показателя 2013 г. На них создано около 7,8 тыс. рабочих мест, а их оборот в 2014 году составил 9,8 млрд. рублей. На поддержку этих предприятий в 2014 году из муниципального бюджета было выделено более 10 миллионов рублей. В 2015 году в г.о. Троицк планировалось выделить на

развитие малого предпринимательства более 15 миллионов рублей. Кроме того, начинающие предприниматели области смогут в этом году получить гранты до 300 тысяч рублей каждый [7].

Абсолютный и относительный рост малого бизнеса на фоне общего спада производства и кризисного состояния многих крупных монопольных предприятий в 2014-2015 гг. свидетельствует о большом внутреннем потенциале малого бизнеса, желании и возможностях достаточно широкого слоя населения обеспечить собственными силами свою экономическую самостоятельность.

Это обусловлено тем, что малый бизнес быстрее реагирует на изменяющиеся экономические и политические условия. В этой связи основная задача власти – создать стимулирующие условия для того, чтобы малый бизнес мог развиваться, а муниципальная власть чувствовала экономические и социальные результаты этого развития.

На заседание Государственного совета 9 апреля 2015 года Президент Российской Федерации В.В. Путин назвал развитие малого и среднего бизнеса «одним из ключевых условий обновления страны и её движения вперёд» [4].

Сегодня разработано достаточное количество административных и экономических мер по поддержке малого предпринимательства. Так, ст.ст. 17-25 Федерального закона от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1] предусмотрен комплекс мероприятий по поддержке малого предпринимательства, который включает в себя: финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, поддержку субъектов малого предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, поддержку субъектов малого предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность.

Также для поддержки малого предпринимательства в сфере нормативно-правового регулирования предусматриваются специальные налоговые режимы: упрощенные системы налогообложения, упрощенные формы налоговых деклараций, минимизация налоговых сборов и т.п. Наиболее популярной мерой поддержки малого бизнеса в муниципальных образованиях являются налоговые льготы, предоставляемые на уровне муниципалитета.

Так, с 1 июля 2015 года на территории города Москвы установлен торговый сбор [3]. Если субъект малого предпринимательства осуществляет торговую деятельность, то для него устанавливаются пониженные тарифы. Некоторые виды торговли освобождены от торгового сбора с 1 июля 2015 года.

«Налоговые каникулы» были введены Федеральным законом от 29.12.2014 №477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [2]. Они дают возможность для освобождения предпринимателей от налогов.

Однако, зачастую муниципальные образования не предоставляют отдельных налоговых льгот для субъектов малого предпринимательства.

Наряду с налоговыми льготами к числу популярных мер поддержки малого предпринимательства относятся льготы по арендной плате и по оплате коммунальных услуг.

Также на развитие малого предпринимательства администрация муниципального образования имеет право выделять субъектам хозяйственной деятельности кредиты из местного бюджета через созданный на территории муниципальный фонд поддержки предпринимательства или другие структуры. Однако, зачастую данная мера не используется [5].

Финансовая поддержка включает в себя целый спектр: субсидии по кредитам, гарантийные фонды и программы микрофинансирования для начинающих предпринимателей.

В действующем законодательстве также имеется правовая норма об определенной доле государственных закупок, которые должны размещаться на предприятиях малого и среднего бизнеса. Многие малые предприятия через госзакупки получают возможность обеспечить себе более эффективный рост.

Таким образом, в федеральной программе развития и поддержки малого предпринимательства много различных направлений.

Однако, несмотря на создание в нашей стране необходимых условий для поддержки малых предприятий, малый бизнес развивается по-прежнему медленно. Его вклад в общий объём валового внутреннего продукта страны не превышает 21%, тогда как в других государствах с развитой экономикой эта доля составляет 50% и более процентов [7].

Однако, среди нерешенных проблем по поддержке и развитию малого предпринимательства в муниципалитетах следует назвать административные барьеры, отсутствие систематизации информации о потребностях малых предприятий, отсутствие контроля в сфере малого предпринимательства и т.п.

На заседании Государственного совета 9 апреля 2015 года Владимир Путин призвал «сделать всё возможное, чтобы занятие бизнесом стало привлекательным, доступным и престижным» и потребовал от руководителей субъектов Федерации «настроить свои команды на результативную работу» по созданию более комфортного делового климата в регионах [4].

На заседании были выдвинуты следующие предложения, которые можно рекомендовать к использованию на уровне муниципалитета:

- создание в федеральном правительстве и в регионах «спецподразделений» из персонально отвечающих за развитие малого и среднего предпринимательства людей;
- распространить «налоговые каникулы», которые уже вводятся в регионах для индивидуальных предпринимателей, на вновь создаваемые юридические лица.

С учетом сложившейся экономической ситуации и тенденций развития необходимо развивать такие направления поддержки малого предпринимательства как производство, инновации, социальная сфера.

Несмотря на все трудности становления и развития, малое предпринимательство превратилось в заметную экономическую и политическую силу,

и, таким образом, назрела необходимость использования комплексных мер по развитию и поддержке малого бизнеса как на уровне страны, так и на уровне муниципалитетов.

Список литературы

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» / Принят Государственной Думой 6 июля 2007 г.
2. Федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» / Принят Государственной Думой 16 декабря 2014 г.
3. Закон г. Москвы «О торговом сборе» / Принят Московской городской Думой 17 декабря 2014 г.
4. Вклад малого бизнеса в ВВП должен быть не 21 процент, а 50 и больше. Областная газета [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.oblgazeta.ru/economics/22802/> (дата обращения: 18.11.2015).
5. Новикова Л.В. Проблема адаптации зарубежного опыта государственной поддержки предпринимательской деятельности в современной России // Социально-экономические явления и процессы. 2014. №11. С. 28-35.
6. Отчетный доклад главы г.о. Троицк В.Е. Дудочкина за 2014 г. Администрация Троицка [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.admtroitsk.ru> (дата обращения: 18.11.2015).
7. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебное пособие для вузов / Н.А. Казакова. М., 2015. 208 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Солнцева О.В.

доцент кафедры информатики, канд. эконом. наук, доцент,
Ульяновская ГСХА им П.А. Столыпина, Россия, г. Ульяновск

Бунина Н.Э.

доцент кафедры информатики, канд. эконом. наук, доцент,
Ульяновская ГСХА им П.А. Столыпина, Россия, г. Ульяновск

В статье обосновывается необходимость повышения продовольственной безопасности страны за счет повышения эффективности использования имеющихся ресурсов, рассматривается место России в мировом производстве продуктов питания, дается оценка производства основных продуктов питания относительно рекомендованных норм потребления, выявляются первоочередные направления повышения продовольственной безопасности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, основные продукты питания, эффективность сельского хозяйства, мясо и мясопродукты.

О проблеме продовольственной безопасности страны отечественные ученые говорят с первых дней распада Советского Союза. И только сейчас, в условиях политических и экономических санкций, в которых оказалась наша страна, необходимость решения данной проблемы стала очевидна для всего

общества. Задача обеспечения продовольственной безопасности не может быть решена в одночасье. Она требует разработки и реализации целого комплекса взаимосвязанных программ по развитию и созданию отраслей и подотраслей агропромышленного комплекса. В связи с этим возникает необходимость определения первоочередных направлений, позволяющих повысить продовольственную безопасность за счет более эффективного использования имеющихся ресурсов и минимального привлечения дополнительных, как правило, финансовых средств.

Основными видами ресурсов, необходимых для ведения эффективного сельского хозяйства (площадями плодородных пахотных земель, запасами энергетических ресурсов, запасами пресной воды) Россия располагает в достаточном объеме. На долю России приходится свыше 50 % мировых запасов черноземных почв, 20 % мировых запасов пресной воды. Климатические условия в России умеренные. Несмотря на все эти преимущества, в мировом производстве продуктов питания удельный вес России небольшой. Например, по производству мяса наша страна занимает 5-е место (2,7 %), по производству молока – 6-е место в мире (6,6 %). Среди положительных моментов можно отметить то, что в 2013 г. Россия поднялась на четвертое место в мире по объемам производства мяса бройлера (в 2000 г. страна занимала лишь 20-е место). По прогнозам экспертов к 2022 г. в мировой структуре производства мяса доля птицы будет наибольшей (в прошлом году – 2-е место на рынке после производства мяса свинины).

Указом Президента РФ от 30.01.2010 г. утверждена Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. В ней определяется удельный вес отечественной сельхозпродукции в общем объеме товарных ресурсов: зерна – не менее 95 процентов; сахара – не менее 80 процентов; растительного масла – не менее 80 процентов; мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) – не менее 85 процентов; молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) – не менее 90 процентов; рыбной продукции – не менее 80 процентов; картофеля – не менее 95 процентов [4].

В таблице рассмотрено потребление основных продуктов питания на душу населения в год по Российской Федерации. Анализируя таблицу можно отметить незначительный рост потребления овощей, мяса в 2014 г. по сравнению со средними показателями за 2009-2013 гг. соответственно на 4,4 и 2,4 %. Потребление картофеля, растительного масла, сахара, молока оставалось на прежнем уровне. По сравнению с нормами, рекомендуемыми Министерством здравоохранения [5], превышено потребление картофеля, хлеба и макаронных изделий, сахара соответственно на 43,2, 22,8 и 19,0 %. В то же самое время нужно отметить фактический низкий уровень потребления мяса и молока, продуктов, являющихся основным источником белка. По сравнению с рекомендуемыми нормами этот показатель меньше соответственно на 31,5 и 16,4 %.

**Потребление основных продуктов питания по Российской Федерации
(на душу населения в год; кг)**

Основные продукты питания	Рекомендуемая норма потребления	2009-2013 гг.	2014 г.	2014 г в % к 2009-2013 гг.
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	108,1	72,3	74	102,4
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	291,7	247,5	244	98,6
Яйца и яйцепродукты – штук	248	271,3	269	99,2
Сахар	33,6	39,8	40	100,5
Масло растительное	13,7	13,6	13,8	101,5
Картофель	77,5	109	111	101,8
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	112,2	106,3	111	104,4
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа и бобовые)	96,1	119	118	99,2

Анализ данных о динамике потребления основных продуктов питания позволяет выявить основные направления в решении проблемы продовольственной безопасности страны, это производство мяса и мясопродуктов и молока и молокопродуктов. Наибольшее внимание необходимо уделить вопросам увеличения объемов производства мяса и мясопродуктов, обеспеченность по которым относительно рекомендуемых норм составила только 68%.

Список литературы

1. Алтухов А.И. Обеспечение страны сельскохозяйственной продукцией, сырьём и продовольствием на основе территориально-отраслевого разделения труда в АПК: методология и методы прогноза / Алтухов А.И., Силаева Л.П., Солнцева О.В. и др. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2011. – 137 с.
2. Бунина Н.Э. Некоторые аспекты продовольственной безопасности региона/ Н.Э. Бунина // Вопросы экономических наук, 2010. №2. С.60-63.
3. Бунина Н.Э. Продовольственная безопасность региона / Н.Э.Бунина, О.В.Солнцева // Материалы международной научно-практической конференция «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». -Ульяновск, УГСХА, 2009, т. ч. 2, с.28-31.
4. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена указом Президента РФ от 30.01.2010 г. №120 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010. – № 5. 502 с.
5. Приказ Министерства Здравоохранения и социального развития РФ от 2 августа 2010 г. N 593н «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Солнцева О.В. Проблемы продовольственной безопасности в региональной агропродовольственной политике / О.В.Солнцева, О.А.Заживнова // Материалы VI международной конференции студентов и молодых ученых «Экономика и маркетинг в XXI столетии». В 2-х частях. –Ч. 2. Донецк: РВА ДонНТУ, 2005. С.144-146.
7. Солнцева О.В. Состояние и тенденции развития масложирового подкомплекса России / О.В.Солнцева, Н.Э.Бунина, О.А.Заживнова // Материалы всероссийской научно-

практической конференции «Столыпинские чтения. Агробизнес в устойчивом развитии сельской местности», посвящённой 70-летию ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина». –Ульяновск, 2013. С.141-145.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Солнцева О.В.

доцент кафедры информатики, канд. эконом. наук, доцент,
Ульяновская ГСХА им П.А.Столыпина, Россия, г.Ульяновск

Булнина Н.Э.

доцент кафедры информатики, канд. эконом. наук, доцент,
Ульяновская ГСХА им П.А.Столыпина, Россия, г.Ульяновск

Заживнова О.А.

доцент кафедры информатики, канд. эконом. наук, доцент,
Ульяновская ГСХА им П.А.Столыпина, Россия, г.Ульяновск

Видеркер М.А.

доцент кафедры информатики, канд. эконом. наук, доцент,
Ульяновская ГСХА им П.А.Столыпина, Россия, г.Ульяновск

В данной статье рассмотрены содержание понятия специализации производства, основные факторы, влияющие на специализацию, уровень специализации сельскохозяйственного производства в Ульяновской области, определяются основные критерия выделения специализированных зон производства сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: специализация, растениеводство, животноводство, продукция, Ульяновская область, сельское хозяйство.

Теоретические концепции размещения хозяйств предложены немецким ученым Тюненом, который предположил, что оптимальную схему размещения сельскохозяйственного производства можно представить в виде системы концентрических поясов разного диаметра, которые являются зонами специализации сельского хозяйства. В центральной части системы расположен город. Ученый доказал, что чем выше интенсивность производства, тем ближе к городу оно должно размещаться. Немецкий экономист А. Вебер рассмотрел минимизацию не только транспортных, а общих издержек производства, решая проблему оптимального размещения производства. Экономическую выгоду, которая выявляется для хозяйственной деятельности в зависимости от ее месторасположения и сокращает издержки производства, он определил как ключевой фактор размещения производства.

Рациональное размещение сельского хозяйства по природно-экономическим зонам позволяет эффективно использовать земельные, мате-

риально-денежные и трудовые ресурсы, а также уменьшить транспортные издержки.

Размещение и специализация сельского хозяйства региона зависят как от природно-климатических, так и от социально-экономических факторов. К природно-климатическим факторам относятся такие показатели, как качество почв, количество осадков, сумма положительных температур, показатели влажности воздуха, вероятность неблагоприятных погодных условий, обеспеченность водными ресурсами. Они в наибольшей степени влияют на размещение отраслей растениеводства. На отрасли животноводства влияние этих факторов не такое выраженное. Но размеры естественных пастбищ, продолжительность их использования, состав растительности влияют на развитие пастбищного животноводства (скотоводства, овцеводства, коневодства).

Современное социально-экономическое и политическое положение в стране и в мире требует от аграрной политики достижения стабильного продовольственного обеспечения населения страны. Одним из главных направлений достижения данной цели является развитие агропромышленного производства за счет повышения эффективности использования имеющегося ресурсного потенциала АПК. В связи с поставленной целью одной из главных задач агропродовольственной политики является определение территорий с благоприятными условиями для ведения сельского хозяйства и производства большего объема продукции для концентрации в них бюджетных ресурсов.

Специализированная аграрная зона способна привлечь крупные компании, использующие в производстве высокие технологии. Создание новых предприятий, в том числе и совместных с иностранным капиталом, наиболее эффективно в трудоемких отраслях – овощеводстве, плодоводстве, свеклосахарном производстве, уровень производства продукции, которых в настоящее время значительно ниже объемов потребления, и дефицит приходится возмещать за счет импорта.

Ульяновская область имеет благоприятный природно-климатический потенциал для развития сельского хозяйства. Область располагает обширными сельскохозяйственными угодьями 1,013 млн. га, около 80% которых распахано. Посевные площади всех сельскохозяйственных культур составляют 27,24 % от всей территории. Территория области отличается наличием естественных кормовых угодий – пастбищ, сенокосов и выгонов.

В Ульяновской области сельское хозяйство специализируется на производстве зерна и молочно-мясного животноводства. В растениеводстве основные виды производимой сельскохозяйственной продукции – зерно (его доля в структуре посевов составляет более 55 %), картофель, овощи, подсолнечник и сахарная свекла; в животноводстве – молоко, мясо, яйцо.

Пшеница является основной продовольственной хлебной культурой области. Ячмень – вторая по значимости зернофуражная и техническая культура в области, которая отличается, малой чувствительностью к заморозкам, скороспелостью, выносливостью к засухе. В этом году намолочено более 1,335 тыс. тонн зерна при средней урожайности по области 24,7 ц/га.

Ульяновская область, находящаяся в центре Приволжского федерального округа, по сравнению с другими регионами обладает ограниченными ресурсами для сельскохозяйственного производства (11 место по площади региона и 8 место по численности населения). Но при этом область обладает хорошим потенциалом для производства сельскохозяйственной продукции в объеме достаточном для своего самообеспечения, а по отдельным видам продукции для вывоза в другие регионы страны, т.к. по количеству земельных ресурсов в расчете на одного жителя (34 км²) область занимает 6 место в округе.

В связи с достаточной обеспеченностью земельными ресурсами в расчете на душу населения, Ульяновская область больше специализируется на производстве растениеводческой продукции (коэффициент специализации 53,19). Анализ специализации по районам (рисунок) также показывает, что почти половина районов специализируется на растениеводстве. Только четыре района (Старокулаткинский, Барышский, Вешкаймский и Ульяновский) имеют высокий коэффициент специализации производства животноводческой продукции. Треть районов (Мелекесский, Инзенский, Сурский, Николаевский, Майнский, Чердаклинский) не имеют сильно выраженной специализации в производстве сельскохозяйственной продукции. Следует заметить, что в основном специализация в сельском хозяйстве имеет два направления: растениеводческое и животноводческое. В наших исследованиях другие виды деятельности не рассматривались.

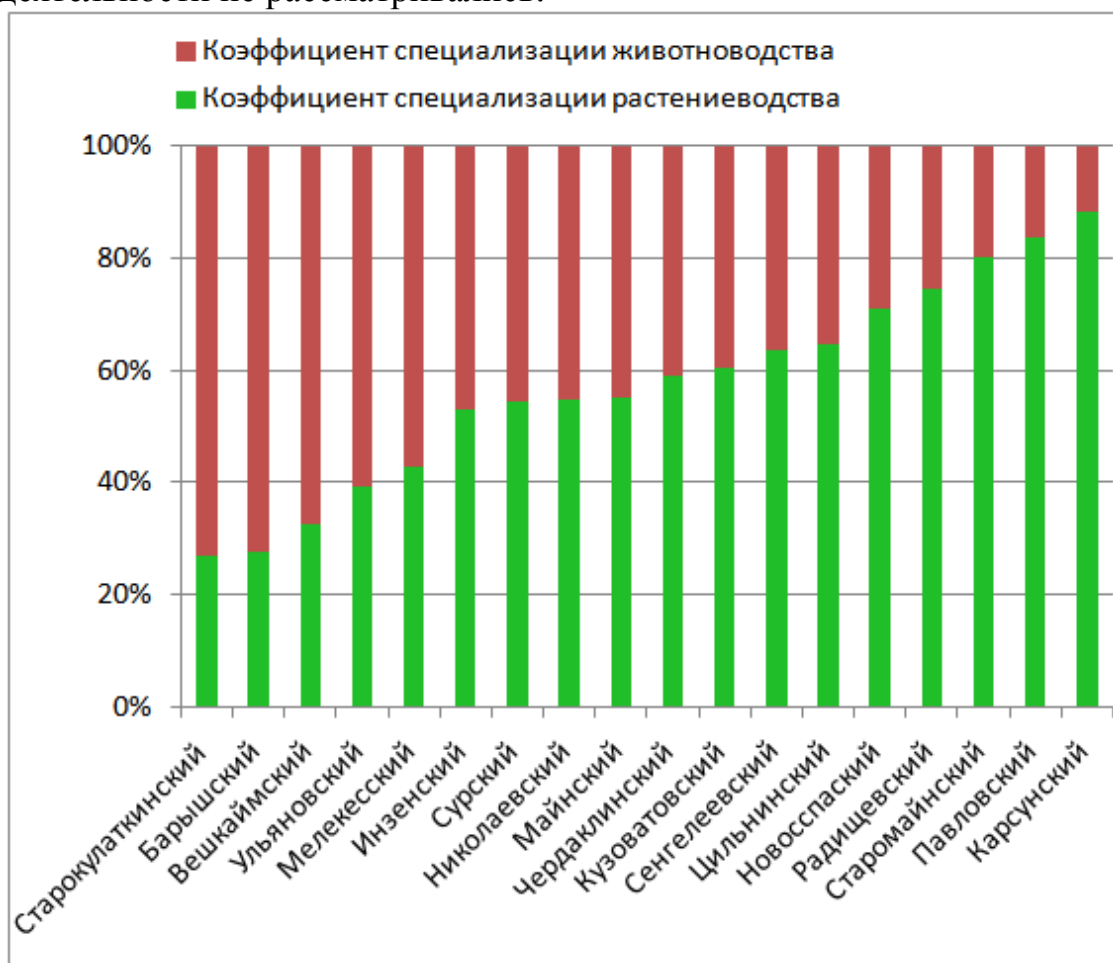


Рис. Специализация производства сельскохозяйственной продукции по районам Ульяновской области по данным 2013 г.

Спецификой задачи выделения специализированных зон сельскохозяйственного производства является то, что невозможно руководствоваться только экономическими показателями эффективности производства продукции (минимум затрат или максимум прибыли). Сельское хозяйство не может специализироваться на производстве единственного вида продукции. Это в первую очередь связано с особенностями производственного процесса, который неотрывен от естественного биологического процесса и находится в сильной зависимости от случайных погодных условий. Наибольшего экономического эффекта достигают те сельхозпроизводители, которые умело используют побочную продукцию основной отрасли как ресурс в дополнительной. Необходимо так же учитывать равномерность территориального разделения труда в масштабах региона, развитость (или скорее наоборот) транспортной сети, что особенно важно для производства скоропортящихся продуктов, удаленность от перерабатывающих предприятий.

В качестве основных критериев, по которым региональным органам предлагается включать те или иные хозяйства в специализированную сельскохозяйственную зону, предлагается выделить следующие: общая площадь сельхозугодий, доля площадей почвы для благоприятного ведения сельского хозяйства, доля сельского трудоспособного населения, наиболее важным критерием является наличие природно-климатических ресурсов.

Долгосрочные прогнозы климатических условий позволяют значительно уменьшить ущерб, причиняемый сельскохозяйственному производству их непредвиденными колебаниями. С характером ожидаемой погоды необходимо сопоставить как проводимые сельскохозяйственные мероприятия по обработке почвы и агротехника, так и виды возделываемых сортов культур. Множество факторов, от которых зависит потенциальная урожайность сельскохозяйственных культур: структуру посевных площадей, сроки сева, особенности применения удобрений, средств защиты растений, размер глубины заделки семян и т.д. необходимо применять только с учетом прогноза ожидаемых погодных условий посевного и вегетационного периода.

Нужно заметить, что рациональное применение удобрений, агротехнические мероприятия, уход за посевами влияют на уровень потенциальной урожайности. Однако биологические условия, создаваемые характером погоды – фактор доминирующий.

Таким образом, рациональное ведение хозяйственной деятельности, ее планирование, специализация сельскохозяйственного производства невозможны без учета климатических особенностей региона.

Определение специализированных зон производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции с учетом биоклиматического потенциала территорий и определение их доли в общем объеме производства продукции – это сложный многоэтапный процесс, включающий в себя классификацию районов и хозяйств по природным, экономическим, технологическим и техническим факторам и экономико-математическое моделирование размещения производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции по выявленным в результате классификации зонам на разных уровнях управления: от муниципального до регионального.

Список литературы

1. Алтухов А.И. Обеспечение страны сельскохозяйственной продукцией, сырьём и продовольствием на основе территориально-отраслевого разделения труда в АПК: методология и методы прогноза. // Алтухов А.И., Силаева Л.П., Винничек Л.Б., Солнцева О.В. и др. – М.: Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства, 2011. -137 с.
2. Алтухов А.И. Основные направления регионального размещения и специализации агропромышленного производства в России. // Алтухов А.И., Трубилин А.И., Силаева Л.П., Солнцева О.В. и др. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – 186 с.
3. Алтухов А.И. Размещение и специализация сельскохозяйственного производства: проблемы и пути их решения // Алтухов А.И., Силаева Л.П., Солошенко Р.В., Солнцева О.В. и др. – Курск: ФГБОУ ВПО «Курская ГСХА», 2014. – 239 с.
4. Бунина Н.Э. Некоторые аспекты продовольственной безопасности региона/ Н.Э. Бунина // Вопросы экономических наук, 2010. №2 . с. 60-63.
5. Солнцева О.В. Методология оценки территориально-отраслевого разделения труда в агропромышленном производстве // Территориально-отраслевое разделение труда в агропромышленном производстве (Сборник научных трудов международной научно-практической конференции. – Краснодар, 27-28 сентября 2011 г.). – Краснодар: КубГАУ, 2011. С. 499-508.
6. Яшина М.Л. Формирование специализированных зон производства продукции скотоводства. / Яшина М.Л. Солнцева О.В. // Экономика и предпринимательство. 2012, №6, с. 115-118.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ОЖИДАЕМОЙ ДОХОДНОСТИ ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА И ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

Суняев А.С.

студент 4 курса кафедры финансов и кредита, Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва, Россия, г. Саранск

В статье рассматриваются различные подходы к расчету ожидаемой доходности обыкновенных акций на примере компании Microsoft Corp., проводится их анализ и дается сравнительная оценка с фактической доходностью. Данная статья может быть полезна для студентов и начинающих инвесторов в рамках ознакомления с базовыми принципами доходности финансового актива.

Ключевые слова: ожидаемая доходность, модель Гордона, ценовая модель капитальных активов (CAPM), пассивное инвестирование, Microsoft Corp.

Прогнозирование и оценка ожидаемой доходности обыкновенных акций является актуальной проблемой при текущих условиях высокой волатильности мирового финансового рынка. В зависимости от применяемых методик расчета, программного обеспечения, исторических ценовых данных и некоторых других начальных условий будущая ожидаемая доходность акций одной компании может изменять свое значение от крайне позитивных до крайне консервативных. В связи с этим, на наш взгляд, возникает объективная необходимость оценки ожидаемой доходности акций с помощью различных подходов и последующего сравнения полученных показателей с фактической доходностью ценной бумаги.

В нашей научной работе мы изучили и применили на практике ключевые базовые подходы в области расчета прогнозируемой ожидаемой доходности обыкновенных акций, в частности: (i) прогнозирование на основе среднегодовой доходности, (ii) модифицированную модель Гордона, (iii) ценовую модель капитальных активов (САРМ) и (iv) прогнозирование по средней доходности статистической выборки.

В качестве объекта изучения выступают обыкновенные акции компании Microsoft Corp. Акции компании Microsoft являются классическим примером «акций дохода», которые имеют широкую популярность у долгосрочных портфельных инвесторов. Кроме того, компания имеет устойчивые рыночные позиции, сильный топ-менеджмент, богатую историю, что в итоге позволяет минимизировать (i) рыночные, (ii) спекулятивные, а также (iii) структурные риски.

Расчеты ожидаемой доходности акций проводились для 2015 года. Временной исторический период, используемый для прогноза, составляет 9 лет (2006-2014 гг.).

В теории финансов понятие доходности тесно связано со статистическим анализом динамики финансового актива. В широком смысле, доходность можно представить как доход, получаемый в связи с реализацией права собственности на объект инвестиции плюс изменение его рыночной цены, деленные на первоначальную цену данного объекта [11, стр. 189]. Данное определение имеет большую ценность при оценке финансового актива, если инвестор предполагает владеть данным активом 1 год или меньше. В ином случае, ожидаемую доходность целесообразно рассчитывать на основе оценки приведенной стоимости актива и концепции временной стоимости денег.

Первый подход к оценке доходности акций сводится к расчету среднегодовой доходности акций за n периодов [2, 3]. На первом этапе необходимо рассчитать доходность акций за каждый период, используя следующую формулу:

$$R_i = \frac{(P_c + D - P_o)}{P_o} \quad (1)$$

где P_o – цена открытия в начале i -ого периода

P_c – цена закрытия в конце i -ого периода

D – дивиденды или иной денежный поток, выплачиваемые в течение i -ого периода

Соответственно, чтобы получить статистическую величину средней n -периодной доходности, необходимо найти доходность в течение n периодов, а затем рассчитать простую среднюю арифметическую:

$$\bar{R}_n = \frac{\sum_{i=1}^n R_i}{n} \quad (2)$$

где $\bar{R}_n$ – средняя n -периодная доходность актива

R_i – доходность актива в i -ом периоде

n – количество периодов

В таблице 1 представлены расчеты по определению годовой и средне-годовой доходности акций компании Microsoft Corp. за период 2006-2014 гг.

Таблица 1

Расчет среднегодовой доходности акций компании Microsoft [4]

№ п/п	Период, год	Дата, начало периода	Цена открытия на начало периода, (долл./акция)	Дата, конец периода	Цена на конец периода, (долл./акция)	Дивиденды на 1 акцию	Годовая доходность, R_n
1	2006	03.01.2006	\$26,25	29.12.2006	\$29,86	\$0,35	15,09%
2	2007	03.01.2007	\$29,92	31.12.2007	\$35,60	\$0,40	20,34%
3	2008	02.01.2008	\$37,79	31.12.2008	\$19,40	\$0,44	-47,50%
4	2009	02.01.2009	\$19,53	31.12.2009	\$30,48	\$0,52	58,73%
5	2010	04.01.2010	\$30,62	31.12.2010	\$27,91	\$0,52	-7,15%
6	2011	03.01.2011	\$28,05	30.12.2011	\$25,96	\$0,64	-5,17%
7	2012	03.01.2012	\$26,55	31.12.2012	\$26,71	\$0,80	3,61%
8	2013	02.01.2013	\$27,25	31.12.2013	\$37,41	\$0,92	40,66%
9	2014	02.01.2014	\$37,35	31.12.2014	\$46,45	\$1,12	27,36%
						$\bar{R}$	11,77%

В результате полученный показатель среднегодовой доходности экстраполируется инвестором на будущий год. Так, например, инвестор принимает, что ожидаемая доходность акций компании Microsoft в 2015 году приблизительно будет находиться в диапазоне 11-12%. После получения фактических данных по доходности акций за 2015 год и их сравнения с прогнозируемым показателем, ожидаемая доходность акций в 2016 году корректируется с учетом фактических данных 2015 года.

Данный подход к оценке доходности актива имеет ряд недостатков:

- Расчеты проводятся на основе исторических ценовых данных, что не учитывает текущей тенденции на фондовом рынке.
- Ожидаемая доходность и фактическая доходность нередко имеют значимые различия, что сильно влияет на оценку стоимости акции.
- В ходе расчетов не учитываются возможные риски в будущем и структурные сдвиги на фондовом рынке.

Второй подход расчета ожидаемой доходности основывается на применении модифицированной модели Гордона [1]:

$$k = \frac{D_0 \times (1 + g)}{P_0} + g \quad (3)$$

где k – требуемая (ожидаемая) доходность акции

D_0 – текущий дивиденд в момент времени 0

P_0 – приведенная стоимость акции к моменту времени 0

g – средний постоянный темп прироста дивидендов

Очевидно, что использование формулы 3 возможно, если компания выплачивает дивиденды. Первое слагаемое формулы представляет собой ожидаемую дивидендную доходность, тогда как второе слагаемое – ожидаемую доходность от прироста капитала. В таблице 2 представлены расчеты среднего темпа прироста дивидендов для компании Microsoft.

Таблица 2

Расчет среднегодового темпа прироста дивидендов [5]

№ п/п	Период, год	Дивиденды на 1 ак-цию	Темп прироста
1	2006	\$0,35	-
2	2007	\$0,40	14,29%
3	2008	\$0,44	10,00%
4	2009	\$0,52	18,18%
5	2010	\$0,52	0,00%
6	2011	\$0,64	23,08%
7	2012	\$0,80	25,00%
8	2013	\$0,92	15,00%
9	2014	\$1,12	21,74%
		$\bar{g}$	15,91%

Как видно из таблицы 2 при цене закрытия на 31.12.2014 (\$46,45), среднем темпе прироста дивидендов в 15,91% и текущем дивиденде в 2014 году (\$1,12), ожидаемая рыночная доходность акций в 2015 году будет составлять:

$$k = \left[\frac{1,12 \times (1 + 0,1591)}{46,45} + 0,1591 \right] \times 100 = 18,71\%$$

Особенностью модели Гордона является разложение показателя ожидаемой доходности акций на 2 фактора – прирост ожидаемой дивидендной доходности и ожидаемая доходность от прироста капитала. В отличие от расчета среднегодовой доходности, использование модели Гордона дает ощутимое преимущество: инвестор может корректировать показатель ожидаемой доходности, учитывая при этом конъюнктурные, структурные или иные рыночные факторы, влияющие на цену и динамику прироста дивидендов компании.

Третий подход основывается на применении ценовой модели капитальных активов (САРМ) [7, 9, 10]. Ожидаемая доходность акции, которая имеет определенную долю в рыночном портфеле, может быть оценена с помощью формулы:

$$R_i = R_f + \beta \times (R_m - R_f) \quad (4)$$

где R_i – ожидаемая доходность i-ой акции

R_f – безрисковая ставка доходности

β – бета-коэффициент

R_m – ожидаемая доходность рыночного портфеля

В рамках теории CAPM упрощает некоторые фактические явления, которые присущи финансовому рынку и фондовому рынку в частности. Теоретические допущения, применимые к CAPM, представлены в таблице 3.

Таблица 3

Теоретические допущения CAPM [источник: составлено автором]

№ п/п	Допущение	Раскрытие сущности
1	Эффективность рынков капитала	Транзакционные и операционные издержки малы, инвесторы максимально информированы о текущем положении на рынке и не обладают достаточным количеством средств, чтобы самостоятельно повлиять на рыночную цену акции.
2	Нормальное распределение доходности ценной бумаги	Цена ценной бумаги подчиняется закону нормального распределения, то есть частоты эмпирического и теоретического распределения доходностей акций отличаются незначительно. Соответственно, нормальному закону также подчиняется распределение доходностей рыночного портфеля, состоящего из акций данного вида и других ценных бумаг
3	Фондовый индекс в качестве альтернативы рыночного портфеля	Третье допущение сводится к отождествлению рыночного портфеля, как абстрактного понятия, с рыночными «заменителями», в роли которых выступают фондовые индексы (S&P 500, Dow Jones Industrial Average, NASDAQ Composite Index и т.д.).
4	Отсутствие возможности играть на понижение	CAPM предполагает, что инвесторы формируют диверсифицированный портфель, состоящий из активов с долгосрочным периодом управления. Кроме того, математическое ожидание данного портфеля положительно. В долгосрочной перспективе инвесторы ожидают увеличение стоимости рыночного портфеля. Данное предположение подразумевает, что инвесторы рассматривают продажу ценной бумаги без покрытия как событие с нулевой вероятностью.
5	Ожидаемая доходность рыночного портфеля и ценной бумаги превышают безрисковую ставку доходности	Данное допущение позволяет более объективно сравнивать активы с различным уровнем риска между собой.

Используем формулу 4, чтобы определить ожидаемую доходность акций компании Microsoft. Для этого зададим основные параметры модели:

– R_m : обыкновенные акции компании Microsoft торгуются на бирже NASDAQ, поэтому в качестве рыночного портфеля будет выбран рыночный индекс NASDAQ Composite Index (IXIC);

– R_f : в качестве безрисковой ставки выбран среднеарифметический показатель доходности 10-тилетних казначейских облигаций США за 2014 год [12];

– β : для расчета бета-коэффициент были использованы показатели годовой доходности акций компании Microsoft и годовой доходности индекса, рассчитанные с помощью формулы 3.

Ожидаемая доходность акций Microsoft в 2015 году и необходимые параметры для ее расчета представлены в таблице 4.

Таблица 4

Ожидаемая доходность акций Microsoft с помощью ценовой модели капитальных активов (CAPM) [источник: составлено автором]

№ п/п	Показатель	MSFT	IXIC
1	σ^2	9,49%	5,68%
2	σ	30,81%	23,83%
3	cov	0,06793	
4	cor	0,92545	
5	β	1,2	
6	R_f	2,54%	
7	R_m	10,76%	
8	R_i	12,37%	

Таким образом, можно ожидать, что в 2015 году акции Microsoft принесут инвестору ожидаемый доход в размере 12-13%. Основным преимуществом использования ценовой модели капитальных активов является динамичность оценки: основные параметры модели, например, безрисковая ставка, могут изменять свое значение на протяжении рассматриваемого периода.

При использовании четвертого подхода инвестору необходимо (i) рассчитать ожидаемую доходность для выборки акций компании с эквивалентным риском и (ii) использовать для оценки показатель средней арифметической по данной выборке. Данный показатель средней ожидаемой доходности будет представлять медианную оценку доходности акций генеральной совокупности.

В таблице 5 представлены оценки ожидаемой доходности акций технологической отрасли США на 2015 год. Данная выборка была сформирована по следующим критериям:

- технологическая и экономическая зрелость компаний;
- однородность сферы деятельности и выпускаемых продуктов/услуг;
- соотношение коэффициентов P/E, DPS/EPS и др.;
- экспертная оценка: данные компании входят в рейтинг Fortune 500 и, по мнению экспертов Fortune, входят в Топ-20 крупнейших высокотехнологичных компаний.

Как видно из таблицы 5, ожидаемая доходность акций Microsoft в 2015 году может быть оценена в 16-17%. Как следствие из предположения об эффективности финансовых рынков, данная ставка может быть также применена инвесторами для оценки доходности компаний, входящих в выборку.

**Средняя ожидаемая доходность статистической выборки
высокотехнологичных компаний [6]**

№ п/п	Компания	Цена закрытия акции на 31.12.2014, долл.	Дивиденды на акцию в 2014 году, долл.	Норма дивидендного дохода, %	Темпы прироста капитала, %	Ожидаемая доходность, %
1	Microsoft Corp.	46,45	1,12	2,79	15,91	18,70
2	Intel Corp.	36,29	0,90	2,75	10,97	13,72
3	IBM Corp.	160,44	4,40	3,23	17,92	21,15
4	Apple, Inc.	110,38	1,88	1,91	12,43	14,34
5	Cisco Systems, Inc.	27,82	0,76	3,72	36,26	39,98
6	Oracle Corp.	44,97	0,48	1,34	25,09	26,43
7	Xerox Corp.	13,86	0,25	2,01	11,36	13,37
8	EMC Corp.	29,74	0,45	1,61	7,33	8,94
9	Hewlett-Packard Company	40,13	0,63	1,70	9,37	11,07
10	Alphabet, Inc.	530,66	0,00	0,00	2,01	2,01
					$\bar{R}_n$	16,97

Таким образом, используя 4 различных метода, мы получили 4 различных показателя доходности акций Microsoft. Однако очевидно, что для более объективной оценки, учитывающей рыночные колебания, инвестору необходимо корректировать данные показатели хотя бы ежеквартально. Обратимся к дневному графику цен акций компании Microsoft, приведенному на 22.10.2015 (рисунок).



Рис. Обыкновенные акции Microsoft, 2015 год [8]

В течение периода с 02.01.2015 по 30.09.2015 курс акции Microsoft демонстрировал широкодиапазонные колебания в коридоре цен от \$39,8 до \$49. При этом размах вариации цен составил 8865 пунктов, а размах вариации ежедневной доходности – около 0,1. В таблице 6 приведены показатели скорректированной доходности с учетом изменения текущей цены акции Microsoft в течение 3 кварталов 2015 года.

Таблица 6

Скорректированная и фактическая доходность акций Microsoft на 30.09.2015

[источник: составлено автором]

Метод	Цена закрытия, долл. (31.12.2014)	Ожидаемая доходность на 31.12.2014	Цена закрытия, долл. (30.09.2015)	Скорректированная ожидаемая доходность на 30.09.2015	Фактическая доходность на 30.09.2015
1	46,45	11,77%	44,26	11,77%	-3,15%
2		18,71%		18,56%	
3		12,37%		12,74%	
4		16,97%		16,45%	

Как видно из таблицы 6, показатели скорректированной доходности ненамного отличаются от показателей ожидаемой доходности на 31.12.2014, однако существенно отличаются от показателей фактической доходности на 30.09.2015. На наш взгляд, данный существенный разрыв между ожидаемой и фактической доходностью характеризует недостаток использования статистических методов, так как не учитывает фундаментальные факторы и конъюнктурные колебания. Как следствие, активный инвестор может дополнить данные методы оценки доходности использованием, например, технических индикаторов, которые позволят (i) выявить тренд, (ii) минимизировать риск и (iii) оптимизировать доходность.

Таким образом, рассчитав ожидаемую доходность актива на примере акций компании Microsoft, мы пришли к следующим выводам. Во-первых, существующие прогнозные модели для оценки доходности акций подразумевают использование долгосрочного предшествующего периода для оценки. То есть, полученные статистические данные (i) экстраполируются на следующий период и (ii) при прочих равных условиях подчиняются закону нормального распределения. Соответственно, данные модели оценки характерны в большей мере для инвесторов, применяющих стратегию пассивного инвестирования. Во-вторых, несмотря на долгосрочные рамки прогноза и оценки, ежеквартально инвестору необходимо проводить коррекцию прогнозов с учетом фундаментальных и конъюнктурных факторов, которые способны резко повлиять (как положительно, так и отрицательно) на ожидаемую доходность актива. В-третьих, на наш взгляд, расширение технического инструментария, например, использование методов технического анализа, при прочих равных условиях, позволит инвестору выбирать лучший момент для входа на рынок, максимизировать доходность и ограничивать риск актива.

Список литературы

1. Alexander, Gordon J., William F. Sharpe, Jeffrey V. Bailey. Fundamentals of Investment// 3rd ed. – Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2011
2. Fuller, Russell J., Chi-Cheng Hsia. A Simplified Model for Estimating Stock Prices of Growth Firms// Financial Analysis Journal AO – September-October 1984 – p. 49-56
3. Gordon, Myron J. The Investment, Financing and Valuation of the Corporation// Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1962
4. Microsoft Corp. Historical Quotes// NASDAQ Stock Market. URL: <http://www.nasdaq.com/symbol/msft/historical>
5. Microsoft Corp., Official Page. URL: <http://www.microsoft.com/investor/Stock/StockSplit/default.aspx>
6. NASDAQ Stock Market <http://www.nasdaq.com/>
7. Sharpe, William F., Gordon J. Alexander, Jeffrey V. Bailey. Investments// 6th ed. – Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 1999
8. StockCharts.com, Official Page. URL: <http://stockcharts.com/> (дата обращения: 22.10.2015)
9. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов // 2-е русск. изд. (пер. с 7-го междунар. изд.) – М.: 2008. – 1008 с.
10. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами// Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
11. Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М. Основы финансового менеджмента // 12-е изд. – М.: "И.Д. Вильямс", 2008. – 1232 с.
12. Министерство финансов США, официальный сайт. URL: <https://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/interest-rates/Pages/TextView.aspx?data=yield>

ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ)

Таратухина В.С.

студентка 5 курса,

филиал Дальневосточного федерального университета, Россия, г. Уссурийск

Жуплей И.В.

доцент кафедры экономики, канд. эконом. наук, доцент,

филиал Дальневосточного федерального университета, Россия, г. Уссурийск

В статье рассматривается уровень жизни в Приморском крае, который является субъектом ДФО и на который поставлено множество задач на сегодняшний период. Предлагается модель для определения уровня жизни, адаптированная к региональным условиям.

Ключевые слова: уровень жизни, Приморский край, социальная поддержка, социальные проблемы, госпрограммы, модель уровня жизни.

Вопрос о состоянии вопроса об уровне жизни в Российской Федерации как никогда является важной составляющей нашего благополучного социального положения в стране. Россия – занимает первое место в мире по территории и девятое место по численности населения. Вывод напрашивается сам собой – от благополучности населения зависит общее благополучие государства.

Тема на сегодняшний день является как никогда актуальной, особенно в связи с последними событиями во всем мире, а именно введение экономических санкций против России, запрет туристов с российским гражданством в некоторых странах, импортозамещение, из-за чего неподготовленные для такой нагрузки отечественные производители выпускают продукцию по более высокой цене.

Как отмечает исследовательский институт социального развития ООН (UNSRID): «Уровень жизни – это степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей массой товаров и услуг, используемых в единицу времени» [4].

Таким образом, структура понятия уровня жизни состоит из множества индикаторов. Важной особенностью, которую нельзя не учитывать при моделировании уровня жизни на мезоуровне является территориальное расположение территории и связанные с этим характеристики.

В данной статье мы рассмотрим моделирование уровня жизни на примере Приморского края, который расположен на востоке РФ, входит в состав Дальневосточного федерального округа (ДФО) и расположен в его южной части. Здесь есть свои как преимущества, так и недостатки.

Социальные преимущества: выгодное положение у моря, более устойчивое развитие столичной портов и агломерации; более адаптивное и мобильное население, динамичное развитие высшего образования.

Социальные проблемы: незначительное предложение рабочих мест, порождающее высокую безработицу, особенно сельскую и зарегистрированную; высокая доля теневой экономики при низких легальных доходах и заработной плате; повышенный уровень бедности, особенно в сельской местности и промышленных городах; пониженное долголетие и широкое распространение социальных заболеваний, свертывание сети учреждений здравоохранения и недостаточная обеспеченность медицинской помощью; высокая стоимость жилищно-коммунальных услуг [3].

С целью улучшения уровня жизни в Приморском крае было «запущено» множество государственных программ. На наш взгляд, наиболее важными, в контексте данного исследования, являются: «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края на 2013-2017 годы», «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Повышение уровня жизни сельского населения Приморского края» на 2013 – 2020 годы», «Социальная поддержка населения в Приморском крае на 2013-2017 г.» [1].

Они связаны с экономическим развитием и инновационной экономикой, повышением уровня жизни сельского населения Приморского края, социальной поддержки населения в Приморском крае.

Отсюда можно сделать вывод, что определить уровень жизни субъекта в «кризисный момент» задача не из простых, если рассматривать значимость преимуществ, вступление нескольких госпрограмм на фоне большого количества проблем региона.

Аналитики Института региональной информации и ученые лаборато-

рии математических методов политического анализа и прогнозирования факультета политологии МГУ им. Ломоносова предложили следующую модель для определения уровня жизни [2]:

$$QL = \frac{H + I + M + C + B + S + L + J}{8},$$

где Н – качество жилищных условий населения;
 I – величина и распределение доходов;
 М – миграционная привлекательность региона;
 С – уровень выживаемости детей в возрасте до одного года;
 В – безопасность личности; S – развитость рынков услуг;
 L – продолжительность жизни; J – доступность рабочих мест.

Считаем, что данную модель можно достаточно корректно адаптировать к условиям Приморского края. Для оценки уровня жизни Приморского края воспользуемся данными Федеральной службы государственной статистики, размещённые на официальном сайте (<http://www.gks.ru>) (таблица).

Таблица

Основные показатели уровня жизни населения за 2012-2014 гг.

Показатель	2012	2013	2014	2014 в % к 2012
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), тыс. руб.	7700	9395	10321	134,0
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, тыс. человек	277.0	309.6	285.0	102,8
Дефицит денежного дохода малоимущего населения, млн. руб.:	637.9	866.6	878.6	137,7
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), раз	13,5	12,7	13,2	97,7

Таким образом, можно сделать вывод, что уровень жизни Приморского края стал в 2014 г. по сравнению с 2012 г. ниже. Хотя величина прожиточного минимума и увеличилась, но численность населения с доходами ниже данной величины тоже (хоть и незначительно (на 2,8 %)), но стала выше. Отмечается отток трудоспособного населения из региона. Несмотря на это, край имеет огромный потенциал в дальнейшем развитии. Здесь важную роль играет корректная социальная политика Приморского края, важнейшие индикаторы которой целесообразно научно обосновывать и рассчитывать посредством соответствующих экономико-математических методов (в частности и с использованием представленной в статье модели), а не определять умозрительно.

Список литературы

1. Департамент экономики и развития предпринимательства Приморского края // 2015. URL: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/> (дата обращения: 11.11.2015).
2. Индекс качества жизни // 2015. Лекция №6. URL: <http://medlec.org/lek3-78931.html> (дата обращения: 14.11.2015).

3. Социальный паспорт – Приморский край // 2015. URL: <http://sockart.ru/analytics/> (дата обращения: 09.11.2015).
4. Уровень жизни // 2015. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 09.11.2015).

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – РЕСУРС ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ РСО-АЛАНИЯ

Токаева Б.Б.

доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения, к.э.н., доцент,
ФГБОУВПО Северо-Осетинский государственный университет
им. К.Л. Хетагурова, Россия, г. Владикавказ

Токаева А.Б.

доцент кафедры социального обеспечения и управления, к.ист.н., доцент,
ФГБОУВПО Северо-Осетинский государственный университет
им. К.Л. Хетагурова, Россия, г. Владикавказ

Статья посвящена факторам, определяющим занятость молодежи РСО-Алания, обозначены региональные проблемы трудоустройства выпускников образовательных учреждений, показана роль малых предприятий в обеспечении занятости населения на региональном рынке труда, предложены рекомендации по преодолению безработицы в регионе.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, рынок труда молодежи, центр занятости, молодежная безработица, занятость молодежи.

Малый бизнес является опорой экономики любой страны. С 2013 году Европейский Союз для обеспечения занятости молодежи предоставляет кредиты малым предприятиям. Проект «Инициатива молодёжной занятости» (8 млрд. евро) поддержит миллион малых предприятий, на которые в ЕС приходится большая часть занятых трудовых ресурсов. Для их финансирования будут выделяться средства из бюджета ЕС и кредиты Европейского инвестиционного банка [1].

В ряде регионов РФ малое предпринимательство составляет основу занятости населения. Создавая новые рабочие места, малые предприятия снижают уровень безработицы, снимая заботу с плеч государства [2]. Уровень молодежной безработицы зависит от уровня экономического развития региона, особенностей демографической ситуации, системы подготовки и переподготовки кадров. Руководитель республиканского комитета по занятости населения Л. Каболова отмечала, что проблема трудоустройства молодежи актуальна не только для Северной Осетии, это общероссийская проблема, и экономический кризис лишь усугубил ее. Проблемы, связанные с трудоустройством молодежи типичны для СКФО.

Оставшаяся без работы трудоспособная молодежь старается найти возможность открыть собственное дело. Трудоустройство молодежи сегодня определит ситуацию на рынке труда завтра. Большинство молодых специалистов надеется найти работу на предприятиях малого бизнеса. Эта сфера экономики выступает в роли активного работодателя [3].



Рис. Численность граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы в первом полугодии 2015 г.

Проблемы трудоустройства молодежи определяется несколькими факторами:

во-первых, в современных условиях отмечается несоответствие уровня квалификации выпускников к требованиям работодателей – отсутствие опыта принятия самостоятельных решений, недостаток знаний, отсутствие практических навыков по полученной профессии;

во-вторых, это представления молодежи о путях адаптации в сфере труда и занятости. Часто абитуриент в выборе профессии не ориентируется в реальной ситуации на рынке труда, в потребностях нужного специалиста. Для того чтобы сегодня обеспечить малый бизнес в РСО – Алания кадрами следует проводить профориентационную работу в ВУЗах, популяризируя данное направление и обеспечивать социальные гарантии работающим в этой сфере [7];

в-третьих, можно отметить падение профессий с техническим уклоном, все больший спрос составляет профессии с гуманитарным уклоном, что ведет к избытку специалистов гуманитарных наук и нехватке технических специалистов.

С одной стороны, бизнесмены неохотно предоставляют работу молодым специалистам, объясняя это отсутствием профессионального опыта, отказывают в стажировках, поясняя необходимостью тратить личное время на обучение стажеров. С другой стороны, сами выпускники «не доверяют» малым предприятиям, предпочитают государственные организации и структуры.

Центры по содействию трудоустройства молодежи, успешно используют программы по профессиональной переподготовке граждан, что способствует к быстрой смене профессиональной ориентации [4]. Это же проблема

касается создания новых рабочих мест для молодых инвалидов и условий для их стажировки [5].

В Северной Осетии в последние годы уделяется большое внимание развитию молодежного предпринимательства. Целевые программы, реализуемые на территории РСО-Алания, содействуют в получении различных видов государственной помощи. В республике существует 15 различных форм государственной помощи предпринимателям. Это субсидии, гранты, юридические консультации, гарантийные фонды, республиканский фонд микрофинансирования. За четыре года объем выделенных средств составил более 800 миллионов рублей. Все эти меры позволяют предотвратить трудовую миграцию, когда молодые специалисты уезжают в «поисках лучшей жизни».

Создание «Центра молодежного предпринимательства», Фонда поддержки предпринимательства, Фонда микрофинансирования активно содействует развитию молодёжного предпринимательства. В Северной Осетии проводятся специализированные мастер-классы, конференции, конкурсы. Служба занятости нацелена на конструктивное взаимодействие с другими государственными структурами с целью оказания содействия молодым предпринимателям из числа бывших безработных [6].

В 2015 г.в РСО-Алания появилось 200 молодых предпринимателей, благодаря программе поддержки молодежного предпринимательства в регионах России.

Таким образом, развитие малого предпринимательства и самозанятости, особенно в малых городах и сельской местности РСО-Алания инициируют появление дополнительных рабочих мест и соответственно способствуют решению проблемы трудоустройства молодежи.

Список литературы

1. Проблемы и пути решения молодёжной занятости. URL: <http://www.top-personal.ru/issue.html?3599>
2. Инновации в малом бизнесе (электронный ресурс). URL: <http://xreferat.com/113/8570-1-innovacii-v-malom-biznese.html>
3. Во Владикавказе открылся Центр занятости молодежи 22 февраля 2008 Новости. URL: http://osinform.org/4558-vo_vladikavkaze_otkrylsja_tsentr_zanjatosti_molodezhi.html
4. Айдарова И. А. Проблемы трудоустройства молодежи на рынке труда URL: <http://smb.gov.ru/mediacenter/expertopinions/14156.html>
5. Токаева А.Б. Проблемы занятости молодежи в РСО-Алания: анализ состояния // Развитие регионов в XXI веке. 2013. 2 ч. – С. 335-338.
6. Токаева А.Б., Токаева Б.Б. Проблемы функционирования молодежного рынка труда на Северном Кавказе: монография / А.Б. Токаева, Б.Б. Токаева – Владикавказ: Издательство «Олимп», 2014. – 191 с.
7. Токаева Б.Б. Система государственной поддержки и развития малого предпринимательства в Республике Северная Осетия – Алания // Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права: материалы V международной научно-практической конференции (5 апреля 2014 г.) в 3-х частях. – ч.3. – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2014. – 114 с.

ТЕХНОПАРКИ КАК ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Токаева Б.Б.

доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения, к.э.н., доцент,
ФГБОУВПО Северо-Осетинский государственный университет
им. К.Л. Хетагурова, Россия, г. Владикавказ

Токаева А.Б.

доцент кафедры социального обеспечения и управления, к.ист.н., доцент,
ФГБОУВПО Северо-Осетинский государственный университет
им. К.Л. Хетагурова, Россия, г. Владикавказ

Статья посвящена изучению понятия, функций и задач технопарков, показана роль технопарков в национальной экономике, обоснована целесообразность использования технопарков в решении проблем поддержки малого бизнеса в РФ.

Ключевые слова: технопарк, малый бизнес, бизнес-инкубатор, предпринимательство, инновационные компании.

Одним из важнейших элементов инфраструктуры поддержки малого бизнеса является создание технопарков. В России они стали появляться еще с 1990-х г. Технопарк является наиболее эффективной площадкой для преобразования научных идей в технологические образцы, создания и развития малых инновационных компаний, коммерциализации инновационных проектов, развития высокотехнологичных отраслей экономики. Сегодня развитие их сети стало непрямым элементом всех государственных программ поддержки малого предпринимательства, как федеральных, так и подавляющего большинства региональных. Статистика в последние годы не отмечает роста количества малых предприятий и численности, занятых в малом бизнесе в производственной и научно-технической сферах, малое предпринимательство в этих отраслях занимает свою нишу, удовлетворяя потребности в специализированной продукции и услугах, в том числе в инновационной сфере [1]. В «Концепции социально-экономического развития РФ до 2020 года» и «Стратегии инновационного развития России до 2020 года» были определены главные приоритеты инновационного развития, с формированием конкурентоспособного научно-технического уровня и повышения инновационной активности бизнеса. Приоритетное направление развития науки, технологий и техники РФ – это тематическое направление научно-технологического развития межотраслевого (междисциплинарного) значения, способное внести наибольший вклад в обеспечение безопасности страны, ускорение экономического роста, повышение конкурентоспособности страны за счет развития технологической базы экономики и наукоемких производств [2].

У малого бизнеса есть реальные шансы конкурировать с крупными фирмами в вопросах адаптивной гибкости и оперативности реагирования на спрос рынка; мобильности при выполнении работ, связанных с внедрением

новой техники, изобретений; в снижении косвенных расходов, связанных с содержанием управленческих непроизводственных структур и т.д. [3]

Технопарки относятся к элементам инфраструктуры, обеспечивающим комплексную поддержку малого предпринимательства. Технопарки по смыслу своей основной деятельности сильно напоминают бизнес-инкубаторы, но создаваемые на базе вузов, как правило, в крупных университетских центрах для использования научного потенциала и коммерциализации разрабатываемых технологий путем создания и развития, размещаемых на территории технопарка малых инновационных предприятий [1].

За последнее время по всей стране открывается множество технопарков, которые должны стать центрами научного и технического развития. Необходимость создания такой площадки возникла и в Северной Осетии, имеющей богатый научно-технический и производственный потенциал.

Идея создания технопарка, как важного института инновационного развития, в Северной Осетии появилась в 2013 году. Тогда же было принято соответствующее постановление Правительства РСО-Алания. Создано республиканское государственное автономное учреждение «Технопарк», которое и работает над созданием этого института [4]. Закон Республики Северная Осетия-Алания от 15 августа 2007 года №39 «О технопарках в Республике Северная Осетия-Алания» 15 августа 2007 года N 39-РЗ. Одной из основных задач технопарка является создание новых рабочих мест, повышение квалификации руководителей инновационных предприятий, специалистов наукоемких производств и организация инновационной деятельности [5]. На базе предприятий «Баспик» и «Гран» в РСО-Алания были созданы базовые основы принципиально новой сетевой научно-инновационной структуры – технопарка высоких фотоэлектронных микро-нанотехнологий. ВТЦ «Баспик» с за период 2009-2013 гг. достиг 700 млн руб. Установлены партнёрские отношения и с ведущими фотоэлектронными компаниями Москвы, такими как ОАО «МЭЛЗ-ЭВП», ОАО ФНЦ «Геофизика-НВ», товарооборот с которыми достиг 100 млн руб. Интенсифицируются связи с зарубежными партнёрами: заключены договоры на поставку продукции «Баспик» с электронными фирмами азиатского региона (Китай, Вьетнам) на сумму около 100 млн руб., хорошие перспективы имеет проект поставки МКП-продукции «Баспик» в Индию, по которому в настоящее время ведутся переговоры [6].

Внедрение инновационных технологий благоприятно влияет на КПД абсолютно в любой сфере. Однако прогресс дает о себе знать и тогда, когда из-за новых технологий сокращаются рабочие места. Особенно это заметно в тех сферах бизнеса, в которых сейчас активно внедряют такие технологии, как «офшоринг», «аутсорсинг» и «автоматизация производства». В результате таких изменений многие люди теряют свои рабочие места, хотя производство и бизнес действительно становятся более эффективными и прибыльными.

Технопарки могут создавать большое число высокотехнологичных рабочих мест (резидентами технопарка станут малые и средние предприятия, научные организации, учебные заведения).

Список литературы

1. Цыганов А.Г. Инновации в малом бизнесе (Институциональный аспект) (электронный ресурс). URL: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_A6B0F472-FCD5-48C8-AF8F-5F0DD243D6CA.html
2. Цаллагова Л.М., Джигоев А.В. Роль информационных технологий в развитии России // Актуальные проблемы социологии молодежи, культуры, образования и управления Материалы Всероссийской научно-практической конференции, памяти профессора Валерия Трофимовича Шапко. Реакционная коллегия: Л.Н. Банникова, Ю.Р. Вишневецкий (общая редакция), О.И. Ребрин, Л.Н. Боронина; И.И. Шолина. 2014. С. 217-221.
3. Токаева А.Б., Токаева Б.Б. Проблемы функционирования молодежного рынка труда на Северном Кавказе. – Владикавказ: Издательство «Олимп», 2014. 191 с.
4. Технопарк «Алания» – важный элемент современной экономики. URL: <http://www.rso-a.ru/index.php/pravitelstvo-respubliki-4/3398-tekhnopark-alaniya-vazhnyj-element-sovremennoj-ekonomiki.html>
5. Закон Республики Северная Осетия-Алания от 15 августа 2007 года №39 «О технопарках в Республике Северная Осетия-Алания» 15 августа 2007 года N 39-РЗ URL: <http://minturinvest.ru/investment-policy-and-foreign-trade/investment-and-innovation/normativno-pravovaya-baza-v-sfere-investitsionnoj-deyatelnosti/154-zakon-respubliki-severnaya-oseitiya-alaniya-ot-15-avgusta-2007-goda-39-o-tekhnoparkakh-v-respublike-severnaya-oseitiya-alaniya.html>
6. Кулов С. Технопарк высоких технологий «Баспик-МНТ». URL <http://terskievedomosti.mwport.ru/articles/tehnopark-vysokix-tekhnologii-baspik-mnt-1306>

ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ НА ПРИМЕРЕ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

Толмачев З.Л.

аспирант кафедры внешнеэкономической деятельности, Уральский государственный экономический университет, Россия, г. Екатеринбург

Ключевым фактором в развитии внешнеэкономического потенциала российских организаций, по мнению автора, является изучение потенциальных зарубежных рынков сбыта, особенностей выхода на них, нормативно-правовых аспектов ведения торговли с иностранными контрагентами, вопросов сертификации и апробации отечественной продукции на этих рынках.

Решение данной аналитической задачи должно носить системный характер, в том числе иметь математическую модель, которая будет наглядно отражать приоритеты действий руководителей организаций при принятии решения о выходе на зарубежный рынок.

Ключевые слова: внешний рынок, ранжирование рынков, предприятие, экспорт, медицинские изделия.

В большинстве вопрос изучения потенциального внешнего рынка сбыта ложится на организации-производители. Позволить себе качественно изучить иностранные рынки могут только крупные компании, где имеется достаточное количество сотрудников в отделах внешнеэкономической деятельности и маркетинговых отделах, финансовые ресурсы.

С целью концентрации маркетинговых усилий организаций на приоритетных рынках и обеспечении оценки значимости рынков различных стран автором предлагается Критериальная модель ранжирования рынков.

Данная модель основана на выборе зарубежного рынка через оценку приоритетности критериев. В качестве исследуемых рынков медицинских изделий выбраны рынки Китая, Индии, Индонезии, Бразилии и Германии.

Изначальная задача заключается в выборе нескольких стран для сравнения и разработки списка критериев, которые можно разделить на два типа: универсальные и специальные.

К универсальным критериям можно отнести общие для отрасли медицинских изделий показатели, например: численность населения; объем рынка медицинских изделий; объем импорта медицинских изделий; государственные затраты на здравоохранение; количество госпиталей в стране и т.д.

Специальные критерии применимы в зависимости от отдельного предприятия и от функций изделий, которые оно желает экспортировать, а также от сегмента рынка. К таким критериям могут быть отнесены: наличие определенных сертификационных обязательств; уровень смертности населения; количество аппаратов магнитно-резонансной томографии (МРТ) и т.д.

Таблица 1

Альтернативные страны и критерии выбора¹

Критерии Альтернатива	Численность населения, млн. чел.	Объем импорта медицинских изделий, млн. долл.	Прирост импорта, в %	Уровень сертификационных обязательств, иных трудностей
Китай	1 355	11 219	10,5	10
Индия	1 236	2 288	14,1	6
Индонезия	253	559	12	4
Германия	81	15 176	7	8
Бразилия	202	2 749	9	4

В статье в качестве критериев были выбраны универсальные показатели, как наиболее оптимально характеризующие отрасль в целом. Уровень наличия сертификационных обязательств оценивается автором по 10 бальной шкале. Оценка в первую очередь связана с требованиями по выходу на рынок, обязательной сертификацией, в том числе необходимостью CE сертификации, которая является документов, удостоверяющим соответствие качества продукции директивам и гармонизированным стандартам Европейского Союза. Многими развивающимися странами данный сертификат также может быть принят, как доказательство надлежащего качества продукции. Для американского континента характерна система сертификации FDA

Китайский рынок признается одним из наиболее закрытых в данном направлении. Если провести ретроспективный анализ, то можно констатировать, что в период с 1998 по 2008 годы ни одно российское предприятие не смогло стать поставщиком медоборудования в Китай. Российской компании «Орион-Си» понадобились три года для выполнения всех сертификационных

¹ Составлено автором по [2; 3]

обязательств, большие финансовые издержки, подготовка множества поездок, докладов и семинаров для продвижения своей продукции в Китай [4]. Маркировка СЕ является обязательной для медицинского оборудования на рынке Европейского экономического пространства (ЕЭП), состоящего из 28 стран ЕС и стран Европейской ассоциации свободной торговли. Индия, несмотря на то, что СЕ сертификация в стране является обязательной, предъявляет меньше требований к медицинским изделиям, ввиду существующей потребности в них. Наименее трудоемким автору представляется выход на рынки Индонезии и Бразилии [1, с.148-149].

Следующий этап – это определение приоритетов критериев. Для этого создается матрица парных сравнений для всех критериев, в которой определяется важность каждого критерия по сравнению с другими. Чтобы оценить важность того или иного критерия введем шкалу оценок от 0 до 8. Значения каждого бала приведены в таблице 2.

Таблица 2

Шкала оценок для критериев	
Оценка	Определение
0	Невозможно сравнить
2	Равная важность
4	Умеренное превосходство одного критерия над другим
6	Существенное превосходство
8	Наиболее сильное превосходство одного критерия над другим
1,3,5,7	Промежуточные решения между двумя соседними оценками

Качественной чертой разработанной модели является возможность ранжирования критериев, а впоследствии приоритетов альтернатив разными респондентами и выведения общего глобального приоритета. В данной работе представлена оценка всех элементов респондентами, которыми являлись представители организаций-производителей медицинских изделий, представители экспертных сообществ. Результаты опроса в целях улучшения визуализации модели были рассчитаны и обобщены автором в две группы. Стоит отметить, что количество респондентов, как и количество возможных критериев не ограничено.

Таблица 3

Средняя значимость критериев для Респондентов						
Критерий	Численность населения, млн. чел.	Объем импорта медицинских изделий, млн. долл.	Прирост импорта, в %	Уровень сертификационных обязательств, иных трудностей	Сумма оценок	Оценка приоритета
1	2	3	4	5	6	7
Численность населения, млн. чел.	1	1	1/4	1/7	2,4	8,5%
Объем импорта медицинских изделий, млн. долл.	1	1	1/3	1/5	2,5	9%
Прирост импорта, в %	4	3	1	1/2	8,5	30%

Окончание табл 3

1	2	3	4	5	6	7
Уровень сертификационных обязательств, иных трудностей	7	5	2	1	15	52,5%
Сумма					28,4	

Как видно из таблицы, для респондентов уровень сертификационных обязательств на зарубежном рынке и пророст импорта являются наиболее значимыми критериями (52,5% и 30% соответственно).

Далее производится оценка каждого критерия для каждой страны, в зависимости от изначальных результатов, представленных в таблице 4.

Таблица 4

Оценка критерия «Численность населения»

Численность населения	Китай	Индия	Индонезия	Германия	Бразилия	Сумма оценок	Оценка критерия
Китай	1	2	5	7	4	19	40,9%
Индия	1/2	1	4	6	3	14,5	31,2%
Индонезия	1/5	1/4	1	3	1	5,45	11,7%
Германия	1/7	1/6	1/3	1	1/3	1,98	4,3%
Бразилия	1/4	1/3	1	3	1	5,58	12,0%
Сумма						46,26	

Аналогичные расчеты проводятся для оставшихся критериев. Ввиду ограниченности объема статьи, оценка иных критериев не приводится.

После расчета оценки критериев следует вычисление глобальных приоритетов альтернатив выбора. На данном этапе усредненная оценка приоритета умножается на соответствующую оценку критерия и складывается по каждой альтернативной стране. Таким образом, при расчете итогового приоритета каждый критерий учитывается со своим весовым коэффициентом.

Таблица 5

Критериальная модель ранжирования рынков

Критерии	Численность населения, млн. чел.	Объем импорта медицинских изделий, млн. долл.	Прирост импорта, в %	Уровень сертификационных обязательств, иных трудностей	Глобальный приоритет
Альтернатива	Усредненное значение приоритета				
	26,25%	10%	26,25%	37,5%	
Китай	37,8%	32,4%	16,1%	3,5%	19%
Индия	33%	10,8%	37,4%	15%	25%
Индонезия	12,3%	3,4%	32,1%	36,6%	26%
Германия	4,3%	40%	5,1%	8,3%	10%
Бразилия	12,6%	13,4%	9,3%	36,6%	21%

В результате произведенных вычислений можно сделать вывод, что согласно выбранным критериям и приоритетам по ним, наиболее привлекательными для освоения рынками медицинских изделий являются рынки

Южной и Юго-Восточной Азии, в частности Индонезия и Индия. Важно заметить, что при использовании большего числа критериев и альтернатив необходимо применять среднюю геометрическую при расчете усредненного значения приоритетов и общей оценки каждого критерия для повышения точность расчета.

Полученная Критериальная модель ранжирования рынков носит универсальный характер. Возможно применения подобных расчетов и в других отраслях экономики для получения общей оценки. Наиболее значимым этапом автору представляется подбор оптимальных для оценки критериев. С одной стороны, они должны полностью охватывать изучаемый вопрос для более глубокого анализа. С другой стороны, с каждым новым критерием вероятность получения конкретного ответа на поставленную задачу снижается.

Список литературы

1. Healthcare Technologies Resource Guide [Text]. A Reference for U.S. Exporters, 2012–2013 Edition, pp. 148-149.
2. The World Factbook: [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.cia.gov>
3. Trade map: [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.trademap.org>
4. Вопросы импорта и экспорта российского медоборудования [Электронный ресурс] // Медицина и здоровье. – 2008. – №12. – Режим доступа: <http://www.medicinarf.ru>.

ПРИМЕНИМОСТЬ МЕТОДА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА ПРИ ФИНАНСОВОМ АНАЛИЗЕ БЮДЖЕТНЫХ И АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Фролкин А.В.

аспирант кафедры финансового менеджмента, Российский
экономический университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

В статье рассмотрена применимость эффекта финансового рычага при оценке финансовой устойчивости бюджетных и автономных учреждений. Представлены классические модели финансового рычага, раскрыты основные особенности отчетности бюджетных и автономных учреждений, ее отличия от отчетности коммерческих организаций. Дана оценка применимости представленных моделей эффекта финансового рычага к оценке финансового состояния бюджетных и автономных учреждений.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, автономное учреждение, финансовое состояние, финансовая устойчивость, анализ хозяйственной деятельности.

Проводимая в настоящее время бюджетная реформа направлена на повышение эффективности использования бюджетных средств. В связи с этим в 2010 году произошел переход со сметного типа финансирования на финансирование путем предоставления государственных заданий. В результате государство более не обязано покрывать все расходы бюджетных и автономных учреждений, и перед ними возникают задачи:

1) самостоятельного извлечения доходов для поддержания своей деятельности (выплаты зарплаты, обновления материально-технической базы и т.п.).

2) повышения конкурентоспособности учреждений на национальной и мировой арене.

Выполнение этих задач требует создания системы оценки деятельности учреждения, в том числе финансовой (умение управлять финансовыми потоками, оптимизировать расходы и т.п.).

Специфика финансового механизма бюджетных и автономных учреждений послужила причиной создания системы бухгалтерского учета, характерной только для данных типов некоммерческих организаций. С 2010-11 гг. действуют новые планы счетов (приказы Минфина № 183н и № 174н для бюджетных и автономных учреждений, соответственно), а также особые формы финансовой отчетности (приказ Минфина от 25 марта 2011 г. № 33н). Их основными отличиями от отчетности коммерческих и некоторых некоммерческих организаций (далее – НКО) можно назвать:

1. Более подробные классификации активов, пассивов, доходов и расходов. Исключением являются чистые доходы (прибыли). У бюджетных и автономных учреждений используются термины «чистый операционный результат» как разница между совокупными доходами и расходами и «операционный результат до налогообложения». Это, по мнению автора, связано с тем, что отчетность государственных (муниципальных) учреждений ориентирована прежде всего на учредителя, которого интересует степень выполнения государственного задания, а не доходность. Кроме того, по закону № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» прибыль не является конечной целью НКО (статья 2) [3].

2. Измененный состав отчетности. У бюджетных и автономных учреждений отсутствуют отчеты о движении денежных средств и об изменении капитала. Приказ Минфина № 33н, однако, требует представлять план финансово-хозяйственной деятельности (далее – план ФДХ) и отчет о его выполнении. В них отражены суммы государственного финансирования и собственного дохода, в том числе запланированные. В отчете об исполнении плана ФДХ отражается факт наличия либо отсутствия дефицита и источники его покрытия [4, 7, с. 49-50].

Практики раскрывают иные особенности финансовой отчетности бюджетных и автономных учреждений. В частности, так как особо ценное движимое имущество закреплено за учредителем, в балансе оно отражается в активе строкой «Расчеты с учредителем» как отрицательная величина (кредиторская задолженность) [2, с. 3].

Вышеуказанные различия поднимают вопрос о создании специальной методологии анализа финансовой отчетности рассматриваемых организационно-правовых форм. Задачами являются создание новых методов оценки эффективности деятельности и трансформация уже существующих. Например, при оценке ликвидности и финансовой устойчивости следует учитывать вышеупомянутую особенность с отражением особо ценного движимого имущества [2, с. 8-9].

В данной статье автором будет рассмотрена применимость эффекта финансового рычага (левериджа) в оценке финансовой устойчивости автономных и бюджетных учреждений.

Существует несколько вариантов расчета данного показателя. Один из них выглядит следующим образом:

$$\text{ЭФР} = (1 - R_{TAX}) * (ROA - WAC_{TL}) * \frac{\overline{TL}}{\overline{E}}, \text{ где}$$

R_{TAX} – ставка налога на прибыль либо коэффициент налогообложения,

ROA – рентабельность активов,

WAC_{TL} – процентный уровень средневзвешенной цены заемного капитала,

$\overline{TL}$ – средневзвешенная величина заемного капитала,

$\overline{E}$ – средневзвешенная величина собственного капитала.

Повышая или понижая сумму привлеченных заемных средств, руководитель в зависимости от поставленной задачи добивается роста рентабельности собственного капитала либо снижения риска неплатежеспособности [5, с. 113].

Исходя из текущих экономических реалий, автор не считает, что данную модель целесообразно применять в финансовом анализе бюджетных и автономных учреждений. Главной причиной является то, что, согласно Гражданскому кодексу (ст. 123.22), бюджетные и автономные учреждения не могут отвечать по своим обязательствам недвижимым и особо ценным движимым имуществом [1]. Это значит, что наиболее дорогостоящие активы нельзя без согласия учредителя внести в качестве залога. Более того, согласно закону «О некоммерческих образованиях» (статья 9.2), бюджетное учреждение без согласия учредителя не имеет право совершать крупные сделки, то есть связанные «с распоряжением денежными средствами, отчуждением иного имущества (которым в соответствии с федеральным законом бюджетное учреждение вправе распоряжаться самостоятельно), а также с передачей такого имущества в пользование или в залог при условии, что цена такой сделки либо стоимость отчуждаемого или передаваемого имущества превышает 10 процентов балансовой стоимости активов бюджетного учреждения» [3].

Все эти условия препятствуют взаимодействию с коммерческими кредитными организациями. Соответственно, применять вышеизложенную модель применительно к бюджетным и автономным учреждениям нецелесообразно до соответствующих структурных изменений.

Если рассматривать отдельные составляющие модели, то интерес вызывает показатель отношения заёмного и собственного капитала. По мнению автора, если привести его экономический смысл в соответствии с отчетностью бюджетных и автономных учреждений, коэффициент можно использовать как показатель финансовой устойчивости.

Вместо раздела «Собственный капитал» в балансе бюджетных и автономных учреждений используется раздел «Финансовый результат». В нём также отражаются суммы накопленных средств и разницы от переоценки активов. В целом по экономическому смыслу он отражает прирост (снижение) чистых активов учреждения – активов, свободных от обязательств. Показатели, связанные с уставным капиталом, отсутствуют по причине отсутствия одного в бюджетных и автономных учреждениях.

Что касается обязательств, то в балансе учреждений они не разделяются на кратко- и долгосрочные. Во всём остальном экономический смысл раздела схож с соответствующими разделами отчётности коммерческих организаций. Важно отметить, что часть кредиторской задолженности может быть отражена в составе активов учреждения (расчёты по выданным авансам, расчёты с подотчётными лицами и пр.). При расчётах её следует учитывать в составе обязательств.

В результате отношение заёмных и собственных средств будет выглядеть следующим образом:

$$FL = \frac{\overline{O + \sum \text{ОпК}}}{\overline{\text{ФР}}}, \text{ где}$$

O – обязательства,

$\sum \text{ОпК}$ – сумма обязательств перед кредиторами, за исключением расчетов с учредителем,

ФР – финансовый результат.

Показатель можно применять для оценки финансовой устойчивости и развития учреждения. Снижение будет свидетельствовать о том, что руководство успешно осуществляет задачу по самостоятельному извлечению доходов от внебюджетной деятельности, то есть в состоянии самостоятельно обновлять материальную базу, выплачивать стимулирующие премии работникам и т.п.

Второй моделью финансового рычага является зависимость темпов роста чистой прибыли от операционной:

$$\text{ЭФР} = \frac{\Delta NP}{\Delta OP}, \text{ где}$$

ΔNP – темп роста (снижения) чистой прибыли, %.

ΔOP – темп роста (снижения) операционной прибыли, %.

Показатель является вариацией коэффициента эластичности. По нему определяется, насколько темп роста (снижения) чистой прибыли зависит от темпа роста (снижения) операционной прибыли [6, с. 60]. Поскольку в отчете о финансовых результатах бюджетных и автономных учреждений разница между доходами и расходами представлена только в двух видах (чистый операционный результат и операционный результат до налогообложения), данный метод для исследуемого типа НКО также не подходит. В качестве альтернативы автором предлагается иной коэффициент эластичности (данные берутся из отчета о результатах финансовой деятельности):

$$k_{\text{эл.}}^{\text{ДПУ}} = \frac{\Delta \text{ЧОР}}{\Delta \text{ДПУ}}$$

$\Delta \text{ЧОР}$ – темп роста (снижения) чистого операционного результата, %,

$\Delta \text{ДПУ}$ – темп роста (снижения) доходов от оказания платных услуг, %.

Коэффициент позволяет выяснить, насколько способность учреждения вести бездефицитную деятельность зависит от приносящей доход уставной деятельности. Низкое значение показателя будет свидетельствовать о сильном влиянии иных видов доходов на чистый операционный результат. Это следует считать негативным сигналом по аналогии с тем, как в коммерческой

организации на чистую прибыль оказывают сильное влияние прочие доходы и расходы.

В результате исследования была показана неприменимость моделей финансового рычага для оценки эффективности деятельности бюджетных и автономных учреждений. Тем не менее, на их основе можно создать уникальные показатели, которые с учётом специфики отчётности бюджетных и автономных учреждений будут корректно отражать различные аспекты их деятельности. По мнению автора, дальнейшее изучение традиционных методов финансового анализа облегчит задачу создания тех, что пригодны для анализа конкретно бюджетных и автономных учреждений.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ (ред. от 13 июля 2015 года) (с изм. и доп., вступ. в силу с 1 октября 2015 года) [электронный ресурс]: принят Государственной Думой 21 октября 1994 года. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Ендовицкий Д.А., Пожидаева Т.А. Комплексный анализ финансового состояния образовательной организации // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 25 (376). С. 2-15.

3. О некоммерческих организациях [электронный ресурс]: Федеральный закон от 12 января 1996 года № 7-ФЗ (ред. от 13 июля 2015 года): принят Государственной Думой 8 декабря 1995. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений [электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 25 марта 2011 года № 33н: зарегистрирован в Минюсте России 22 апреля 2011 года № 20558. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности // учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Н. С. Пласкова. Москва, 2010. Сер. Новое экономическое образование.

6. Савченко Н.Л. Основные критерии финансового риска при определении уровня финансового рычага в рамках экспресс-анализа: российская практика // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 44 (395). С. 58-66.

7. Шубина Т.В., Фролкин А.В. Возможность применения традиционных методов финансового анализа при оценке эффективности деятельности бюджетных и автономных // Микроэкономика. 2015. № 4. С. 46-52.

ОБЗОР РОССИЙСКОЙ И КИТАЙСКОЙ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ

Чэнь Си

магистрант, Дальневосточный федеральный университет,
Россия, г. Владивосток

Кметь Е.Б.

доцент кафедры маркетинга, коммерции и логистики, к.э.н.,
Дальневосточный федеральный университет, Россия, г. Владивосток

Возрастает заинтересованность регионов в поиске путей повышения их конкурентоспособности для реализации имеющегося экономического потенциала, улучшения инве-

стиционной привлекательности и качества жизни населения. В статье представлен сравнительный анализ методологий оценки конкурентоспособности, используемых в России и Китае.

Ключевые слова: конкурентоспособность территории, факторы конкурентоспособности, методы оценки конкурентоспособности территорий.

В условиях глобализации и усиления кризисных явлений в мировой экономике все более очевидно, что повышение конкурентоспособности территории является решающим фактором в формировании международных конкурентных преимуществ региона. Для того чтобы экономика территории демонстрировала стабильные темпы роста необходимо не только обеспечить максимальное использование достоинств региона и нейтрализовать его недостатки, но и сформировать стратегически выгодную позицию относительно других соперничающих территорий в условиях ожесточенной конкуренции. Высокая или низкая конкурентоспособность территории выражается в уровне и темпах социального и экономического развития региона. Таким образом, определение конкурентообразующих факторов и уточнение метода оценки конкурентоспособности для конкретной территории является жизненно важной задачей. Выбор методологии, учитывающей особенности региона, возможен на основе углубленного анализа методологии оценки конкурентоспособности территорий и позволяет определить возможные пути повышения конкурентоспособности и направления формирования международных конкурентных преимуществ региона.

Сравнительная характеристика трактовок термина «конкурентоспособность территории (региона)» представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика определений термина «конкурентоспособность территории (региона)»

№. п/п	Автор	Определение понятия
1	2	3
1.	Чайникова Л.Н. [13]	Конкурентоспособность территории – способность выявлять, создавать и использовать конкурентные преимущества для удержания или улучшения своей позиции на рынках товаров среди соперничающих регионов.
2.	Брагин Н.Н. [9]	Конкурентоспособность территории – способность обеспечить высокий уровень жизни населения и дохода собственникам капитала, эффективно использовать имеющийся в регионе экономический потенциал при производстве товаров и услуг.
3.	Wang Lianye, Han Lihong [4]	Конкурентоспособность территории выражается в ее способности привлекать, владеть, управлять и перерабатывать свои ресурсы для доминирования на рынке.
4.	Yang Shasha Luo Yan [7]	Конкурентоспособность территории – это способность региона комплексно координировать и оптимально распределять капитал, товары, технологии, персонал, услуги, другие виды ресурсов и возможностей региона, для того чтобы создать интерес к территориальной среде.

1	2	3
5.	Xu Jijun [6]	Конкурентоспособность территории – способность оптимального продвижения средств производства территории для содействия эффективному и непрерывному развитию региональной экономики.

Несмотря на разные трактовки понятия «конкурентоспособность территории», можно выделить наиболее характерные черты в представленных определениях:

- конкурентоспособность региона напрямую связана с конкуренцией и соперничеством территорий на рынках товаров и услуг [9,13];
- конкурентоспособность территории рассматривается на уровне государства, как способность к эффективному и устойчивому развитию региона [4, 6, 7].

Среди методических подходов, применяемых для оценки конкурентоспособности регионов, принято выделять три группы:

1. количественные методы, основанные на оценке макроэкономических показателей, и позволяющие идентифицировать основные тенденции социально-экономического развития территории;
2. методы рейтинговых оценок, ориентированные на анализ инвестиционной привлекательности региона;
3. методы оценки эффективности использования различных элементов социально- экономического потенциала региона.

С точки зрения автора, наиболее достоверными являются количественные методы оценки, основанные на макроэкономических показателях социально-экономического развития. В этой группе методов используются интегральные показатели, учитывающие большое количество частных показателей, в том числе: влияние факторов макросреды [10], динамику инвестиционных потоков [8] и наличие на территории сильных сформированных брендов [12] и рекламных деятельности [11].

Также важное значение имеет определение факторов конкурентоспособности, наиболее значимых для анализируемой территории. Укрупнено факторы, влияющие на конкурентоспособность региона, представлены на рисунке.

Существуют различные статистические методы анализа, используемые в исследованиях конкурентоспособности регионов: метод главных компонент, факторный анализ, кластерный анализ, метод анализа иерархий (АНР), метод нейронной сети, метод энтропии, метод анализа огибающих данных (DEA), метод оценки нечеткого комплекса, метод TOPSIS, метод RSR и десятки других методов оценки.



Рис. Факторы, влияющие на конкурентоспособность региона

Сравнительный анализ применимости статистических методов анализа в процессе оценки конкурентоспособности территорий представлен в таблице 2.

Таблица 2

Сравнительный анализ применимости статистических методов анализа в процессе оценки конкурентоспособности территорий [5]

	Применим	Недостатки
1	2	3
Метод анализа иерархий (АНР)	Применим для решения сложных и многоуровневых проблем, рассматриваемых как единая система.	Когда качественный состав, данные или порядок более, выучит характерическое значение и характерический вектор более сложно.
Метод главных компонент	Большое количество показателей, упрощается и преобразуется в несколько комплексных показателей	Если между показателями имеется зависимость, то полученные статистические результаты дублируются.

1	2	3
Кластерный анализ	Используется для вычисления значений той или иной меры сходства (или различия) между объектами.	В частности, состав и количество кластеров зависит от выбираемых критериев разбиения. При сведении исходного массива данных к более компактному виду могут возникать определенные искажения, а также могут теряться индивидуальные черты отдельных объектов за счет замены их характеристиками обобщенных значений параметров кластера. При проведении классификации объектов очень часто игнорируется возможность отсутствия в рассматриваемой совокупности каких-либо значений кластеров.
Метод анализа огибающих данных (DEA)	Линейная программная методология, для измерения эффективности многократных единиц принятия решения (DMUs), когда производственный процесс представляет собой структуру многократных входов и выходов.	Результаты чувствительны к выбору входов и выходов. Не возможно проверить на лучшую спецификацию. Число эффективных фирм на границе имеет тенденцию увеличиваться с числом входов и выходных переменных.
Метод оценки нечеткого комплекса	Это метод основан на теории нечеткой математики, конверсии качественной в количественную оценку, применим для решения неопределённых проблем.	Удельный вес имеет очень сильное влияние на конечные результаты оценки, неприменим в случаях несовпадения веса вектора и нечеткой матрицы, тогда проявляются многочисленные смутные явления.

Основные результаты исследования.

Исследуя конкурентоспособность 18 городов провинции Хэнань, Сюй Цзицзюнь использовал метод главных компонент [6].

Шангуань Фэй, Шу Чанцзян для оценки конкурентоспособности регионов в центральных провинциях применили метод анализа факторов [3].

Исследуя конкурентоспособность городов в пяти юго-западных провинциях Чэнь Таохун использовал метод анализа иерархий (АНР), доказав его гибкость и обоснованность [1].

Мао Юаньнин, Хань Сяохун, в рамках исследования конкурентоспособности территорий в дельтах рек Янцзы, Жемчужной, Хуанхэ и крупнейших городов, соответствующих этим трем территориям, использовали метод анализа основной компоненты. Использование одного метода оценки позволило им не только построить общий рейтинг

конкурентоспособности анализируемых территорий, но и проанализировать конкурентоспособность городов на различных составляющих уровнях при помощи кластерного анализа в SPSS [2].

Метод главных компонент и факторный анализ для оценки классификации между показателями имеют зависимость, не учитывают различия между показателями характерами; субъективность методы анализа иерархий (АНР) и методы оценки нечеткого комплекса сильнее; серый корреляционный метод оказывают анализ относимости элементов между системами, а не на уровне возможностей системы.

Список литературы

1. Chen Taohong. The estimate and assessment of the factors of regional competitiveness in the Guangxi province: based on method of the analysis of hierarchies (AHP) // Journal of Guangxi national university. 2012. №1. – 103- 104с.
2. Mao Yuanning, Han Xiaohong. Research the regional competitiveness of the Huanghe Delta: based on the comparative analysis of competitiveness of Yangtze River Delta, Pearl River Delta, the Huanghe Delta// Technology Information. 2011. №23. – 81-83с.
3. Shang Guanfei, Shu Changjiang. The analysis and assessment of the factors of regional competitiveness in the central province// Statistics and decision. 2011. №9. – 71-73с.
4. Wang Lianyue, Han Lihong. The AHP method in comprehensive assessment of regional competitiveness//Economy of the enterprise.2004. №6. – 112-113с.
5. Wu Yun. Research analysis of regional competitiveness of the innovative cities: for example Hefei City// Journal of Hefei technological university. 2013. – 83с.
6. Xu Jijun. Research the evaluation index system of regional Competitiveness in Henan province// Chinese statistics. 2012. №3. – 58- 60 с.
7. Yang Shasha, Luo Yan. Research the complex assessment of distinctions of the cities' competitiveness in the channel of west bank city group on the basis of gray correlation methods// Market Forum. 2011. (8). – 20- 21с.
8. Виничук О.Ю., Захарова А.П. Структура и динамика инвестиционных потоков Приморского края за период 2007-2012 года // Экономика и предпринимательство. 2014. №5-2 (46-2). С. 373-378.
9. Брагин, Н. Н. Конкурентоспособность региона: содержание понятия и методы оценки. – СПб: Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. 2012. – 196 с.
10. Кметь, Е.Б. Особенности оценки влияния макросреды на приоритетные отрасли экономики регионов// Экономика и предпринимательство. 2014. N 7, – 358-364с.
11. Кметь, Е.Б. Исследования, предшествующие планированию рекламной деятельности российских компаний на рынке стран АТР// Сборник научных трудов SWorld. 2012. – Выпуск 2. Том 25. – Одесса: КУПРИЕНКО, 2012. – 118 с. – 91-96с.
12. Напалкова А.А., Разумова Ю.В., Кащенко К.Е. Брендинг компаний Китая на мировом и национальном рынке: анализ достижений и проблем // Экономика и предпринимательство. 2015. – № 3 (ч.2) -159-166с.
13. Чайникова Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография. – Тамбов: Изд-во Тамб, 2008. – 148 с.

ИСТОРИЧЕСКИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Шамрай А.С.

студентка 3 курса учетно-финансового факультета
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»,
Россия, г. Краснодар

В данной статье рассмотрены исторические и современные этапы становления учета затрат в сельскохозяйственных организациях, выявлены особенности бухгалтерского управленческого учета в различных странах и сделан вывод о том, что организациям для увеличения объемов прибыли необходимо эффективно использовать затраты, оптимизировать их структуру.

Ключевые слова: затраты, эффективность управления, управленческий учет, методы учета, бюджетирование.

Бухгалтерский учет во многом определяется условиями внешней среды, это предполагает исторический характер его развития, а также основные методические и методологические подходы, которые являются характерными для конкретной эпохи.

На сегодняшний день перед многими организациями стоит задача рационального использования затрат, оптимизации их суммы и уровня для достижения предусматриваемых объемов прибыли.

В отрасли сельского хозяйства переход в развитии учета в русле теоретической преемственности определяют научные теории и стандарты действующей методологии учета. Формирование и развитие учета в сельском хозяйстве берет свое начало с появления в жизни общества земледелия и скотоводства [2, с. 32]. Выделяют ряд особенностей при ведении бухгалтерского учета в сельском хозяйстве в странах древнего мира, анализ которых представлен в таблице.

Учет в сельском хозяйстве получил довольно большое внимание со стороны ученых в Европе XV – XVIII в., развитие осуществлялось высокими темпами.

Во Франции Л. Ф. де Казо выделил в сельском хозяйстве пять синтетических счетов учета затрат: поле, урожай, стадо, постройки и инвентарь. На каждом из пяти синтетических счетов учета затрат учитывались затраты с последующим отнесением на счета готовой продукции. Развитие этих идей продолжил Сантдан Леруа, считая важным формирование финансового результата каждого вида готовой продукции [7, с. 153].

Таблица

Особенности сельскохозяйственного (бухгалтерского) учета в странах Древнего мира

Страна	Особенности учета в сельском хозяйстве	Результат развития учета
Древний Египет	Достаточно развитое сельское хозяйство, сбор произведенных продуктов государственными органами, хранившими и использующими их в собственных целях. Учетная система стала частью механизма централизованного управления экономикой	Развит общегосударственный учет продукции сельского хозяйства, появился локальный учет деятельности в отдельных хозяйствах
Персия	Развит учет расчетов по заработной плате. Выдача ее производилась по частям: в денежном эквиваленте и в натуральной форме	По учету заработной платы появился учет обязательств и первичной документации
Древний Китай	Развита учетная деятельность, характеризующая приход, расход и остаток материальных ценностей	Появился прототип учетных служб
Древняя Греция	Строго отраслевая специфика учета. Законодательно установлены правила документооборота и архивного хранения документов. Определены материальные, личные и финансовые счета с помощью учетных регистров	В учете внутреннего документооборота появились отраслевые особенности, зародилась учетная запись
Древний Рим	Инвентаризация, прямая и косвенная регистрация имущества стали основой учета	Зародился основной метод учета – инвентаризация

В Италии предложение показывать чистый доход от каждой отдельной культуры являлось одной из особенностей учета затрат в сельском хозяйстве в то время. В результате этого, в Главной книге было открыто столько счетов затрат, сколько имелось культур или видов животных [5, с. 11].

Ученые англо-американской школы создали системы учета переменных затрат «директ-костинг». Фундамент данного направления был заложен работой Джона Кларка, но сформулировал концепцию Джонатан Харрис [8, с. 237].

Система «директ-костинг» основана на делении затрат на постоянные и переменные:

- к постоянным затратам относят те затраты, которые не зависят от изменения объема производства – расходы по управлению организацией.

- к переменным относят затраты, которые изменяются при изменении объема производства (сырье, материалы, топливо). Эта зависимость не всегда пропорциональна, так как увеличение объема производства может осуществляться за счет таких факторов, как повышение производительности труда, улучшение использования производственных факторов, снижение материалоемкости продукции [6, с. 289].

В России сельское хозяйство много веков определяло ее жизнь, а вопросов, связанных с организацией учета не появлялось до того момента, как в XVIII в. начало развиваться товарное хозяйство, этому способствовало возникновение крупных поместий.

Основные положения бухгалтерского учета затрат в царской России представлены на рисунке 1.

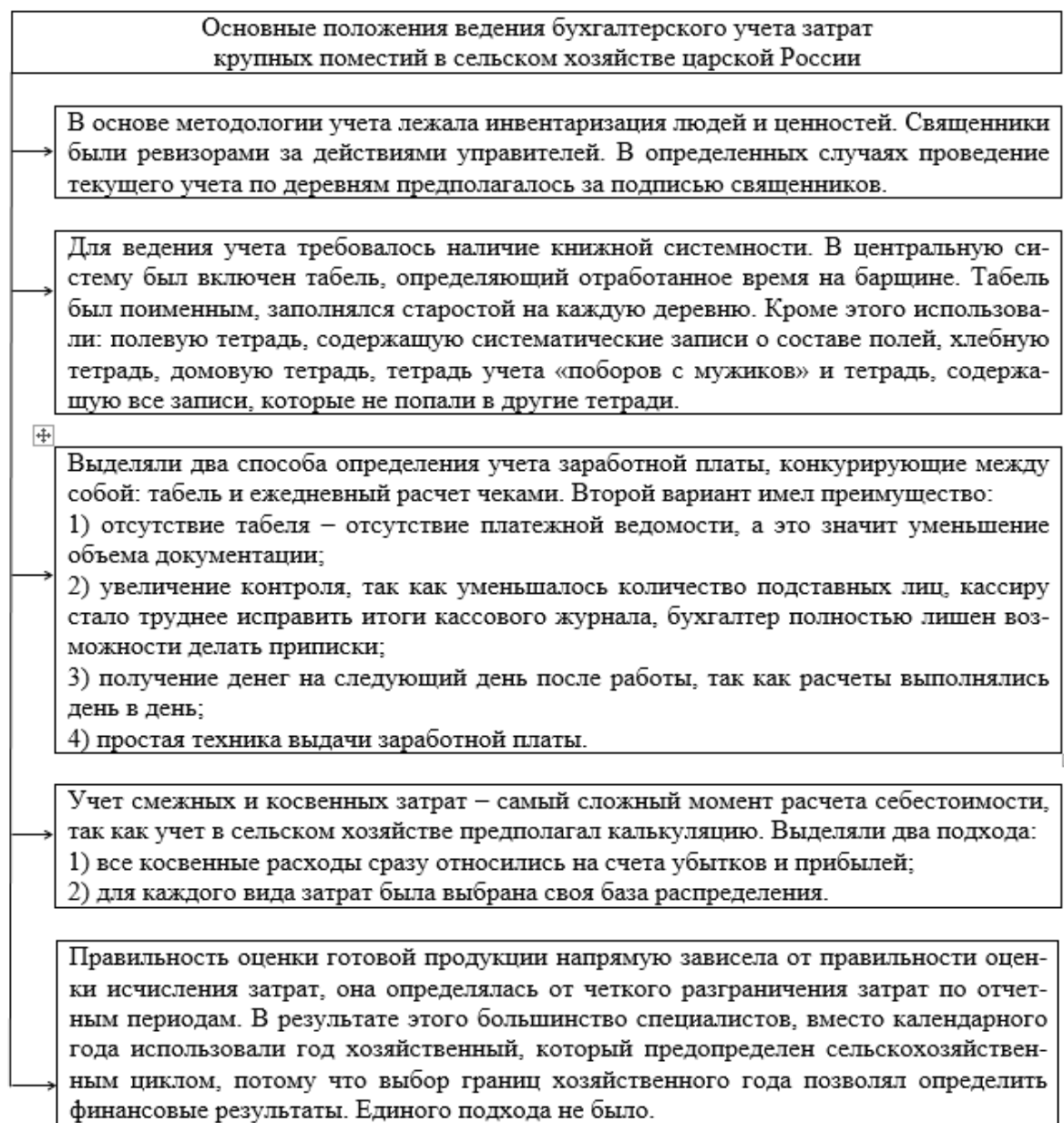


Рис. 1. Основные положения ведения бухгалтерского учета затрат крупных поместий в сельском хозяйстве царской России

В начале XX века в результате победы социализма произошло возрождению традиционных русских начал в самых различных сферах жизни народа. Это довольно сильно повлияло на усиление исконно русских принципов бухгалтерского учета, важность и значение которых осознавал В. И. Ленин, творчески развивший ряд положений К. Маркса и Ф. Энгельса. Основное и решающее значение в развитии бухгалтерского учета в секторе сельского хозяйства имели новые положения В. И. Ленина. Они состояли из общей методологии принципов организации учета; методологии основ и правил теоретического понимания; вопросов становления системы учета на практике.

Идея В. И. Ленина заключалась в том, что базовой функцией управления государством стали учет и контроль производства и распределения продуктов, это по-новому определяло цель учета – контроль над мерой труда и потребления. Созданные требования к социалистическому учету включали в себя: массовость, гласность, ответственность и простоту [3, с. 98].

Колхозы и совхозы в 1922 – 1991 гг. являлись основными центрами сельскохозяйственного производства. В учете затрат осуществлялся отраслевой (цеховой) принцип управления. Сущность данного принципа заключалась в том, что создавались цеха взамен многоотраслевых отделений (ферм), специализировавшиеся на производстве однородной продукции, во главе стоял главным специалист: главный агроном руководил цехом растениеводства, главный зоотехник – цехом животноводства. В таких условиях исключалась обезличка, увеличивалась ответственность членов бригад, звеньев за урожай и так далее. Основные положения учета затрат в совхозах и колхозах представлены на рисунке 2.

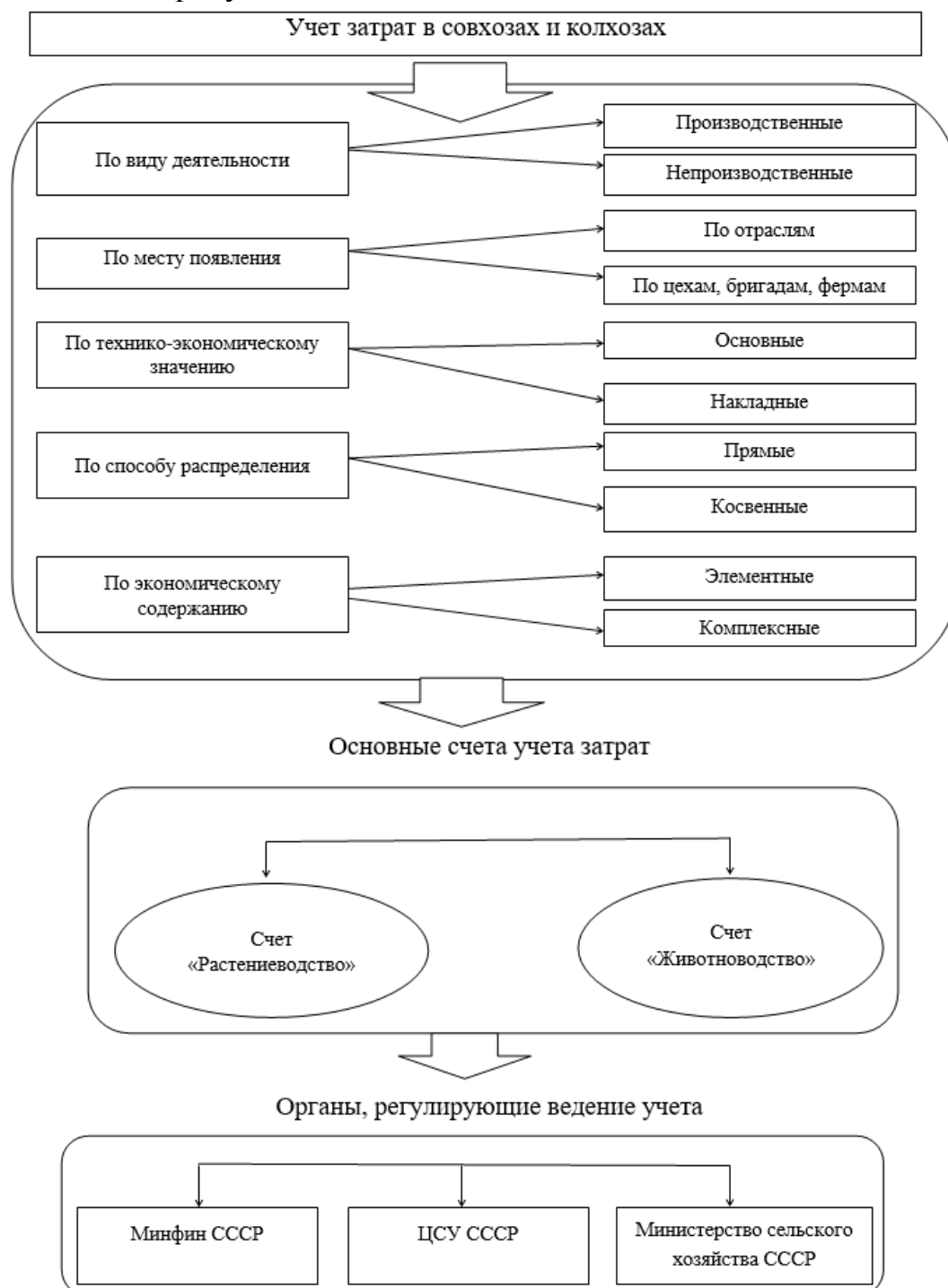


Рис. 2. Основные положения учета затрат в совхозах и колхозах

Современный этап становления учета затрат в сельском хозяйстве предполагал своевременное и достоверное отражение суммы фактических затрат, исчисление себестоимости произведенной продукции, контроль за использованием в процессе производства материальных и иных ресурсов.

Управленческий учет затрат является установленной системой сбора, регистрации, обобщения и представления информации о затратах по каждому виду деятельности, бизнес-процессу, структурному подразделению, центру ответственности, для осуществления учета, планирования, контроля и управления ими.

Значительное сокращение затрат и рост показателей происходят за счет грамотного управления затратами в организации. Для того, чтобы создать и произвести мероприятия по сокращению затрат, необходимо применить системный подход, который будет учитывать цели сокращения расходов и особенности организации бизнеса в сельском хозяйстве [9, с. 682].

Одной из технологий финансового планирования, учета, анализа и контроля показателей деятельности сельскохозяйственных организаций является бюджетирование. Оно выполняет функции координации и согласования деятельности различных подразделений хозяйствующего субъекта, стимулирует руководителей всех уровней для осуществления определенных целей, контролирует текущую деятельность и обеспечивает выполнение плановых показателей.

С помощью определенных финансовых инструментов – бюджетов осуществляется бюджетирование. Они существенно необходимы для тщательного планирования, учета, контроля и оценки эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций [1, с. 257].

Управленческий учет ориентирован на будущее, это учет для плана, для принятия решений. Одновременно – это учет обстоятельств, которые вероятно изменятся в течение планируемого периода. Таким образом, становление и развитие управленческого учета необходимо осуществлять с ориентацией не только на удовлетворение потребностей текущего дня, оперативного управления производством, но и с учетом к ближайшей и более отдаленной перспективе [4, с. 300].

Ключом к эффективному управлению современным хозяйствующим субъектом является разумное сочетание старого и нового, своего и чужого.

Список литературы

1. Клычова Г.С. Экономическая сущность и содержание процесса бюджетирования в системе управленческого учета / Г.С. Клычова, А.Р. Зиятдинова. URL: <http://elibrary.ru> (дата обращения: 05.11.2015).
2. Маслова И.А. История бухгалтерского учета: учеб. пособие / И.А. Маслова, Б.Г. Маслов. – М.: Издательский дом «Финансы и Кредит», 2006. – 144 с.
3. Попова Л.В. Процесс бюджетирования и планирования затрат на производство продукции молочной промышленности / Л.В. Попова // Управленческий учет. – 2009. – № 11.
4. Практические рекомендации по организации раздельного учета в организациях АПК. URL: <http://www.simbexpert.ru> (дата обращения: 12.11.2015).
5. Родина Л.Н. Этапы развития бухгалтерского учета: учеб. пособие / Л.Н. Родина, Л.В. Пархоменко. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 100 с.

6. Сигидов Ю.И. История бухгалтерского учета: учеб. пособие / Ю.И. Сигидов, М.С. Рыбьянцева. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2011. – 765 с.
7. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. пособие для вузов / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
8. Говдя В.В. Инновационные методы управления затратами в учетно-аналитическом кластере аграрных формирований / В.В. Говдя, Ж.В. Дегальцева // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: Наука и высшее профессиональное образование. – 2015. – № 1 (37). – С. 234-239.
9. Говдя В.В. Развитие управленческого учета в инновационной экономике / В.В. Говдя, Ж.В. Дегальцева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 1 (54). – С. 681-685.

КОРРЕКТИРОВКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАСЧЕТЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЧИСТЫХ АКТИВОВ

Шулик Я.В.

студентка, Калужский филиал РАНХиГС, Россия, г. Калуга

Лаврухина Н.В.

зав. кафедрой финансового менеджмента, к.э.н., доцент,
Калужский филиал РАНХиГС, Россия, г. Калуга

В статье доказана необходимость и рассмотрены основные направления корректировки обязательств предприятия при использовании метода чистых активов в оценке рыночной стоимости бизнеса предприятия. Корректировка обязательств предприятия существенно уточняет расчет рыночной стоимости собственного капитала предприятия, что важно для собственников оцениваемого бизнеса.

Ключевые слова: обязательства предприятия, чистые активы, оценка бизнеса, рыночная стоимость.

При оценке стоимости бизнеса особое внимание уделяется выбору методов оценки. Методы затратного подхода, основанного на оценке рыночной стоимости имеющихся активов предприятия (имущественного комплекса), всегда используются оценщиками, так как бизнес не может осуществляться без имущественного комплекса.

Одним из основных факторов, определяющих выбор метода оценки, является задание на оценку и цель проведения оценки. В том случае, если в задании на оценку поставлена задача определения рыночной стоимости чистых активов (собственного капитала предприятия), оценщик при использовании затратного подхода будет использовать метод чистых активов.

Согласно теории оценки бизнеса, под рыночной стоимостью собственного капитала понимается наиболее вероятная денежная сумма, которую получают собственники данного бизнеса после продажи предприятия (его активов) и осуществления расчетов с кредиторами. Именно этот показатель характеризует рост доходов собственников в результате развития бизнеса и является информационно важным для них.

Сущность метода чистых активов заключается в том, что оценщик на первом этапе определяет рыночную стоимость всех активов предприятия, используя метод накопления активов, и затем на втором этапе определяет рыночную стоимость чистых (очищенных от обязательств) активов предприятия по формуле:

$$\text{ЧА} = \text{РСА} - \text{ОП},$$

где РСА – рыночная стоимость активов предприятия (его имущественного комплекса)

ОП – обязательства предприятия а дату оценки стоимости бизнеса

ЧА – рыночная стоимость чистых активов.

Как правило, при проведении оценки оценщики обязательства предприятия учитывают по их балансовой стоимости, по данным 4-го раздела (Долгосрочные пассивы) и 5-го раздела (Краткосрочные пассивы) бухгалтерского баланса предприятия. В этом случае возможно существенное расхождение между балансовой и реальной величиной обязательств, что окажет в свою очередь негативное влияние на точность итогового значения рыночной стоимости чистых активов предприятия [1, с.137].

В процессе анализа и корректировки составляется список кредиторов, уточняются сроки и суммы кредиторской задолженности, выявляется просроченная кредиторская задолженность, планируются мероприятия по реструктуризации кредиторской задолженности, проведение переговоров по изменению условий возврата долгов предприятия. Подобный анализ позволит, во-первых, уточнить размеры и сроки кредиторской задолженности предприятия, и, во-вторых, рассчитать текущую стоимость долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия с учетом сроков их наступления и применения процедуры дисконтирования [2, с.221].

Корректировку обязательств рекомендуется проводить по следующим направлениям:

1. Долгосрочные обязательства предприятия (4 пассив баланса) следует дисконтировать с учетом фактора времени наступления срока их погашения. В качестве ставки дисконтирования следует использовать показатель рентабельности капитала предприятия.

2. Просроченные обязательства предприятия, невозможные к взысканию (с просроченным сроком погашения более трех лет с даты возникновения задолженности или последнего Акта сверки состояния расчетов с контрагентом) подлежат списанию по действующим правилам.

3. Невозможные к взысканию, в том числе в судебном порядке, обязательства предприятия, например, по причине отсутствия полного пакета документов, подтверждающих причину, срок и сумму возникновения долгов, также подлежат списанию.

4. Просроченные обязательства предприятия, возможные к взысканию, следует учитывать со штрафными санкциями (пени) за пользование чужими денежными средствами.

Информация, необходимая оценщику для проведения корректировки, может быть получена в виде надлежаще оформленной бухгалтерской справ-

ки, составленной по информации проведенных Актов сверок состояния расчетов со всеми кредиторами предприятия по состоянию на дату проведения оценки рыночной стоимости собственного капитала.

Корректировка обязательств предприятия позволит уточнить реальное значение рыночной стоимости собственного капитала, что, как уже отмечалось, очень важно для собственников бизнеса.

Список литературы

1. Размахова А.В. Стоимость, как важнейший оценочный показатель эффективности развития бизнеса // Теория и практика общественного развития, № 12, 2013 г.
2. Лаврухина Н.В., Перерва О.Л. Стоимостная концепция и оценочные технологии управления инновационными предприятиями: учеб. пособие. М.: МГТУ им. Н.Э.Баумана, 2013 г.