

**ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

**XXXVI МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ
УЧЕНЫХ**

**«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ: ИССЛЕДОВАНИЯ И
РАЗРАБОТКИ»
(31.08.2015г.)**

г. Санкт-Петербург – 2015г.
© Центр экономических исследований

УДК 330
ББК У 65
ISSN: 0869-1325

Сборник публикаций центра экономических исследований по материалам XXXVI международной научно-практической конференции: «Современная экономика и финансы: исследования и разработки» г. Санкт-Петербург: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – С-П. : Центр экономических исследований, 2015. – 100с.
ISSN: 6827-0151

Тираж - 300 шт.

УДК 330
ББК У 65
ISSN: 0869-1325

Издательство не несет ответственности за материалы, опубликованные в сборнике. Все материалы поданы в авторской редакции и отображают персональную позицию участника конференции.

Контактная информация Организационного комитета конференции:

Центр экономических исследований
Электронная почта: info@cer-spb.ru
Официальный сайт: www.cer-spb.ru

Содержание БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

| | |
|--|----|
| Недилько Л.А. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ РЕГИОНА С УЧЕТОМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ | 6 |
| Коковин К.В., Фоменко В.В. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ВСЕМИРНОГО БАНКА | 9 |
| БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ | |
| Балеевских В.Г. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ..... | 13 |
| Кабиева А.Т., Кажмухаметова А.А. МЕТОДИКА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ВЕДЕНИЯ КОЛИЧЕСТВЕННО- КАЧЕСТВЕННОГО УЧЕТА ЗЕРНА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО ХРАНЕНИЮ И ПЕРЕРАБОТКЕ ЗЕРНА..... | 16 |
| Чужиков К.Б. ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ИНВЕСТИЦИЙ В СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА | 25 |
| ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ | |
| Гулин А.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА И СТИМУЛЫ К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ | 28 |
| Иванова Е.А. ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ- СУБЪЕКТОВ РФ..... | 31 |
| Холодников Ю.В., Волегжанин И.А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЦЕНТРА СПЕЦИАЛЬНЫХ КОМПОЗИЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ..... | 34 |
| МЕНЕДЖМЕНТ | |
| Куняев Н. Е., Мартынов Л. М. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ МЕНЕДЖМЕНТА ОБЪЕДИНЕНИЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ МАТЕРИАЛЬНО-ВИРТУАЛЬНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ. | 37 |
| МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ | |
| Жарикова М.В. РОЛЬ ЛИДЕРОВ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ (НА ПРИМЕРЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА) | 41 |

ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

| | |
|--|----|
| Омельяненко А.В., Кайфеджан Д.П. НЕЙРОМАРКЕТИНГ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ И НОВАЯ СТУПЕНЬ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА | 45 |
| ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ | |
| Аипов А.Н. МЕРЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ | 49 |
| Киреева Е.В. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В АНТИКРИЗИСНОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ | 52 |
| Батов В.Ю. ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ В КОНТЕКСТЕ ВВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ | 55 |
| Пьянова М.В., НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ | 58 |
| Феоктистова Т.В. МИРОВАЯ ПРАКТИКА НАЛОГОВЫХ СТИМУЛОВ ИННОВАЦИЙ | 61 |
| ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ | |
| Малова И.В., Касимовская Г.П., Соколова К.А., Шумаков Н.С. Корнева Е.О. МЕТОДИКА ПО ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ И ЕЕ АПРОБАЦИЯ (НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ) | 65 |
| Василенко Ж.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНЫХ ПОТОКОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СОЦИАЛЬНО- ОРИЕНТИРОВАННОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ | 69 |
| Войт А.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ ПО СТАДИЯМ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА | 72 |
| Керимбаев А.Р. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ АВТОТРАНСПОРТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН | 79 |
| Рыбкин М.Ю. НЕОБХОДИМОСТЬ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНКУРЕНТНЫХ ЗАКУПОК В ОТРАСЛИ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ | 86 |

ЭКОНОМИКА ТРУДА. УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Михайлов А. Ю.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ НА
РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА 92

Федин Н.И.

ТРУДОВАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ ИНВАЛИДОВ 94

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Недилько Л.А.

*аспирант кафедры кадастра и
мониторинга земель Новочеркасского инженерно-мелиоративного
института имени А.К.Кортунова
ФГБОУ ВПО «ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
г. Новочеркасск, РФ*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ РЕГИОНА С УЧЕТОМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В современных условиях геополитики, связанных с событиями на Украине, одной из важнейших задач аграрного сектора остается стабилизация и дальнейшее наращивание производства высококачественной, дешевой сельскохозяйственной продукции, путем повышения эффективности использования сельскохозяйственных угодий региона. В решении этой задачи едва ли не главную роль играет селекция и семеноводство, как наиболее эффективный и относительно дешевый путь интенсификации производства сельскохозяйственной продукции и роста урожайности.

Край занимает 1 место в стране по производству зерна (12,4% от общероссийского объема в 2014 г.), подсолнечника (12,6% от общероссийского объема в 2014 г.), сахарной свеклы (20,6% от общероссийского объема в 2014 г.), плодов и ягод (11,5% от общероссийского объема в 2014 г.), винограда (более 40% от общероссийского объема в 2014 г.).

Сегодня край обеспечивает себя многими зерновыми — пшеницы, ячменя, риса. В остальном значительная часть сельхозкультур, которую возделывают в регионе, выращивается из импортных семян. Так доля импорта в семенах сахарной свеклы- 92%, семенах подсолнечника -75%, семенах кукурузы — 68% и в семенах овощных культур - 90%. Крупнейшие поставщики семян в регион — Италия, Франция, Голландия, Бельгия и США.

Статистика урожайности в 90-м году, когда были только сорта отечественной селекции, и в 2014-м примерно одинаковая. Но, по затратам на этот год порядка 1 млрд. рублей переплатили аграрии иностранным компаниям за семена подсолнечника (стоимость импортного подсолнечника 4,5-5 тыс рублей на 1 га, в то время как российского — около 1 тыс. рублей). По кукурузе примерно такие же показатели. Кроме того, многочисленные производственные опыты показывают, что в равных условиях отечественные гибриды, при посеве качественными семенами, не уступают зарубежным. При экстремальных погодных условиях, низких агрофонах отечественные гибриды показывают лучшие результаты.

Производство и реализация семян в регионе решается стихийно и далеко не качественно. Поставка семян определяется из экономической выгоды продавцов. Отсюда на рынке семян большое количество контрафакта. В связи с

чем ухудшается фитосанитарное состояние края. В регионе в настоящее время зарегистрировано более 18 видов карантинных объектов среди них: калифорнийская щитовка, виноградная филлоксера, амброзия полынолистная и повилка полевая (распространены во всех городах и районах края), диплодиоз кукурузы, индийская головня пшеницы. Анализ заноса и распространения карантинных вредных объектов на территорию края показал, что основной причиной выступает поставка семян и посадочного материала.

В целях повышения эффективности использования сельскохозяйственных угодий региона в рамках импортозамещения, необходимо создание отечественных сортов сельскохозяйственной продукции с высоким потенциалом продуктивности и совершенствование агротехники их возделывания. Расчет показателей экономической эффективности в соответствии с классификацией по формам хозяйствования в Краснодарском крае представлен в таблице 1.

Таблица 1 — Динамика показателей экономической эффективности использования земли в хозяйствах Краснодарского края [1,2,3].

| Категории хозяйств | Годы | | |
|--|---------|---------|---------|
| | 2008 г. | 2010 г. | 2012 г. |
| Показатели урожайности с 1 га убранной площади, ц/га зерновые и зернобобовые | | | |
| Сельскохозяйственные организации | 54,6 | 49,2 | 42,4 |
| Хозяйства населения | 45,5 | 32,3 | 38,5 |
| Крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели | 45,5 | 40,7 | 38,6 |
| Показатели урожайности с 1 га убранной площади, ц/га свекла сахарная (фабричная) | | | |
| Сельскохозяйственные организации | 448,6 | 372,8 | 434,0 |
| Хозяйства населения | 340,4 | 315,4 | 284,3 |
| Крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели | 370,4 | 298,6 | 375,4 |
| Показатели урожайности с 1 га убранной площади, ц/га подсолнечник | | | |
| Сельскохозяйственные организации | 25,4 | 22,2 | 24,4 |
| Хозяйства населения | 22,9 | 18,6 | 21,2 |
| Крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели | 20,1 | 18,8 | 21,3 |

Для проведения расчета эффективности использования сельскохозяйственных угодий региона используем Индекс урожайности основных возделываемых видов сельскохозяйственной продукции в расчете по видам хозяйствования ($I_{ур.}$), выражен как: $I_{ур.} = Y_{сх.п.} / Y_{сх.баз.}$

где $Y_{сх.п.}$ - фактическая урожайность вида сельскохозяйственной продукции в определенном классе хозяйства, $Y_{сх.баз.}$ — базовая урожайность в качестве данного значения можно взять показатель в целом по региону.

При этом показатели эффективности использования сельскохозяйственных земель не могут рассматриваться изолированно друг от друга, так как только

при системном подходе возможно получить объективную оценку ситуации. В следствии чего, оценка эффективности использования сельскохозяйственных угодий на определенной территории необходимо проводить при помощи интегрального показателя, который определяется по результатам расчета удельных показателей.

$$Z = \frac{\sum_{j=1}^n a_j q_j}{n},$$

где I- интегральный показатель эффективности использования сельскохозяйственных угодий; a_j - значение I показателя эффективности использования угодий; q_j – весовой коэффициент, определяющий значимость того или иного показателя; n — количество показателей, выбранных для оценки. Расчет интегрального показателя произведен по формам хозяйствования Краснодарского края в таблице 2.

Таблица 2- Интегральный показатель эффективности использования сельскохозяйственных угодий.

| Показатель | Сельскохозяйственные организации | Хозяйства населения | Крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели |
|---|----------------------------------|---------------------|---|
| Индекс уровня урожайности зерновых и зернобобовых | 1,04 | 0,83 | 0,89 |
| Индекс уровня урожайности свеклы сахарной | 1,02 | 0,76 | 0,89 |
| Индекс уровня урожайности подсолнечника | 1,06 | 0,92 | 0,85 |
| Интегральный показатель эффективности использования сельскохозяйственных угодий | 3,12 | 0,84 | 0,88 |

Расчетное значение интегрального показателя по формам хозяйствования позволяет сделать вывод о меньшей эффективности использования сельскохозяйственных угодий в Краснодарском крае в хозяйствах населения (0,84) и крестьянских (фермерских) хозяйствах, индивидуальных предпринимателей (0,88) по сравнению с региональным уровнем. Данный факт подтверждает необходимость разработки и реализации мероприятий по

повышению эффективности использования сельскохозяйственных угодий в Краснодарском крае именно в слабом секторе группы хозяйств (ЛПХ, КФХ).

Список использованной литературы

– Статистический бюллетень площади, валовые сборы и урожайность сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений за 2010 год. - Краснодар, 2011.

– Статистический бюллетень площади, валовые сборы и урожайность сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений за 2011 год. - Краснодар, 2012.

– Мещанинова Е.Г. Эколого-экономические аспекты оценки и использования сельскохозяйственных угодий в рыночных условиях (на примере Ростовской области): Автореф. дис. анд. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2005. – 24 с.

Коковин К.В.

студент 3 курса

Уральский федеральный университет имени первого Президента России

Б.Н. Ельцина

г. Екатеринбург, РФ

Фоменко В.В.

старший преподаватель кафедры финансовых рынков и страхования

Уральский федеральный университет имени первого Президента России

Б.Н. Ельцина

г. Екатеринбург, РФ

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ВСЕМИРНОГО БАНКА

В 1944 году в Соединённых Штатах Америки состоялась всемирная Бреттон-Вудская экономическая конференция, главным вопросом которой являлась стабилизация и урегулирование глобальной экономической ситуации после Второй мировой войны. В ней приняли участие делегаты из 45 стран, включая представителей СССР. Именно по итогам данной конференции сформировалось решение о создании двух самых крупных мировых финансовых организаций – Международного валютного фонда и Всемирного банка.

Если рассматривать Всемирный банк (далее ВБ) под призмой истории, то развитие данного института можно условно разделить на четыре этапа. Первый этап берёт своё начало в 1944 году и заканчивается 1968 годом. Изначально выдача кредитов была затруднительной в связи с высокими требованиями к заёмщикам, поэтому первой страной, которой выдали кредит, была Франция. Она получила финансовый транш в размере 250 млн. долларов США на условиях не вхождения в коммунистическую коалицию. В дальнейшем ВБ устремил свой взор на Западную Европу, где финансировал исполнение так называемого плана Маршалла.

Следующий этап в истории ВБ укладывается во временные рамки с 1968 по 1980 год. В данный период активно велась политика помощи

развивающимся странам. Увеличивались объёмы и структура предоставляемых кредитов, охватывая различные отрасли экономики от инфраструктуры до решения социальных вопросов. Также была разработана новая система предоставления информации для потенциальных стран-заёмщиков, что позволило сократить транзакционные издержки.

Третий этап развития ВБ датируется периодом 1980-1989 гг. Для него была характерна политика кредитования, направленная на развитие экономик третьего мира (например, африканские и южно-американские страны) с тем, чтобы понизить их кредитную зависимость. Такая политика привела к сокращению кредитов, предоставляемых на решение социальных задач.

Последний, четвертый этап, берёт своё начало в 1989 году и длится по настоящее время. С 1989 года политика ВБ претерпела существенные изменения под влиянием критики различных негосударственных организаций, в частности, связанных с охраной окружающей среды. В результате спектр предоставляемых кредитов расширился, что благоприятно повлияло на уровень жизни и благосостояния многих стран [1].

С расширением сферы деятельности появляется необходимость формирования на базе Всемирного банка нескольких внутренних структур для выполнения более специализированных и узконаправленных функций. Так, уже в 1956 году была создана Международная финансовая корпорация (МФК) для оказания содействия росту частного сектора развивающихся стран путем предоставления консультаций этим странам и осуществления в них капиталовложений без правительственных гарантий.

В 1960 году была учреждена Международная ассоциация развития (МАР), которой было поручено оказание помощи беднейшим странам мира на льготных условиях. Международный центр по урегулированию инвестиционных разногласий (МЦУИР), созданный в 1966 году, был необходим для урегулирования спорных вопросов и разногласий между государствами-членами ВБ, он выполнял функции советника и арбитра.

В 1985 году, в связи с большой дифференциацией по уровню развития между южными и северными странами, был учреждён Специальный фонд помощи для Южной Африки, в распоряжение которого были переданы специальные средства на оказание чрезвычайной помощи бедным африканским странам, начавшим реализацию крупных программ структурных реформ. Создание самого нового подразделения ВБ датировано 1988 годом, когда было организовано Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) для содействия иностранным инвестициям в развивающихся странах путем страхования инвесторов от политических рисков [2].

Итак, Всемирный банк – это международный крупнейший финансовый институт, действующий в целях организации финансовой и технической помощи развивающимся странам. Под эгидой ВБ находятся 184 члена-государства, которые и являются его акционерами. Условием вступления во ВБ является членство в Международном валютном фонде. В соответствии с Уставом Международного банка реконструкции и развития каждая страна имеет определенную квоту в уставном капитале, пропорционально которой и

распределяются голоса при принятии решений. Наибольшую долю в уставном капитале имеют США (16,39 %) [3].

В своей деятельности ВБ опирается на Декларацию тысячелетия. Декларация тысячелетия – это документ, принятый Организацией Объединённых Наций в 2000 году, по которому международные организации, в частности и Всемирный банк, берут на себя ответственность и обязательства в достижении целей развития тысячелетия в области мира и безопасности, охраны окружающей среды, прав человека, демократии и управления, защиты уязвимых, удовлетворения потребностей Африки, укрепления ООН.

То есть ВБ способствует устойчивой глобализации в интересах всех слоёв населения, сокращению масштабов бедности, ускорению экономического роста без ущерба для окружающей среды. Помимо этого, следует обратить внимание на решение проблем, связанных с такими заболеваниями, как ВИЧ/СПИД и малярия; проблем материнства и младенчества; проблем обеспечения детского начального образования, особенно в бедных странах [4].

Все вышеперечисленные цели ВБ решает путём кредитования с дифференцированными процентными ставками, которые зависят от уровня развития страны-заёмщика. Деньги, полученные от ВБ, вкладываются в строительство дорог, в развитие и улучшение медицинских услуг, в образование, идут на поддержку малоимущего, нетрудоспособного населения, на улучшение демографической ситуации. Некоторые займы предназначены для финансирования структурных изменений в экономике страны, для стабилизации текущей ситуации, повышения эффективности использования потенциала отечественных производителей.

Обладая высокодоходными облигациями, а главное высоконадёжными (облигации Всемирного банка имеют наивысший рейтинг «ААА» на мировом финансовом рынке), Всемирный банк, после их продажи, может кредитовать различные страны по низким процентным ставкам. Помимо облигаций, ВБ обладает ещё и внушительными резервами, накопленными за всё время за счёт вкладов стран-членов. Работая со своими заёмщиками, Всемирный банк предоставляет кредиты двух видов: целевые и инвестиционные. Целевые кредиты предоставляются для проведения структурных преобразований, связанных с различного вида реформами в сферах экономики, политики, социальной сфере. Инвестиционные займы предназначены для увеличения оборотов экономики государства путём финансирования производства товаров, работ и услуг в рамках проектов социально-экономического развития.

Для финансирования любого проекта со стороны ВБ осуществляется мониторинг текущей экономической ситуации, производится оценка проекта на предмет приемлемости в экономическом, финансовом, социальном и экологическом отношениях. В процессе переговоров заёмщик должен указать конкретные задачи, под которые ему необходимы средства, пути решения проблем, контрольные показатели эффективности заявленных мер. Всемирный банк ведёт надзор за движением предоставленного займа и отслеживает реализацию проекта.

Главным органом управления, определяющим стратегию и политику Всемирного банка, является Совет управляющих, в который входят по одному человеку от каждого государства-члена ВБ. Совет директоров – орган текущего управления, осуществляющий управление всей деятельностью банка в оперативном порядке. Он включает в себя 25 директоров, которые работают непосредственно в штаб-квартире в Вашингтоне и 5 из которых представляют интересы крупнейших акционеров ВБ, на данный момент это США, Япония, Германия, Франция и Великобритания. Главным ответственным за текущую деятельность является Президент Всемирного банка, которым на данный момент является Джим Ён Ким [5].

Итак, Всемирный банк – это банк, который изначально был создан с целью финансовой помощи странам, испытывающим проблемы вследствие их вовлеченности во Вторую мировую войну. В дальнейшем вектор его работы изменился, Всемирный банк начал выдавать кредиты неразвитым и развивающимся странам для эффективного использования потенциала страны с целью дальнейшего экономического роста. В настоящее время спектр задач, которые ставит перед собой ВБ, очень широк, он охватывает вопросы связанные не только с экономикой, но также с медициной и демографией.

Список использованной литературы

1. История Всемирного банка [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://newinspire.ru/lektsii-po-finansam/istoriya-sozdaniya-vsemirnogo-banka-1563>
2. Группа Всемирного банка [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.globfin.ru/articles/finance/worldbank.htm>
3. Всемирный банк [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/organiz/wbank.htm>
4. Цели Всемирного банка [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://archive.today/20120630221321/web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTRUSSIANHOME/PROJECTSRUS/0,,contentMDK:22044920~menuPK:5771682~pagePK:41367~piPK:51533~theSitePK:3319376,00.html>
5. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.worldbank.org/eca/russian/>

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Балеевских В.Г.

*магистрантка кафедры учета, аудита и экономического анализа
Пермский государственный национальный исследовательский
университет. г. Пермь, РФ*

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ

Общепризнанно, что управленческий учет является необходимым инструментом для управления организацией. В общем виде под управленческим учетом понимают систему сбора, группировки, хранения и предоставления финансовой и нефинансовой информации собственникам, руководителям и менеджерам для принятия обоснованных управленческих решений. [3, с. 18]

Как утверждают Т.Г. Шешукова и Д.Г. Красильников, в современных рыночных отношениях предприятиям необходим таким образом организованный управленческий учет, чтоб он в первую очередь смог предоставить релевантную информацию о любых вопросах, связанных с управлением предприятием. [5, с. 23] Управленческие решения принимаются на основе полученной информации, поэтому от того, насколько качественной она будет, зависит успех компании. Одной из важнейших функций современного управленческого учета является формирование учетно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений. Управленческий учет непосредственно определяет принципы, правила, по которым будет организована система учетно-аналитического обеспечения, снабжает ее инструментарием, методами учета.

Под учетно-аналитическим обеспечением в общем смысле можно понимать «единство систем учета, анализа и аудита, объединенных информационными потоками для управления экономическими процессами» [4, с. 104].

Ряд авторов отмечают, что учетно-аналитическое обеспечение становится сильным инструментом деятельности компании в условиях экономических кризисов. Информационное обеспечение системы управления предприятием играет для него сервисную роль обслуживания. Оно представляет собой «совокупность информационных ресурсов и способов их использования, а также необходимых для осуществления аналитических и управленческих процедур для принятия соответствующих решений по управлению». [2, с. 75] Таким образом, на первый план становится разработка ключевых показателей предприятия, формирования по ним информации.

С конца 1980-х гг. происходит бурное развитие новых технологий управленческого учета и его терминологического аппарата. Адаптируются к российской действительности новые направления учета: контроллинг,

стратегический управленческий учет, система сбалансированных показателей, учет затрат по бизнес-направлениям и др.

С 80-х гг. XX века наступил своего рода кризис в развитии управленческого учета как учета затрат. Если раньше управленческий учет играл вспомогательную роль по отношению к бухгалтерскому учету (учет затрат, производственный учет), то теперь бухгалтерский учет во многом стал выступать как информационная система, обслуживающая процесс принятия управленческих решений. Бухгалтерский учет превращается в «исполнителя» управленческой политики предприятия. Заметим, что и другое его направление – обеспечение информации заинтересованных внешних пользователей (инвесторов, кредиторов) также получает распространение.

Изменившиеся экономические условия требуют пересмотра дальнейшей траектории развития управленческого учета, а также учетно-аналитического обеспечения. Новая экономика требует такой системы организации деятельности предприятия, которая будет ориентирована в большей степени на принятие перспективных решений, действий, а не на анализ уже произошедших событий (анализ и калькулирование затрат, оценка финансовых результатов и т.п.). При этом необходимо заметить, что принятие таких решений должно происходить с минимальными затратами, в т.ч. затратами времени.

Как справедливо отмечает М.А. Вахрушина, в российской учебной и научной литературе необходимо осуществить поворот этого научно-практического направления от проблем учета и анализа прошлых событий в сторону подготовки перспективной информации [1, с. 16].

Таким образом, с одной стороны, необходимо развивать количественную компоненту, ответственную за применение новых методов, приемов в организации управленческого учета. С другой стороны, необходимо развивать качественную компоненту, ответственную за формирование показателей для интегрированной отчетности, раскрывающей характер воздействия менеджмента не только на финансовый и производственный капитал компании, но и на другие его виды (человеческий, интеллектуальный, природный и социальный).

На рисунке 1 представлена концептуальная модель учетно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений. После того как управленцам поступает информация, она должна быть обработана и в конечном итоге позволить принять одну из имеющихся альтернатив, при этом достичь желаемого результата. В блоке учетно-аналитического обеспечения информация преобразовывается, проходя от одной подсистемы к другой, соединенными между собой прямыми и обратными связями. Собранная, зафиксированная, проинтерпретированная и обобщенная информация представляется для глубокого анализа. Информация анализируется с точки зрения двух направлений: оперативного и стратегического, которые между собой находятся в непосредственной взаимосвязи и взаимодействии. Получение запланированного результата возможно лишь в том случае, когда будет осуществляться контроль за соответствием функционирования объектов ожидаемым результатам. Большое значение имеет непрерывное развитие

учетно-аналитического обеспечения в соответствии со сложившимися экономическими условиями. Игнорирование данного аспекта приведет к тому, что эффективность принятия управленческих решений будет снижена, причем в большей степени это произойдет за счет «устаревания» системы обеспечения.

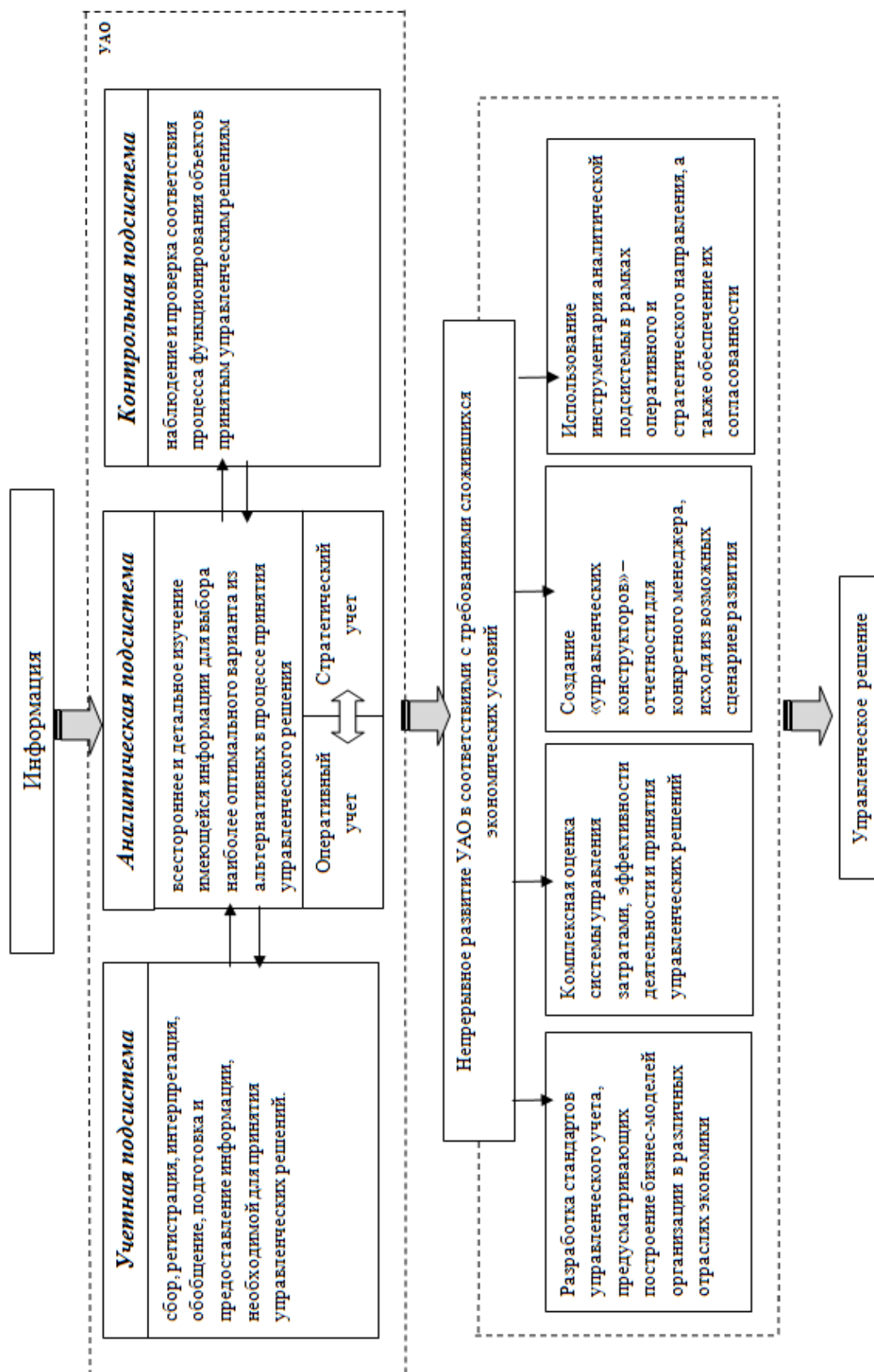


Рис. 1. Концептуальная модель учетно-аналитического обеспечения (УАО)

Список использованной литературы

1. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 33. С. 12-23.
2. Ивашкевич В.Б. Развитие управленческого учета и анализа в условиях кризисного состояния экономики: монография // В.Б. Ивашкевич, Н.А. Ермакова, А.А. Елакова. – Казань, Изд-во Казан. ун-та, 2014. – 202 с.
3. Котова К.Ю, Балеевских В.Г. Управленческий учет в России: предпосылки становления и перспективы развития // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 14. С. 16-29.
4. Тычинина Н.А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия // Вестник Оренбургского государственного университета. 2009. № 2. С. 102-107.
5. Шешукова Т.Г, Красильников Д.Г. История и перспективы развития управленческого учета на предприятии // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2010. № 4. С. 20-26.

Кабиева А.Т.

Докторант PhD Нового экономического университета им. Т.Рыскулова

Кажмухаметова А.А.

к.э.н

МЕТОДИКА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ВЕДЕНИЯ КОЛИЧЕСТВЕННО-КАЧЕСТВЕННОГО УЧЕТА ЗЕРНА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО ХРАНЕНИЮ И ПЕРЕРАБОТКЕ ЗЕРНА

Потребность во внутреннем аудите возникает на зерноперерабатывающих предприятиях в связи с тем, что высшее руководство не занимается повседневным контролем деятельности организации и низших управленческих структур. Дюсембаев К.Ш. отмечает, что внутренний аудит необходим главным образом для предотвращения потерь ресурсов и осуществления необходимых изменений внутри предприятия. Особенность внутреннего аудита в зерноперерабатывающих предприятиях в том, что он осуществляется в момент совершения и документального оформления хозяйственных операций, что позволяет своевременно обнаруживать недостатки в работе и принимать соответствующие меры к их предупреждению.

Порядок ведения количественно-качественного учета зерна в Республике Казахстан ведется в соответствии с Постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 декабря 2011 года № 1676 «Об утверждении Правил ведения количественно-качественного учета зерна» [2].

При внутреннем аудите необходимо проверить все операции с зерном, количественно-качественный учет и оформление соответствующих документов, которые ведутся в физическом весе с точностью до 1 килограмма. При оформлении зерновой расписки применяется зачтенный физический вес.

Аудитору следует проверить правильность и своевременность заполнения следующих бухгалтерских документов по приему, взвешиванию, сушке, очистке, хранению, отгрузке зерна:

- Карточка анализа зерна
- Журнал регистрации взвешивания грузов на автомобильных весах
- Журнал регистрации взвешивания грузов на вагонных весах
- Журнал регистрации результатов лабораторных анализов
- Реестр накладных на принятое автомобильным транспортом зерно с определением качества по среднесуточной пробе
- Реестр накладных на принятое железнодорожным транспортом зерно
- Отчет о движении зерна и тары на зернохранилище
- Распоряжение на очистку, сушку зерна
- Акт на очистку, сушку зерна
- Акт на уничтожение негодных отходов
- Распоряжение на переборку кукурузы в початках
- Акт на переборку кукурузы в початках
- Распоряжение на обмолот кукурузы в початках
- Акт на обмолот кукурузы в початках
- Приказ
- Реестр отгрузки зерна железнодорожным транспортом
- Реестр накладных на отгруженное автомобильным транспортом зерно
- Акт-расчет
- Накладная на перемещение зерна внутри территории зернохранилища
- Книга количественно-качественного учета зерна
- Книга количественно-качественного учета кукурузы в початках
- Акт зачистки
- Акт-рекламация по расхождениям в качестве зерна
- Журнал регистрации предъявленных актов-рекламаций по расхождениям в количестве и качестве зерна
- Журнал регистрации полученных актов-рекламаций по расхождениям в количестве и качестве зерна
- Нормы естественной убыли зерна при перевозке железнодорожным транспортом
- Акт-рекламация по расхождениям в количестве зерна [3].

В соответствии с законодательством Республики Казахстан в области обеспечения единства измерений поступающее на хлебоприемное предприятие зерно принимается по количеству материально-ответственным лицом после взвешивания на весах, прошедших поверку. Партия зерна, поступившая автомобильным транспортом с других хлебоприемных предприятий, сопровождается товарно-транспортной накладной и документом о качестве (паспортом качества зерна, выданным в установленном законодательством Республики Казахстан порядке, или карточкой анализа зерна).

При аудиторской проверке необходимо проверить отбирается ли проба для определения качества зерна в соответствии с действующими государственными и межгосударственными стандартами от каждой поступившей автомобильной

партии зерна специалистом производственно-технологической лаборатории отбирается проба. При отборе проб специалист проверяет соответствие культуры и государственного регистрационного номерного знака автомобиля данным товарно-транспортной накладной. По отобранной пробе производится предварительный анализ качества, необходимый для размещения зерна. По результатам предварительного анализа на первом экземпляре накладной указывается точка разгрузки зерна [4].

На весовой все товарно-транспортные накладные передаются водителем весовщику, который указывает в них результаты взвешивания. Данные из накладных заносятся в журнал регистрации взвешивания грузов на автомобильных весах по соответствующей форме. Водителю возвращаются все накладные, кроме первого экземпляра.

При поступлении зерна железнодорожным транспортом проверяются целостность, герметичность вагона и наличие пломб. Поступившее железнодорожным транспортом зерно сопровождается железнодорожной накладной и документом о качестве (паспортом качества зерна или карточкой анализа зерна). Если в пути был досмотр груза, то зерно сопровождается также актом о вскрытии вагона. Железнодорожная накладная и документ о качестве выписываются на каждый вагон. Результаты взвешивания заносятся в журнал регистрации взвешивания грузов на вагонных весах.

Определение качества поступившего зерна производится специалистами производственно-технологической лаборатории в соответствии со стандартами, указанными в договоре на хранение зерна. Результаты анализа пробы оформляются карточкой анализа зерна и регистрируются в журнале регистрации результатов лабораторных.

Объектом аудиторской проверки также является сдача весовщиком по истечении суток всех товарно-транспортных накладных в бухгалтерию. На основании товарно-транспортных накладных, сгруппированных по каждому владельцу зерна и точке разгрузки зерна, составляется в двух экземплярах реестр накладных на принятое автомобильным транспортом зерно с определением качества по среднесуточной пробе.

По окончании проверки материально-ответственное лицо подписывает реестр и составляет отчет о движении зерна и тары на зернохранилище. Далее реестр и отчет возвращаются бухгалтеру хлебоприемного предприятия, который на вторые сутки после приемки зерна передает владельцу зерна второй экземпляр реестра.

Отчет о движении зерна и тары на зернохранилище ведется по годам урожая, культурам, классам, с ежедневным подведением итога. Отчет ведется по складу, группе складов, элеватору, которые закреплены за материально-ответственным лицом.

Зерно, поступающее на предприятие, подвергают необходимой обработке (очистке, сушке, обеззараживанию, охлаждению и др.) в сроки, обеспечивающие сохранность его качества. Требования к качеству зерна в зависимости от назначения регламентируются государственными стандартами, отраслевыми нормативными требованиями и инструкциями. Зерно перед

сушкой предварительно очищают от грубых, крупных и легких примесей. При очистке зерна необходимо выполнять следующие основные требования: рационально использовать оборудование; полностью загружать зерноочистительные машины с учетом оптимального режима работы и заданной технологической эффективности; строго соблюдать санитарно-гигиенический режим и технику безопасности [5].

Оформление очистки, сушки зерна осуществляется по местам хранения (без разделения на владельцев). Очистка, сушка зерна производятся на основании распоряжения на очистку, сушку зерна, подписанного руководителем хлебоприемного предприятия и заведующим производственно-технологической лабораторией

Отдельным объектом проверки аудитора является определение качества зерна, которое осуществляется до начала очистки, сушки зерна и после их проведения с оформлением карточек анализа зерна. Для оперативного контроля за работой зерносушилки ведется журнал учета работы зерносушилки, а на зерносушилках, оборудованных весами, кроме того, весовые журналы перевески сырого и просушенного зерна.

Прослеживается периодичность составления акта на очистку, сушку зерна, которое оформляется не позднее следующего дня после проведения очистки и сушки. В случаях, когда очищается, сушится большая партия зерна, акты составляются не реже двух раз в месяц. Акт подписывается материально-ответственным лицом, заведующим производственно-технологической лабораторией, проверяется бухгалтером хлебоприемного предприятия и утверждается руководителем хлебоприемного предприятия. К актам должны быть приложены карточки анализа зерна и ведомости отвесов на побочные продукты и отходы.

Получаемые на элеваторах при очистке зерна зерновые отходы всегда содержат некоторый процент годного (полноценного) и полезного (пригодного для фуражных и других второстепенных целей) зерна, а также некоторые семена и примеси, представляющие в чистом виде определенную ценность. Да и некоторые другие составные части отходов, собранные отдельно, могут быть рационально использованы [6].

Полученные при очистке зерна побочные продукты и отходы передаются в цех (склад) отходов по массе. Побочные продукты и отходы возвращаются владельцам зерна либо реализуются с последующей выплатой владельцам их стоимости. Отгрузка побочных продуктов и отходов владельцу зерна производится только после проведения очистки, сушки и оформления акта на очистку, сушку зерна.

Отгрузка зерна осуществляется материально-ответственным лицом на основании приказа, подписанного руководителем хлебоприемного предприятия, бухгалтером хлебоприемного предприятия и заведующим производственно-технологической лабораторией.

Приказы на отгрузку зерна передаются счетному работнику хлебоприемного предприятия, который ведет журнал учета полученных приказов на отгрузку зерна.

Перед началом отгрузки зерна специалистами хлебоприемного предприятия производится осмотр технического состояния транспортного средства на предмет пригодности его к перевозке зерна. При отгрузке зерна железнодорожным транспортом на основании железнодорожных накладных и документов о качестве (паспортов качества зерна или карточек анализа зерна) составляется реестр отгрузки зерна железнодорожным транспортом. Отгружаемое зерно сопровождается железнодорожной накладной и документом о качестве (паспортом качества зерна или карточкой анализа зерна).

Паспорт качества зерна оформляется при отгрузке зерна на экспорт и по желанию клиента при внутриреспубликанских перевозках.

Аудиторской проверке подвергается правильность заполнения железнодорожных накладных и реестра отгрузки зерна железнодорожным транспортом.

При отгрузке зерна автомобильным транспортом в приказе указывается, через кого осуществляется отгрузка зерна, и номер доверенности. Отгрузку зерна автомобильным транспортом оформляют товарно-транспортными накладными и документами о качестве (паспортами качества зерна или карточками анализа зерна), на основании которых составляется реестр накладных на отгруженное автомобильным транспортом.

Приказ на отгрузку, товарно-транспортные накладные, реестры на отгружаемое зерно, карточки анализа зерна, ксерокопии паспортов качества зерна передаются в бухгалтерию хлебоприемного предприятия. По этим документам зерно списывается в расход. Отпуск зерна владельцу производится в количестве и качестве, указанным в зерновой расписке.

В случае отгрузки зерна с показателями качества зерна по влажности, сорной и зерновой примеси, отличными от указанных в договоре на хранение, по соглашению сторон может быть произведена натуральная скидка или надбавка к зачтенному физическому весу с учетом фактического качества. Расчет обоснованности убыли зерна по влажности, сорной и зерновой примеси по каждому владельцу оформляется актом-расчетом. Акт-расчет составляется на израсходованную партию зерна с указанием качества зерна по приходу (при приемке) и по расходу с учетом фактического качества при отгрузке. Акт-расчет рассчитывается и оформляется ответственным работником хлебоприемного предприятия, подписывается главным бухгалтером хлебоприемного предприятия, заведующим производственно-технологической лабораторией, материально-ответственным лицом и после утверждения руководителем хлебоприемного предприятия передается владельцу зерна.

Как отмечает Кузнецова Л.М., перемещение зерна внутри территории зернохранилища производится на основании приказа и оформляется накладной на перемещение зерна внутри территории зернохранилища. При перемещении зерна со склада на склад масса партии и качество зерна определяются один раз в присутствии материально-ответственных лиц с оформлением карточки анализа зерна [7].

При внутреннем аудите необходимо проверить книгу количественно-качественного учета, которую ведет бухгалтерия хлебоприемного предприятия. Зерно, побочные продукты, отходы I, II и III категорий учитываются в книге количественно-качественного учета с указанием массы, влажности, сорной и зерновой примеси; по кукурузе в початках - массы и средневзвешенной влажности початков. В книге количественно-качественного учета ведутся лицевые счета на каждого владельца, а по владельцам - на каждую культуру, класс зерна и год урожая, на семена - по культурам, сортам, репродукциям, категориям и классам. Не допускается объединение лицевых счетов зерна нового урожая и урожаев прошлых лет.

Принимаемое дефектное зерно разных степеней учитывается отдельно от здорового зерна. Ведение книги количественно-качественного учета осуществляется должностным лицом, определяемым руководителем хлебоприемного предприятия, на которого возлагается:

- 1) проведение ежедневной сверки данных по книге количественно-качественного учета с данными складских отчетов материально-ответственных лиц и журналами регистрации взвешивания грузов на весах;
- 2) своевременное и достоверное отражение данных;
- 3) ответственность за сохранность отчетов с приложенными первичными документами.

Аудитору необходимо проверить все записи в лицевых счетах, которые производятся на основе правильно составленных и подписанных документов, отражающих приходные и расходные операции, а также документов о качестве (паспортов качества зерна или карточек анализа зерна).

Записи в книге количественно-качественного учета по приходу и расходу допускается производить по итогу за день, исходя из следующих документов:

- 1) реестров накладных на принятое автомобильным транспортом зерно с определением качества по среднесуточной пробе и реестров накладных на отгруженное автомобильным транспортом зерно;
- 2) реестров накладных на принятое железнодорожным транспортом зерно и реестров отгрузки зерна железнодорожным транспортом.

Записи о недогрузах и перегрузах зерна по претензиям грузополучателей производятся в расходной части книги количественно-качественного учета. Запись об увеличении расхода при перегрузах осуществляется черным (синим) цветом, об уменьшении расхода при недогрузах - красным цветом.

Записи в книге количественно-качественного учета производятся ежедневно, не позднее дня, следующего за операционным днем.

Материально-ответственное лицо ежедневно удостоверяет своей подписью правильность выведенных остатков. Главный бухгалтер хлебоприемного предприятия и заведующий производственно-технологической лаборатории ежемесячно проверяют правильность записей в книге количественно-качественного учета: первый - в части центнеро-процентов, второй - в части показателей качества. О произведенной проверке делается отметка в лицевых счетах.

Количественно-качественный учет кукурузы в початках разрешается вести материально-ответственным лицам: по товарной кукурузе - без подразделения по местам хранения, по сортовой и гибридной кукурузе - по отдельно формируемым партиям сортов и гибридов.

В книге количественно-качественного учета качество поступившего от других хлебоприемных предприятий зерна записывается по данным:

1) паспорта качества зерна или карточки анализа зерна отправителя, если при анализе расхождения в качестве не превышают допустимых норм отклонений;

2) вновь выданного паспорта качества зерна, когда расхождения в качестве превышают нормы допустимых отклонений, и отправителю направлен акт-рекламация по расхождениям в качестве;

3) паспорта качества зерна или карточки анализа зерна отправителя, когда расхождения в качестве сверх допустимых отклонений не оформлены актами-рекламациями;

4) аттестата или свидетельства на семена сельскохозяйственных растений.

В книге количественно-качественного учета лицевые счета владельцев зерна закрываются должностным лицом хлебоприемного предприятия по акту-расчету.

Книга количественно-качественного учета может вестись в электронном виде. По окончании суток в случае движения зерна по лицевому счету проверяется итог с данными отчетов о движении зерна и тары на зернохранилище. Листы, отражающие движение зерна за день, распечатываются, подписываются счетным работником и материально-ответственным лицом и нумеруются. После окончания операций по каждой партии- зерна и составления акта-расчета лицевые счета переплетаются и хранятся хлебоприемным предприятием на общих основаниях [3].

На обложке книги количественно-качественного учета должны быть указаны: наименование хлебоприемного предприятия, инвентарный номер книги, вид и номер места хранения, наименование (фамилия, инициалы имени и отчества) владельца зерна, на которого заведена книга, фамилия и инициалы имени и отчества материально-ответственного лица.

При проведении внутреннего аудита операций по приему, очистке, сушке и подработке зерна должны проверяющие учесть, что:

- необходимо принимать меры, снижающие вероятность потерь при перевозке, перемещении внутри предприятия на механических передвижках и неэффективного использования запасов зерна;

- должны быть гарантии, что запасы не могут использоваться или не могут быть отражены без должного отражения в количественно - качественном учете;

- должно быть обеспечено правильное отражение фактического веса запасов зерна;

- должно быть обеспечено правильное отражение качества зерна;

- должно быть достигнуто соответствие учетных остатков, показанных в учетных регистрах количественно - качественного учета, результатам зачистки [8].

При внутреннем аудите целесообразно обратить внимание на данные, отраженные в книге количественно – качественного учета. Как было указано, специфическим для зерноперерабатывающих предприятий является проведение зачистки производственных корпусов и элеватора, результаты которой также должны быть использованы при проведении аудита материальных затрат.

Внутренний аудитор должен иметь в виду, что акт зачистки, является единственным документом для списания убыли зерна за счет снижения влажности, уменьшения сорной примеси и норм естественной убыли при хранении на предприятии. И поэтому аудитор должен проводить проверку правильности составления акта зачистки. При изучении актов зачистки аудитор обязательно должен рассмотреть:

- наличие в акте зачистки всех предусмотренных показателей и соответствующих подписей;

- соответствие количественных и качественных показателей акта зачистки данным учета и первичным документам.

- объяснение материально-ответственного лица и выводы комиссии по зачистке производственных корпусов и склада[9].

Считаем необходимым, рассмотрение следующих вопросов, касающихся проверки процесса зачистки производственных корпусов и складов:

- правильность составления актов на подработку и актов на уничтожение негодных отходов;

- правильность списания отходов со счета зерна (основной культуры);

- проведение выборочной проверки постраничных итогов в акте зачистки по книгам количественно-качественного учета;

- правильность предложений комиссии о списании убыли в весе за счет улучшения качества и за счет норм естественной убыли при хранении;

Далее при наличии неправильно оформленных актов зачистки и актов с исправлениями и пометками, они подлежат пересоставлению. Акты зачистки должны пересоставляться комиссией в соответствии с указаниями и в срок, установленный аудитором.

Кроме того, при выявлении нарушения порядка хранения зерна, определения его качества, ведения количественно-качественного учета аудитор должен принять необходимые меры для устранения выявленных недочетов и нарушений.

Итоги проверки и свое заключение по акту зачистки аудитор также подробно должен изложить в общем заключении с указанием в нем:

- соответствия количественных и качественных показателей акта зачистки записям в книгах количественно-качественного учета по приходным и расходным документам;

- убыли в весе зерна, подлежащего списанию за счет снижения влажности, сорной примеси и норм естественной убыли при хранении.

Инвентаризация осуществляется по решению руководителя хлебоприемного предприятия путем сплошной перевески, пересчета всего наличия зерна и сверки фактического наличия зерна, хранящегося на хлебоприемном предприятии, с данными бухгалтерского учета.

Все журналы и книги количественно-качественного учета должны быть пронумерованы, прошнурованы и скреплены подписью руководителя и печатью областного управления сельского хозяйства и подписью руководителя и печатью областной территориальной инспекции. Сроки хранения форм, журналов и книг количественно-качественного учета зерна приведены ниже.

Таким образом, роль внутреннего аудита при анализе операций в элеваторе важна для определения качества запасов, обеспечения сохранности зерновых запасов, обеспечения эффективности анализа отклонений, являющегося основным видом контроля себестоимости продукции. При этом основными задачами учета количества и качества запасов зерна, решение которых предстоит, являются:

- правильное и своевременное документальное отражение операций и обеспечение достоверности данных по очистке, сушке и подработке зерна;

- контроль сохранности материалов в местах хранения (в элеваторе и на складах) на всех этапах движения;

- контроль за соблюдением установленных качественных показателей запасов при хранении;

- правильное отражение перевода физического веса запасов зерна в кондиционный вес и наоборот;

- систематический контроль за использованием сырья- зерна в цехах переработки на базе технически обоснованных норм их расходования.

Литература:

1. Дюсембаев К.Ш. Теория и эволюция аудита. Монография. – Алматы. Экономика, 2012 г.- 722 с.

2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 декабря 2011 года № 1676 Об утверждении Правил ведения количественно-качественного учета зерна // www.adilet.zan.kz

3. Лесных О.В. Бухгалтерский учет на предприятиях по хранению и переработке. – М.: Издательство «Юнити-Дана», 2013. - 366 с.

4. Дайрабаева А.С. Учет и внутренний аудит затрат по переработке зерна и пути его совершенствования: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 : Алматы, 2005.- 145 с.

5. Устройства для хранения и сортирования побочных продуктов производства и отходов // www.pashkaska.ru

6. Обработка зерна на предприятиях // www.girls4girls.ru

7. Кузнецова Л.М. Количественно-качественный учет зерна и зернопродуктов. – М.: Инфра-М. 2011. – 260 с.

8. Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит. Учебник.- М.: ЗАО «Фин-статинформ», 2009. – 189 с.

9. Бровкина Н.Д., Мельник М.В. Практический аудит. – М.: Инфра-М. 2010. – 428 с.

Чужиков К.Б.
магистрант кафедры бухгалтерского учета, аудита и АОД
Кубанский государственный университет
г. Краснодар, РФ

ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ИНВЕСТИЦИЙ В СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА

Лизинг – это форма инвестиций в средства производства на основе договора финансовой аренды.

Договор лизинга – это соглашение, в котором лизингодатель обязуется приобрести и передать лизингополучателю имущество во временное владение и пользование. Имущество, а также его продавца должен выбрать лизингополучатель. Однако договором лизинга может быть предусмотрено, что продавца и приобретаемое имущество выбирает лизингодатель.

Договор лизинга должен быть заключен в письменной форме. Этому требованию следуйте всегда, независимо от того, на какой срок заключается договор.

Помимо самого договора лизинга должен быть заключен договор купли-продажи на приобретение имущества, подлежащего передаче в лизинг. Если стороны договариваются о каких-то дополнительных условиях, то заключаются соответствующие договоры.

Стороны могут согласовать переход имущества в собственность лизингополучателя по истечении срока договора или до его окончания на определенных ими условиях.

Также договор лизинга может включать условие об оказании лизингодателем дополнительных услуг (работ). Их лизингодатель может оказать как до начала, так и в течение лизинга. В договор включите только те дополнительные услуги, которые непосредственно связаны с его исполнением.

Сторонами лизингового соглашения являются лизингодатель и лизингополучатель.

Помимо лизингодателя и лизингополучателя, в отношении по договору вовлечен продавец имущества, передаваемого в лизинг. Это связано с тем, что по общему правилу лизингодатель должен приобрести в собственность имущество у лица, указанного лизингополучателем. Вместе с тем, в договоре может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества лежит на лизингодателе. Кроме того, продавцом может быть и сам будущий лизингополучатель.

В лизинг могут быть переданы здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, предприятия, имущественные комплексы и другое имущество. При этом предмет лизинга должен быть непотребляемой вещью (вещью, натуральные свойства которой не теряются в процессе использования). Таким образом, предметом лизинга не могут выступать материалы, сырье, детали и т. д.

По соглашению сторон имущество можно учесть либо на балансе лизингодателя, либо на балансе лизингополучателя. Амортизацию будет начислять та сторона, на балансе которой находится предмет лизинга. Но

предмет лизинга остается в собственности лизингодателя все время до завершения договора лизинга, независимо от того, на чьем балансе он учитывается.

Лизинговый платеж – это общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок его действия.

Размер, условия и сроки внесения лизинговых платежей определяются договором лизинга. В лизинговые платежи входит:

- возмещение затрат лизингодателя на приобретение и передачу предмета лизинга;
- возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором услуг;
- доход лизингодателя.

Если договором предусмотрен переход права собственности на лизинговое имущество к лизингополучателю, то в общую сумму договора входит выкупная стоимость предмета лизинга.

В этом случае часть затрат лизингодателя на приобретение имущества возмещается за счет уплаты выкупной стоимости.

Лизинговый платеж можно установить в виде:

- твердой (фиксированной) суммы, вносимой периодически или единовременно;
- установленной доли полученных от использования предмета лизинга продукции, плодов или доходов;
- предоставления лизингополучателем определенных услуг лизингодателю;
- передачи лизингополучателем лизингодателю указанной в договоре вещи (в собственность или пользование);
- возложения на лизингополучателя предусмотренных договором затрат на улучшение имущества.

Стороны могут также установить в договоре лизинга сочетание вышеуказанных форм или иные варианты оплаты.

Это следует из общих положений законодательства об аренде.

Также в лизинговом соглашении пропишите, как часто может изменяться размер лизинговых платежей. Это должно происходить не чаще чем один раз в три месяца.

Если лизингополучатель не перечислит лизинговые платежи более двух раз подряд, их списание со счета может быть проведено в бесспорном порядке. Для этого лизингодатель должен направить в банк, в котором открыт счет лизингополучателя, распоряжение на списание денежных средств в пределах сумм просроченных лизинговых платежей.

Договор лизинга, которым предусмотрен выкуп имущества, следует рассматривать как смешанный договор, содержащий элементы договора лизинга и договора купли-продажи.

В части договора, регламентирующей пользование имуществом, стороны руководствуются правилами о договоре лизинга. Лизингополучатель обязан своевременно вносить плату за пользование имуществом (лизинговые

платежи). То есть уплачиваемые в процессе пользования платежи представляют собой именно плату за пользование имуществом.

В части договора, предусматривающей переход права собственности на имущество к лизингополучателю, действуют правила, применяемые к договорам купли-продажи имущества. Поэтому, если договор предусматривает право выкупа лизингового имущества, в договоре нужно прописать сумму и порядок уплаты выкупной стоимости.

Суды поддерживают позицию об особой экономической и правовой сущности платежа в счет возмещения выкупной цены и рассматривают его обособленно от лизинговых платежей за пользование имуществом. При этом решение вопроса об определении действительной величины выкупной стоимости суды связывают со степенью износа предмета лизинга.

Если условие о выкупе лизингового имущества в договоре не прописано, то его можно закрепить в дополнительном соглашении. При этом лизингодатель и лизингополучатель вправе договориться о зачете ранее выплаченных лизинговых платежей в счет выкупной цены.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ, (ред. от 29.06.2015) // СПС Консультант Плюс
2. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ, (ред. от 31.12.2014)// СПС Консультант Плюс

ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Гулин А.А.

*соискатель, факультет государственного управления
Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова
г. Москва, РФ*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА И СТИМУЛЫ К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Инновации являют собой фундаментальные причины экономической динамики. Базируясь на интеллектуальном и организационном капитале, они обеспечивают технологические прорывы и точки роста за счет создания большой величины добавленной стоимости. Технологическое перевооружение позволяет решать недоступные ранее задачи, но высвобождение частной инициативы сопряжено с преодолением слабости рыночной среды.

Поиск, отбор и внедрение инноваций в рамках конкретной отрасли народного хозяйства – творческий процесс, научные подходы к которому предлагает, в частности, теория решения изобретательских задач (ТРИЗ). Но если ТРИЗ отождествляется с максимальной творческой составляющей, то более традиционные методы, такие как прогнозирование или инструментарий стратегического менеджмента, уделяют внимание состоянию системы в динамике.

С точки зрения стратегического менеджмента наивысший потенциал несут в себе инновации, приближающие систему к состоянию, при котором максимизируется совокупная полезность, а ценные взаимосвязи и важнейшие пропорции приобретают устойчивый характер. В сфере жилищного строительства в России инновационные практики необходимы для создания системы, где модернизация затронет не только сам производственный цикл, но и общественные отношения по поводу возведения и эксплуатации зданий. Территория под застройку в этом случае планируется, исходя из целей эффективного расселения и высокой транспортной проницаемости, сокращения издержек на трансферы людей к местам приложения труда, оптимизации инженерной инфраструктуры, повышения автономности систем жизнеобеспечения. Помимо радикального возросшего уровня комфорта важнейшим качеством зданий становится дружелюбие к окружающей среде. Городская среда обустроивается для развития и самореализации личности и семейного благополучия. В числе приоритетов входит биосферосовместимость городов [1], то есть снижение нагрузки на экологию до уровня, при котором возможна полноценная регенерация биосреды.

В России в результате трансформации хозяйственной системы от плановой к рыночной продолжает оставаться слабой институциональная среда. Некоторые ее элементы не работают или работают некорректно, порождая негативные экстерналии. Например, система долевого строительства, задуманная как способ сделать новое жилье доступнее для широких слоев

населения, предоставив гарантии целевого расходования средств дольщиков и ужесточив ответственность застройщиков, породила класс спекулянтов. В некоторых жилых комплексах до половины реализуемых квартир простаивали «в бетоне» годами после введения их в эксплуатацию в ожидании конечных покупателей. В результате жилье строится, но картина спроса искажена. Это свидетельство, как дефицита инструментов трансформации сбережений граждан в инвестиции, так и дисфункции самого механизма в его нынешнем виде.

С замедлением темпов продаж в кризисной ситуации на первый план выходит другая угроза долевого софинансирования. Некоторое количество застройщиков в условиях сократившегося спроса прибегают к вынужденному демпингу. Не удивительно, что первыми забили тревогу власти Московской области – региона, где до последнего времени концентрировалась самая высокая активность в жилищном строительстве [2]. Недостаточно быстро ликвидируемые административные барьеры в отрасли, о которых свидетельствует данные Transparency International [4], вынуждают адаптироваться застройщиков. В результате набор серых схем в области саморегулирования, получения разрешительной документации, экспертизы проектов и т.д. обуславливает непрозрачность экономических отношений и низкую подотчетность строительных организаций. Неприемлемо рискованный финансовый менеджмент может обернуться новой эскалацией проблемы обманутых дольщиков, подрывав доверие к строительной отрасли. Решение проблемы вновь связано с совершенствованием институтов, это касается и страхования рисков, и нового формата финансирования строительства из средств физических лиц с повышенной защитой.

Приватизация жилого фонда, распределенного преимущественно до окончания советского периода административными методами, практически завершена, и на сегодняшний день в России подавляющая его часть находится в собственности граждан. Такая модель коренным образом отличается от распространенной во многих европейских странах системы социального найма, где значительная доля граждан предпочитает (нередко на протяжении всей жизни) владению пользование, а крупнейшими собственниками жилого фонда выступают государство, муниципалитеты и институциональные инвесторы. Отторжение принципов социального государства как естественная реакция в стране, поставившей целью переход к рыночной экономике, вполне естественно. Но реализация на практике примата частной собственности в жилищной сфере породила специфические проблемы.

По данным Росстата 87% жилищного фонда в РФ передано в собственность гражданам в результате приватизации [3]. Этот процесс потребовал от государства, по сути, лишь создания соответствующего правового режима и запуска новой системы учета прав на недвижимое имущество и сделок с ним, в то время как капитальный ремонт и реконструкция до самого последнего времени финансировались из бюджетов. Политическая система длительное время была не готова принимать непопулярные решения и вводить полную оплату собственниками эксплуатации и ремонта

недвижимости. Как итог: неуклонно нарастающий износ жилого фонда и доли ветхого и аварийного жилья.

Эксплуатация и текущий ремонт находились в ведении муниципалитетов, реже управляющих компаний и товариществ собственников жилья. С развитием законодательства о самоуправлении собственниками многоквартирных домов, и в более широком смысле – собственников недвижимости на сопряженных земельных участках, в том числе в загородных поселках, стала возможна передача функций по капитальному ремонту на более низкий уровень. До законодательного закрепления формата товариществ собственников недвижимости по типу кондоминиумов, имеющих широкое распространение в экономиках с длительными рыночными отношениями, насаждение ТСЖ производилось под административным нажимом. Это было контрпродуктивно, процесс оборачивался профанацией с подделкой протоколов общих собраний и иными злоупотреблениями. Устойчивость такого феномена социального сознания, когда граждане чувствуют себя владельцами только своей квартиры, но не общедомового имущества, подтверждает этот довод. Вызревание предпосылок для инициативы снизу пойдет значительно быстрее, когда граждане ощутят бремя на самостоятельное содержание и ремонт жилья, а также с введением на практике налога на земельные участки под многоквартирными домами. Кроме того, интерес собственников к качеству расходования средств на общие нужды вырастет, когда состояние общего имущества станет фактором конкурентоспособности и ликвидности жилья, когда такие расходы будут капитализировать частное недвижимое имущество.

Таким образом, строительные компании, которые и являются агентами инновационной деятельности, со временем неизбежно придут к конкуренции в области создания гармоничной и эффективной жилой среды вместо строительства жилых многоквартирных коробок там, где удалось получить на это разрешение и подключиться к существующим сетям. Поменяется восприятие недвижимости как товара. Покупателя можно будет заинтересовать энергоэффективностью, экологичностью, рационально организованным управлением построенной недвижимости, а также ее системами жизнеобеспечения, богатством доступной инфраструктуры и возможностями самореализации. Такое многообразие факторов конкурентоспособности предопределяет широкий спектр рыночных стратегий, а значит и богатую почву для инновационных практик.

Список использованной литературы:

1. Ильичев В.А., Каримов А.М., Колчунов В.И., Алексашина В.В., Бакаева Н.В., Кобелева С.А. Предложения к проекту доктрины градостроительства и расселения (стратегического планирования городов – city planning) // Жилищное строительство, 2012, №1, с.2-11
2. Долевое строительство запретят через 5 лет // Российская газета, 27.02.2015 – <http://www.rg.ru/2015/07/27/dolshiki-site-anons.html>
3. Федеральная служба государственной статистики Жилищные условия населения (на конец 2012 г.) –

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/

4. Transparency International. Corruption Perceptions Index 2013. – <http://www.transparency.org/cpi2013/results>

Иванова Е.А.

*к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента
Донской государственной технической университет
г. Ростов-на-Дону, РФ*

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ-СУБЪЕКТОВ РФ

Одной из наиболее актуальных тенденций, характеризующих процесс глобализации в современной России, является усиление территориальной дифференциации уровня развития текущего состояния экономики и социальной сферы. Структурная неоднородность страны проявляется в природно-географическом, ресурсном, финансово-экономическом, производственном и политическом потенциалах. Каждый регион – субъект Российской Федерации имеет свой уровень социально-экономического развития, потенциал конкурентных преимуществ, производственную специализацию.

С нашей точки зрения, социально-экономическое развитие - это улучшение показателей жизни людей, их социального статуса посредством экономических рычагов. Понятие «социально-экономическое развитие» можно применить только к той части населения, которую Д.С. Львов в одном из докладов назвал «бедная Россия со множеством жгучих социальных и экономических проблем». Другая же часть населения так «развита», что дальнейшее ее «развитие» давно уже необходимо сдерживать. Но не стоит и забывать, что во вторую часть входят предприниматели- работодатели, которые способны обеспечить трудом (заработком) первую часть. Поэтому актуальность проблем социально-экономического развития в том и состоит, чтобы развивая одну часть населения, не ухудшить положение другой, не вызвать протест, не нарушить принципов справедливости.

Для того чтобы развиваться необходимо желание (т.к. возможности есть) всех составных частей: как государства в лице чиновников, так и всех групп населения, которые можно ранжировать на более и менее бедные и богатые. Но уже с первых минут размышления становится ясно, что ни одна из составных частей в полном объеме не хочет развития, или не понимает, что это необходимо. Это и противоречивость законов, и коррумпированность чиновников, и деградация части населения, и значительная часть теневого сектора в экономике и т.д.

И на самом деле существует много проблем, стоящих на пути развития. Среди которых можно выделить нежелание общества меняться. Наше общество (в основном имеется ввиду первая группа) уже давно живет в постоянном режиме необходимости выживать, вследствие чего сложился определенный тип мышления или уже образ жизни. Порой складывается впечатление, что мы

коррупцированы и изнутри, и сами создаем предпосылки для выхода всего этого наружу. С нашей точки зрения, коррупция – это основной сдерживающий фактор социально-экономического развития. К тому же, нашей системе свойственна бюрократия, которая и порождает взяточничество. Ведь есть же шутка или скорее горькая правда: «Если хочешь быть хозяином жизни - надо стать слугой народа».

Россия – государство, имеющее огромную территорию и многонациональное население, а так же значительные межтерриториальные различия по уровню развития экономики, объектов социальной инфраструктуры, инвестиционных возможностей общественного и частного сектора. Подобная неоднородность отдельных территорий предопределяет разно полярный характер задач социально-экономического развития и разные методы решения этих задач с учетом интересов и особенностей регионов.

Если взять как составные части государства – население и территорию, то население надо развивать в большей степени социально, а территории экономически. Поэтому основой федеральной политики в области социально-экономического развития территорий должно стать выравнивание условий для обеспечения экономического роста на всей территории страны с одновременным сокращением межтерриториальных различий в уровне благосостояния населения. Направление региональной политики, в отношении сглаживания различных диспропорций и кризисов в аспекте социального и экономического развития регионов, не может быть стандартным для всех регионов, ее необходимо координировать, опираясь на конкретные данные.

Такая конструктивная политика должна опираться на научно обоснованную стратегию территориального развития России, которая формируется под воздействием глобальных процессов с учетом места России в межконтинентальных коммуникациях и роли макрорегионов в территориальном разделении труда.

Отсутствие четкой, нацеленной политики регионального развития привело к увеличению разрыва между «бедными» и относительно благополучными регионами, ухудшению межрегионального экономического сотрудничества, появлению обширных кризисных зон, где наблюдается наиболее глубокий спад промышленного и сельскохозяйственного производства с массовой безработицей и нищетой населения. Следствием этого также можно считать межнациональные конфликты, кое-где перерастающие в вооруженные столкновения, которые только обостряют кризисную ситуацию и прямо угрожают целостности российского государства.

Функциональная политика государства неосуществима без выделения приоритетов. Ставятся задачи поддержки неблагополучных, слаборазвитых регионов посредством механизма финансово-бюджетного перераспределения ресурсов, поступающих в виде трансфертов в регионы с низкой бюджетной обеспеченностью. Такая линия поведения властей в перспективе не способна улучшить состояние региона. Она снимает лишь верхушку наиболее остро стоящих проблем. Поступающая помощь в денежной форме будет «съедаться», направляться на социальные нужды, но не сможет коренным образом решить

ситуацию региона, добиться профицита бюджета. По расчетам, для того, чтобы самые слаборазвитые в экономическом отношении субъекты РФ достигли хотя бы среднероссийского уровня, понадобится 30-40 лет при условии, что темпы их развития будут вдвое выше среднероссийских. Из этого можно сделать вывод, что слабые регионы так и останутся с дефицитными бюджетами, а регионы-доноры будут уклоняться от своей «обязанности» и станут всячески скрывать свои доходы от государства. Поэтому нужно так выстроить государственную политику, чтобы для опорных регионов, в высшей степени способных к развитию, обладающих хорошим потенциалом и благоприятными природно-экономическими предпосылками, были созданы условия для ускоренного роста.

Наиболее правильным решением, по мнению большинства ученых, является поддержка регионов, имеющих в своем распоряжении резервы роста и обладающих хорошими потенциальными возможностями, так как это позволит стабилизировать экономику страны, а в частности – дать предпосылки для развития регионов посредством создания условий их саморазвития и перераспределения ресурсов без особых финансовых затрат со стороны государства. Главное в политике – не распределять между дотационными регионами финансовые средства только лишь на их поддержание, а изучить возможные варианты использования богатейших и уникальных ресурсов регионами с целью получения максимального экономического эффекта и сглаживания негативных последствий региональных кризисов.

Региональные проблемы нельзя решать, не зная долгосрочной перспективы и не просчитав возможных долговременных последствий. Поэтому отправной точкой развития региональной политики должны служить научные обоснования развития. Политика развития регионов должна основываться на предварительном анализе, изучении тенденций развития конкретного региона, особенностей формирования его бюджета, опыта предшествующих реформ, планировании различных видов и анализе достигнутых результатов или последствий.

Необходимо воссоздать систему научных прогнозных обоснований социально-экономического развития, которая раньше определяла пути развития регионов в долгосрочной перспективе. Такая система должна содержать региональные исследования, дающие оценку различным вариантам долгосрочного территориального развития России и определяющие наиболее перспективные направления экономического и социального развития каждого субъекта страны.

На одном из обсуждений возможности стратегии экономического развития России и Президиуме РАН член-корреспондент С.М. Рогов заметил, что «экономические проблемы не могут быть решены чисто экономическим путем». Поддерживая мнение ученого, следует отметить еще раз: наряду с экономическим путем развития необходим и социальный, выработка и укрепление в сознании людей национальной идеи.

Системное регулирование регионального развития должны проводить соответствующие органы государственного управления на всех уровнях власти.

Органы власти в субъектах Федерации выполняют не только очевидные функции управления, связанные с текущей деятельностью. И процессами на территории, но и осуществляют управление ее развитием. Несмотря на всю важность текущего управления, функция управления социально-экономическим развитием приобретает все большую значимость. Эта значимость особенно велика в условиях рыночных отношений, так как без стратегического регулирования со стороны государства бессистемная деятельность хозяйствующих субъектов в лучшем случае способна обеспечить стихийное, несбалансированное, неустойчивое развитие.

Холодников Ю.В.

к.т.н., директор ООО СКБ «Мысль», г. Екатеринбург.

Волегжанин И.А.

*аспирант Уральского государственного горного университета.
(ФГБОУ ВПО УГГУ) г. Екатеринбург.*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО НАУЧНО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЦЕНТРА СПЕЦИАЛЬНЫХ КОМПОЗИЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ

1. Целесообразность и актуальность создания Центра.

Композиты входят в перечень критических технологий РФ и развитие данного направления подкреплено указами Президента и постановлениями Правительства России [1,2,3,4,5,6,7].

2. Специализация.

- Подготовка технических специалистов различного уровня для производства изделий из композиционных материалов для различных отраслей реального сектора экономики на учебной базе УГГУ.

- НИОКР по тематике исследования, разработки и внедрения материалов и изделий производственно-технического назначения из композитов;

- Производство и внедрение инновационных изделий и конструкций, а также разработка сопутствующих технологий для строительства, реконструкции и ремонта объектов промышленной инфраструктуры в РФ .

3. Географическое расположение.

Уральский федеральный округ (УрФО) – г. Екатеринбург, Свердловская область. ООО СКБ «Мысль», ФГБОУ ВПО УГГУ.

4. Краткое описание проекта.

Проект направлен на создание инновационного научно-промышленного центра специальных композиционных материалов, как одного из звеньев формируемой в стране сети постоянной генерации и воспроизводства современных инновационных технологий, материалов и изделий из композиционных материалов, являющихся одним из направлений модернизации промышленности и приоритетного развития научно-технического потенциала страны. Работа Центра будет реализована в различных отраслях экономики и прежде всего в таких, как: добывающая и

перерабатывающая, нефте-газовая, химическая, машиностроительная, энергетическая, ЖКХ и др.

Важнейшей задачей Центра является подготовка специалистов по композитной тематике для реального сектора экономики страны.

Для эффективной работы Центра и решения поставленных перед ним задач планируется провести ряд первоочередных мероприятий:

1. Разработка поэтапного плана реализации проекта и назначение ответственных исполнителей за перспективные направления деятельности;
2. Создание координационного научно-технического совета;
3. Модернизация производственной базы и создание лабораторного и конструкторско-технологического подразделения;
4. Реализация шагов по защите интеллектуальной собственности разработчиков инновационной продукции;
5. Разработка мероприятий по выходу на рынки потребителей продукции ближнего и дальнего зарубежья.

5. Социально-экономический эффект.

- Укрепление научно-производственного потенциала на стратегическом направлении развития экономики страны;

- освоение и развитие новых видов материалов, техники и технологий, являющихся неотъемлемой частью укрепления экономической и стратегической безопасности страны;

- создание новых передовых производств и видов изделий, востребованных и конкурентоспособных на отечественном и мировом рынках;

- создание новых рабочих мест и развитие учебно-исследовательской базы;

- создание уральской школы промышленного композитостроения;

- укрепление социальной защищенности и чувства уверенности у граждан России;

- повышение инвестиционной привлекательности региона, страны.

6. Основные целевые социально-экономические показатели проекта.

1. Модернизация действующих и создание новых высокотехнологичных производств инновационного сектора промышленности;

2. Обеспечение мультипликативного эффекта на предприятиях смежных отраслей промышленности, являющихся потребителями выпускаемой продукции;

3. Увеличение срока службы и межремонтных сроков эксплуатации, сокращение сроков на монтаж, содержание и ремонт, а также повышение надежности и безопасности при эксплуатации объектов промышленной инфраструктуры;

4. Обеспечение трансферта современных промышленных технологий в различные отрасли экономики и науки;

5. Создание наукоемкой продукции, высокотехнологичных производств и квалифицированных рабочих мест;

6. Повышение уровня жизни специалистов, занятых в работе центра, обновление и развитие кадрового потенциала инновационной отрасли промышленности;

7. Развитие исследовательской и испытательной базы научных и образовательных учреждений и организаций региона и страны;

8. Выпуск современной высокотехнологичной продукции мирового уровня, включая научно-исследовательские разработки по перспективным направлениям развития промышленного производства;

9. Подготовка квалифицированных специалистов для различных отраслей экономики.

10. Повышение инвестиционного статуса Уральского региона и России в целом, как разработчиков и производителей инновационной продукции из специальных композитов для производственного сектора экономики, не имеющей аналогов в стране и мире.

11. Анализ научно-технической информации показывает, что предлагаемая специализация Центра является новой и самостоятельной отраслью развития композитостроения и связанных с этим комплекса НИОКР, видов материалов, технологий и изделий, что создает определенные преференции и перспективы ее развития.

7. Экономическая эффективность применения композитов.

- снижение массы изделия в 3-4 раза;
- снижение трудоемкости изготовления в 1,5-2 раза;
- снижение энергоемкости производства в 8-10 раз;
- повышение эксплуатационных параметров оборудования и надежности работы с агрессивной рабочей средой в 1,5-3 раза;

Список литературы.

1. Указ Президента Российской Федерации от 07.07.2011 г. № 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации».

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19.06.2013 г. «Развитие производства композиционных материалов (композитов) и изделий из них».

3. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.10.2013 г. «Правила предоставления субсидий из федерального бюджета на поддержку развития производства композиционных материалов (композитов) и изделий из них в рамках реализации российскими организациями комплексных инновационных проектов по созданию высокотехнологичной продукции».

4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24.07.2013 г. № 1307-р «Развитие отрасли производства композиционных материалов (дорожная карта)».

5. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 г. «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».

6. Федеральный закон Российской Федерации от 31.12.2014 г. №488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».

7. Постановление Правительства Российской Федерации от 21.05.2013 г. №426 «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2014-2020 г.г.».

МЕНЕДЖМЕНТ

Куняев Н. Е.,

аспирант кафедры менеджмента

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,

г. Москва, РФ.

Мартынов Л. М.

д.э.н., профессор кафедры менеджмента

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,

г. Москва, РФ.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ МЕНЕДЖМЕНТА ОБЪЕДИНЕНИЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ МАТЕРИАЛЬНО-ВИРТУАЛЬНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ.

Введение.

Тенденция объединения строительных компаний для достижения общих целей влечет за собой появление сложных организационно-структурных схем управления такими бизнес-альянсами. Для этого требуется формирование в них эффективных систем менеджмента с реализацией соответствующих управленческих механизмов, адаптированных к условиям современной материально-виртуальной бизнес-среды (МВБС). В этих условиях для обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ и снижения рисков успешного достижения целей функционирования и развития рассматриваемых бизнес-объединений строительной сферы (БОСФ) в их системах менеджмента и управленческих механизмах все более широко применяются информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Как показывает управленческая практика, их использование оказывается полезным как для оптимизации взаимодействия участников БОСФ в его внутренней среде, так и для оптимизации их взаимодействий с внешней средой. Это позволяет учитывать, прежде всего, разнообразие бизнес-процессов и партнерских взаимоотношений различных по форме и организационно-управленческой системе хозяйствующих предпринимательских структур, занятых актуальной деятельностью в строительном секторе экономики нашей страны.

В результате анализа работы Асаула А. Н. [1, с. 207], в свою очередь ссылающегося на Манакова Л. Ф., нами выделен актуальный для данного исследования закон информированности-упорядоченности, который "... исходит из известного в кибернетике соотношения неопределенности информации..." и представлен в виде тезиса о том, "... что чем выше информационный ресурс предпринимательской организации, тем выше степень её организованности (упорядоченности) и больше вероятность устойчивого функционирования...". В связи с этим представляется важным в настоящем докладе рассмотреть следующие три аспекта данной проблематики. –

1. Инфоком-основа развития менеджмента БОСФ для условий МВБС.

Рассматриваемые бизнес-альянсы, которые находятся в условиях МВБС и характеризуются особенностями объединения хозяйствующих предпринимательских структур его членов, предполагают наличие необходимых для успешного достижения общих целей БОСФ в такой среде в их системах менеджмента и управленческих механизмах большого разнообразия компетенций и компетентностей. Причем, актуализируются инфоком-компетенции, связанные с реализацией в менеджменте знаний, умений, навыков и опыта работы с ИКТ для эффективного осуществления опосредованных коммуникаций в МВБС с учетом особенностей:

- человеко-компьютерного взаимодействия,
- «человеческого фактора» в условиях виртуальной среды.

С нашей точки зрения здесь важно указать, что исследованные в работах [2, 3] тенденции обосновывают необходимость применения новых систем управления строительными объединениями в МВБС. При этом необходимы и новые способы и средства эффективного управления, т.е. новый управленческий механизм, позволяющий успешно реализовывать принятые управленческие решения. Такие управленческие инновации на инфоком-основе для БОСФ могут быть в виде систем менеджмента, учитывающих объединение взаимосвязанных хозяйствующих предпринимательских структур, обеспечивающих эффективное воздействие на их взаимоотношения на основе опосредованных коммуникаций с применением ИКТ и использующих указанный управленческий механизм для реализации этого воздействия.

2. Инфоком-система менеджмента как управленческая инновация для БОСФ в условиях МВБС.

Согласно мнению авторов работы [4, с. 23] существует требование в постоянном системном анализе взаимосвязанных элементов хозяйствующей структуры, которая формулирует цели, пути и параметры инновационной деятельности для аккумуляции поступающих в аппарат управления данных о происходящих бизнес-процессах. Как отмечено в разделе 1 к таким инновациям наряду с системой менеджмента БОСФ можно отнести и инновационный управленческий механизм (ИУМ) воздействия на взаимоотношения хозяйствующих предпринимательских структур в масштабе их объединения.

3. Инновационный механизм менеджмента БОСФ в условиях МВБС.

При рассмотрении роли указанного выше ИУМ как комплекса интегральных характеристик реализации управленческих воздействий, следует учитывать необходимость достижения взаимодействия хозяйствующих предпринимательских структур БОСФ, в том числе с точки зрения снижения действия факторов риска и сохранения устойчивости их функционирования в условиях МВБС. Поэтому согласимся с результатами исследования в области теории и практики устойчивого развития строительного предприятия Гумбы Х. М. [5, с. 135], цитирующим в своей работе точку зрения Псаревой Н. Ю., которая, в свою очередь, подтверждается мыслью ученого Шумпетера Й., где он выделил, "...что проблема перехода к концепции устойчивого развития субъектов хозяйствования не может быть решена без построения механизмов, обеспечивающих устойчивое развитие."

Следовательно, компетентное применение ИКТ при внедрении новых и совершенствовании действующих бизнес-взаимосвязей для реализации указанного ИУМ с целью осуществления воздействий системы менеджмента на рассмотренные выше взаимоотношения для достижения эффективных взаимодействий в МВБС должны иметь системный характер в деятельности БОСФ.

Авторы настоящего доклада согласны с подробно изложенным и обоснованным мнением Яськова Н. Ю. и Силка Д. Н. [4, с. 207] о необходимости осуществления взаимодействия и реализации эффективного менеджмента бизнес-процессов "... именно для достижения целей управления...", которые, в свою очередь, определяются соответствующей системой управления деловой активностью в условиях многоукладности сферы строительства, что и рассматривает автор этой цитируемой нами работы. При этом мы также учитываем, что, например, Горшков Р. К. и Ульянова А. В. [6, с. 5], опираясь на теоретические труды зарубежных ученых Тейлора Ф. и Файоля А., а также отечественных ученых Виханского О. С. и Наумова А. И., указывают, что "... любая компания может быть представлена как открытая система, встроенная во внешний мир...". Более того, исследователи резюмируют, что организация современного менеджмента в планировании и управлении производством, маркетингом, финансами и персоналом предполагает "... процесс обработки и анализа информации о работе предприятий с целью сравнения фактической деятельности предприятий с их возможностями, а также с деятельностью других предприятий. Это позволяет вскрыть проблемы, на которые предприятия должны обратить пристальное внимание, и выбрать лучшие пути (стратегии) осуществления их деятельности" [6, с. 5]. Так как в этой цитируемой нами работе речь идет о стратегическом планировании и управлении на предприятиях строительного комплекса, то данные вопросы следует также учитывать при реализации рассматриваемого управленческого механизма.

Заключение.

В заключение настоящего доклада отметим следующее.

1. Для совершенствования управления современными БОСФ, осуществляющими деятельность в условиях МВБС, необходимы управленческие инновации на инфоком-основе с применением ИКТ.

2. В качестве таких управленческих инноваций предложено использовать инфоком-системы менеджмента БОСФ и управленческие механизмы, которые способствуют раскрытию и тщательной проработке возможных "сценариев" успешного разрешения проблемных ситуаций при осуществлении бизнес-процессов и взаимодействий участников этих процессов в условиях МВБС.

3. Рассмотренные управленческие инновации для менеджмента бизнес-альянсов строительных компаний, находящихся в условиях МВБС, используют соответствующее единое инфоком-пространство БОСФ для осуществления опосредованных коммуникаций с применением ИКТ, что представляет особый научный интерес и требует проведения дополнительных исследований.

Литература.

1. Асаул А. Н., Загускин Н. Н., Манаков Л. Ф., Рыбнов Е. И. Самоорганизация, саморазвитие и саморегулирование субъектов предпринимательской деятельности в строительстве / под ред. Асаула А. Н. — СПб.: АНО “ИПЭВ”, 2013. — 320с.
2. Куняев Н. Е., Мартынов Л. М. Генезис и тенденции формирования современных бизнес-объединений // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5 (ч.1) (58-1). – С. 930-935.
3. Куняев Н. Е., Мартынов Л. М., Яценко В. В. Тенденции развития менеджмента в строительной отрасли в условиях современной бизнес-среды с использованием информационно-коммуникационных технологий // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 8 (ч.1). – С. 548-554.
4. Яськова Н. Ю. и Силка Д. Н. Управление деловой активностью в условиях многоукладности сферы строительства: Монография - М.: МГСУ, 2013. - С. 234.
5. Гумба Х. М. Теоретические основы инновационного развития предприятий строительной отрасли: монография — М.: МГСУ, 2012. —200с.
6. Горшков Р. К., Ульянова А. В. Стратегическое планирование и управление на предприятиях строительного комплекса: Монография - М.: МГСУ, 2013. - С. 184.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ

Жарикова М.В.

*аспирант кафедры Международных экономических отношений
Российский университет дружбы народов
г. Москва, РФ*

РОЛЬ ЛИДЕРОВ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ (НА ПРИМЕРЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА)

В статье автор рассматривает основные экономические проблемы, связанные с углублением европейской интеграции, и исследует позицию ФРГ в интеграционном объединении. В процессе исследования автор пытается доказать, что Германия является доминирующим участником ЕС, извлекающим из интеграции основные выгоды, что приводит к дисбалансу европейской экономики. **Ключевые слова:** интеграционные процессы, европейская экономическая интеграция, дисбаланс европейской экономики, международные экономические отношения, ФРГ, ЕС, глобализация.

Важнейшим этапом интернационализации хозяйственных связей и развития глобализации мировой экономики является экономическое взаимодействие стран, приводящее к сближению хозяйственных механизмов. Экономическая интеграция в настоящее время представляет собой ключевой аспект развития экономических отношений между странами, объединяя интегрируемые национальные экономики по принципу поиска общих целей развития, а также укрепляя позиции каждой страны-участницы интеграционного объединения на международной арене. На сегодняшний день интеграционные процессы присутствуют во всех регионах мира, и редким является то государство, которое не являлось бы участником ни одного интеграционного объединения. Это свидетельствует о том, что региональные интеграционные объединения имеют существенный набор преимуществ для участвующих в них государств.

В настоящее время динамично развиваются интеграционные объединения в регионах, близких к мировым рынкам Западной Европы и Северной Америки, либо обладающих собственными крупными рынками, например, в Восточной и Южной Азии, Южной Америке и Южной Африке, формирующиеся вокруг стран-членов БРИКС.

Однако результаты интеграционных процессов отличаются друг от друга в силу различной базы интегрируемых экономик. Интеграция на основе доминирующего участника все более становится характерной для многих интеграционных объединений, например, таких как НАФТА, где локомотивом интеграции выступают США, или ЕС, где Германию все чаще обвиняют в «успехах» экономического союза. [1]

Германия год за годом продолжает демонстрировать чрезмерно высокое положительное сальдо торгового баланса – более 7% ВВП страны в 2014 г. [2]

Наряду с общим балансом Европы, который близится к равновесию и является положительным последние несколько лет, Германия ежегодно демонстрирует уверенный рост. На Рис.1 кривые отражают динамику развития сальдо внешнеторговых балансов Германии и Европейского Союза, где можно проследить, что графики зачастую расходятся.

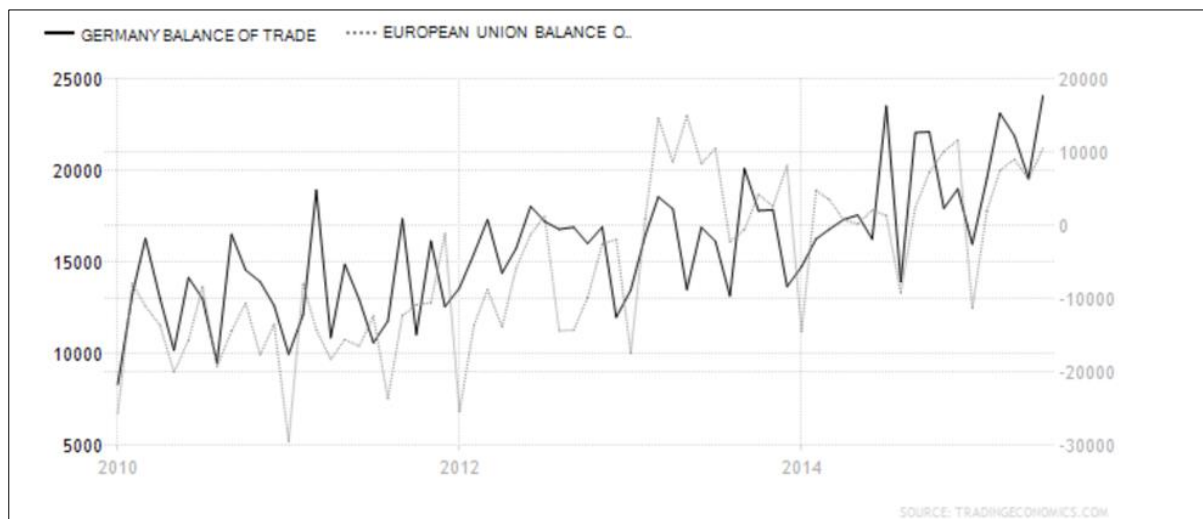


Рис. 1 Сальдо внешнеторговых балансов ФРГ и ЕС (млн евро), 2010 – по настоящее время. **Источник:** <http://www.tradingeconomics.com>

Согласно статистическим данным, сальдо внешнеторгового баланса ЕС в 2014 году – положительно и составляет 0,8% от ВВП ЕС. Попробуем выяснить, каким будет соотношение сальдо к ВВП у ЕС без учета Германии, т.е. для 27 стран. Здесь уже мы наблюдаем отрицательный результат: более -1% к совокупному ВВП Евросоюза. Все расчеты приведены в Табл.1.

Табл.1. Расчет сальдо внешнеторгового баланса ЕС (28) без участия ФРГ, 2014

| | Германия | ЕС (28) | ЕС без Германии |
|-----------------------|----------|---------|-----------------|
| ВВП | 2903,8 | 13929,2 | 11025,4 |
| Экспорт | 1134,8 | 4637,5 | 3502,7 |
| Импорт | 915,1 | 4531,7 | 3616,6 |
| Сальдо | 219,7 | 105,8 | -113,9 |
| Сальдо/ВВП (%) | 7,57% | 0,76% | -1,03% |

Источник: рассчитано автором самостоятельно на основе статистики <http://wko.at/statistik/2015>.

В Германии самая низкая, по сравнению со всеми 28 странами ЕС, доля безработных – 4,6%, по сравнению с той же Грецией, где безработными остаются более четверти населения – 25,6 %. [3]

Темп инфляции в Германии ежегодно демонстрирует понижающую тенденцию и в 2014г. составил 0,8%, что в среднем выше, чем уровень Евросоюза – 0,6%, но ниже, чем в других высокоразвитых странах «Старого Света»: Финляндия (1,2%), Австрия (1,5%), Великобритания (1,5%), и даже

Румыния (1,4%). В ряде стран, таких как Греция и Болгария, наблюдается дефляция: -1,4% и -1,6% соответственно.

Экономика Германии растет быстрее, чем экономика ЕС: 1,6% и 1,4% соответственно, а немецкие домохозяйства становятся год от года состоятельнее (Рис.2).

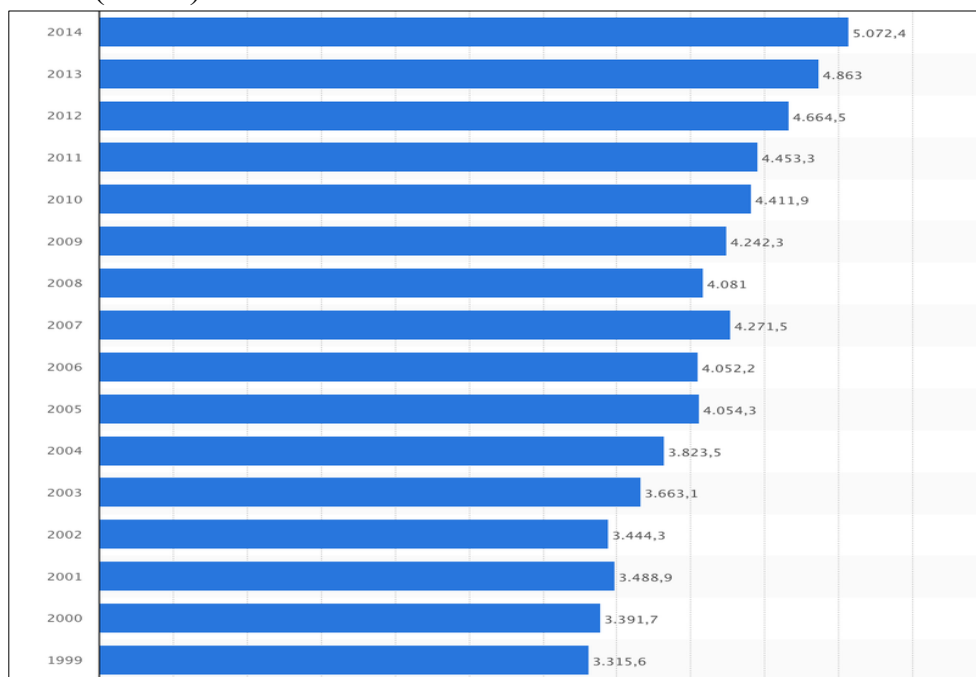


Рис.2 Денежные сбережения¹ домохозяйств ФРГ, 1999-2014 гг. (млрд евро). **Источник:** <http://de.statista.com>

Примечательно то, что Германия, наряду с Люксембургом, – единственная страна ЕС, чей бюджет остается профицитным на протяжении последних 5 лет. За 2014 год 24 из 28 стран ЕС продемонстрировали дефицитные бюджеты. [3]

Вывод напрашивается сам: постоянно растущее и без того огромное положительное внешнеторговое сальдо ФРГ приводит к избытку накоплений в Германии, что лишает другие страны валютного союза Еврозоны очень важного рынка. Страны вынуждены искать пути для сокращения дефицита с помощью экспорта за пределы Еврозоны в условиях высокого курса евро. Как результат, финансовое состояние других стран увеличивается медленнее, чем могло бы быть, при условии расширения импорта ФРГ и отрицательного внешнеторгового сальдо.

Экономическая модель Германии, основанная на экспорте, безусловно срабатывает для самой Германии, однако, не может работать для всех, так как данная модель не имеет широкого распространения и успешна в условиях отсутствия подражателей. Правила просты: если одна сторона увеличивает экспорт, значит другая – увеличивает импорт, поскольку «общемировое сальдо по умолчанию равняется нулю».²

Низкий темп инфляции в Германии вынуждает другие государства ЕС для повышения своей конкурентоспособности проводить политику сокращения

¹ Наличность + вклады + инвестиции

² Франческо Сарачено, экономист французского центра экономической конъюнктуры

заработных плат и цен. Однако дефляция в ряде стран, в частности в Греции, наоборот способствовала тому, что экономический рост замедлился, а долговая нагрузка стран увеличилась, что сделало меры жесткой экономии абсолютно бесполезными.

Многие эксперты вменяют Германии слишком жесткую бюджетную консолидацию и внедрение мер жесткой экономии. Наряду с этим произошел спад производства во многих странах, что повлекло за собой снижение их темпов экономического роста. Так что же получается: защищаются ли национальные интересы других государств, когда ситуация на юге Европы неуклонно ухудшается? Почему не работает пресловутый механизм солидарности по отношению к другим участникам интеграционного объединения? Ответ прост: интеграционная группировка будет существовать до тех пор, пока ее лидер – Германия – извлекает из нее выгоду, которая очевидно перекрывает все расходы, связанные с субсидированием южноевропейских кризисов.

Литература:

[1] Германию обвинили в успехах// World Economic Journal № 12 2013-01 2014.

[2] <https://www.destatis.de/DE/Publikationen/StatistischesJahrbuch>

[3] http://wko.at/statistik/jahrbuch/2015_Deutsch.pdf

[4] <http://www.tradingeconomics.com>

[5] <http://de.statista.com>

ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Омельяненко А.В.,

*преподаватель кафедры маркетинга и торгового дела
Кубанский Государственный Университет*

г.Краснодар, РФ

Кайфеджан Д.П.

*студентка 4-го курса кафедры маркетинга и торгового дела
Кубанский Государственный Университет*

г.Краснодар, РФ

НЕЙРОМАРКЕТИНГ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ И НОВАЯ СТУПЕНЬ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА

В условиях рыночной конкуренции компаниям необходимо быстро адаптироваться к постоянно меняющимся условиям внешней среды. Основным фактором, влияющим на занимаемые фирмой позиции в сегменте рынка, является поведение потребителей. Компании, успешно функционирующие в своем целевом сегменте или рынке, уделяют значительное внимание маркетинговым исследованиям. Как правило, большая доля в совокупной структуре исследований принадлежит изучению проблем, связанных с пониманием и максимальным удовлетворением запросов потребителей. Безусловно, это обуславливается рядом причин, одной из которых является повышение роли потребителей в получении необходимого успеха компанией.

Традиционные методы маркетинговых исследований, активно используемые уже практически всеми субъектами рынка, в большинстве случаев, приводят к результатам, которые имеют значительные отклонения в достоверности полученной маркетинговой информации. Это связано с тем, что часто, в силу разных причин, потребители отвечают не так как считают на самом деле, руководствуясь логическими предположениями о том, какой ответ желает получить интервьюер, в случае использования в качестве метода – опроса. Недостоверные данные не могут использоваться как качественная маркетинговая информация и тем более являться основой для принятия маркетинговых решений в отношении исследуемой проблемы.

Таким образом, на сегодняшний день существует проблема получения качественных маркетинговых данных, которая создается из-за того, что человек иррационален при выборе покупок, но, вместе с тем, при ответе на вопросы исследований пытается руководствоваться логическими заключениями или вовсе отвечает не задумываясь. Это стало главной причиной поиска принципиально нового способа понимания потребностей покупателей, обращенного к эмоциональной составляющей людей, которым явился нейромаркетинг. Целью исследования является изучение теоретических основ нейромаркетинга, а также анализ их эффективности в практической деятельности фирм.

Основной причиной возникновения нейромаркетинга является снижение эффективности традиционных маркетинговых инструментов при изучении поведения потребителей. Данная причина имеет ряд объяснений, которыми являются результаты многолетних исследований в этой области. Так, изучение поведения потребителей началось с середины 1960 гг. Толчком для таких исследований стала необходимость маркетологов в понимании мотивов совершения покупок потребителей.

Понятие «нейромаркетинг» ввел в терминологию маркетинга в 2002 году Эйл Смидтс, профессор Университета Эразма Роттердамского (Голландия), которым описал коммерческое применение нейробиологии и технологии нейровизуализации, картирования мозга. В своей речи Смидтс объяснил, что задача нейромаркетинга – «лучше понять потребителя и его реакцию на маркетинговые раздражители путем прямого измерения процессов в мозгу» и повысить эффективность методов маркетинга, изучая реакцию мозга» [1].

Из данного Смидтсом определения, следует выделить, что концепция нейромаркетинга базируется на трех ключевых направлениях, а именно: нейробиология, виды нейровизуализации и картирование мозга. Действительно, данные понятия, как может показаться, являются узкоспециализированными и встречающимися всё чаще в сферах психологии, психиатрии, медицины, а в частности в неврологии. Но данные термины необходимо раскрыть подробнее для глубокого понимания сущности нейромаркетинга в целом. Ведь именно внедрение такого рода понятий, пришедших, в большей степени, из медицины в маркетинг является в определенной мере прорывом и началом практического применения принципиально новой концепции маркетинга. Далее более подробно рассмотрим элементы, составляющие нейромаркетинг:

1) Нейробиология — наука, изучающая связь активности головного мозга и других сторон нервной системы с познавательными процессами и поведением;

2) Нейровизуализация — общее название нескольких методов, позволяющих визуализировать структуру, функции и биохимические характеристики мозга. Включает компьютерную томографию, магнитно-резонансную томографию;

3) Картирование мозга — область электрофизиологии, оперирующая с множеством количественных методов анализа [2].

Из вышеизложенных определений видно, что нейромаркетинг это сложный многоэтапный процесс, позволяющий понять поведение потребителей, спрогнозировать потенциальный спрос на продукцию, а также изучить факторы, влияющие на выбор конкретного товара потребителем, посредством современных технологий нейробиологии. Важно понимать, что концепция нейромаркетинга гораздо шире и сложнее, с точки зрения научного подхода, современных видов маркетинговых коммуникаций – аромамаркетинга, сэмплинга, музыкального сопровождения потребителей в местах продажи и других видов сенситивного маркетинга, которые лишь способствуют повышению степени комфорта потребителя в магазине. Основным содержанием нейромаркетинга являются научные исследования

непроизвольных нейрофизиологических реакций человека на какие-либо коммуникационные атрибуты, например, на название фирмы или товара, логотип, сочетание цветов, запахи, аудио сигналы, дизайнерские решения и т.п., и их последующей интерпретации с целью применения полученных данных при организации продвижения товаров и услуг.

Далее целесообразнее перейти непосредственно к описанию методов нейромаркетинга, посредством которых представляется возможным изучить активности головного мозга для понимания мотивов потребителей при покупке и их поведения относительно товаров в целом. Рассмотрим некоторые из них.

1) Компьютерная электроэнцефалография (КЭЭГ) как «окно в работающий мозг». Связь между клетками мозга (нейронами) осуществляется с помощью множества химических веществ, таких как натрий, калий, хлор и кальций.

2) Функциональная магнитно-резонансная томография (ФМРТ) невероятно эффективно выявляет внутренние механизмы работы мозга. Она приоткрыла завесу тайны над тем, как люди рассуждают, принимают решения, формируют воспоминания и переживают эмоции. Она изменила наши представления о том, как работает мозг человека, и эти открытия имеют немалую коммерческую ценность.

3) Окулография. Хотя КЭЭГ и ФМРТ – это технологии, наиболее известные людям, интересующимся мозгом в клетке продаж [2].

Рассмотренные ранее методы нейромаркетинга имеют ряд достоинств и недостатков в зависимости от ситуаций, в которых они могут использоваться. Безусловно, все эти технологии не станут абсолютными заменителями традиционных инструментов маркетинга, но их комплексное применение поможет изучать потребителей с принципиально новой позиции, подкрепленной исключительно результатами инновационных достижений психологии и медицины. Данные технологии возможно внедрять путем создания специализированных центров, в которых будут проводиться исследования такого рода, осуществляемые по заказу различных компаний (по принципу работы маркетинговых и консалтинговых агентств).

Развитие нейромаркетинга является большим прорывом в области маркетинга, как для мировых корпораций, небольших компаний, так и для рекламных, консалтинговых агентств и специалистов по маркетингу. Результатом внедрения исследований психологии в маркетинг стало использование сенситивного маркетинга, а также различных приемов, воздействующих на органолептические ощущения потребителей, таких как, например, музыкальное оформление торгового зала, приятный запах, стимулирующий к покупке, проведение сэмплинга и другое.

Таким образом, нейромаркетинг интегрирует глубокие научные разработки в области нейробиологии, психологии и даже психиатрии, исследуя активности волн головного мозга. Существует практически незаметная граница между понятиями «внушение» и «убеждение». Именно эта тонкая грань является объектом этической составляющей нейромаркетинга. Так, во многих странах использование нейробиологии в коммерческих целях запрещено законодательством. В современное время нейромаркетинг это принципиально

новая концепция развития маркетинга, которая остается предметом научных и профессиональных суждений.

Литература

1. Соколова А. Нейромаркетинг как инструментарий торгового сервиса/ Сервис в России и за рубежом – 2013. –№ 7 – С. 92;

2. Чернова М.А., Клепиков О.Е. Нейромаркетинг: к вопросу об этической составляющей/ Национальный психологический журнал– 2015. –№ 1 – С. 139 – 142, 2015.

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Аипов А.Н.

*к.э.н., преподаватель кафедры экономического анализа, статистики и финансов. Кубанский Государственный Университет
г. Краснодар, РФ*

МЕРЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

Современный российский рынок коллективных инвестиций характеризуется переходом из стадии становления в стадию развития, что объясняет сохраняющийся невысокий интерес населения к паевым инвестиционным фондам (ПИФам). Граждане по-прежнему отдают предпочтение преимущественно традиционным механизмам размещения свободных денежных средств. Непростая экономическая ситуация и отток капитала отрицательно влияют на развитие коллективных инвестиций в России. Основной причиной оттока капитала стало торможение экономического роста страны. [1, с. 18]

Ряд мероприятий, проводимых как со стороны государства, так и со стороны управляющих компаний, позволит существенно повысить привлекательность данного финансового института:

1) Создание благоприятных условий для привлечения долгосрочных инвестиционных ресурсов.

Рост числа инвесторов, в том числе и частных, использующих услуги институциональных инвесторов, в первую очередь, управляющих компаний паевых инвестиционных фондов, является необходимым условием развития деятельности институциональных инвесторов. Для этого требуется повышение уровня информированности потенциальных инвесторов о возможностях инвестирования сбережений с помощью услуг институциональных инвесторов на фондовый рынок.

Низкий уровень финансовой грамотности граждан является препятствием их участия в системе коллективного инвестирования, и создает благоприятные условия и возможности для возникновения мошеннических схем в деятельности финансовых пирамид и недобросовестных управляющих компаний.

Мерами по стимулированию вовлечения массового внутреннего инвестора на фондовый рынок должны стать согласованные, совместные действия, как представителей регулирующих органов власти, так и управляющих компаний институтов коллективных инвестиций.

Меры по повышению уровня финансовой грамотности населения способны как повысить активность граждан на финансовом рынке, так и обеспечить переток денежных средств в легальные институты коллективного инвестирования, не оставив шансов финансовым пирамидам.

Действия государства в этой области регулирования должны быть направлены на усиление элементов сознательного поведения частных

инвесторов, на их защиту, на создание условий и требований по снижению и контролю рисков при индивидуальном инвестировании, действия государства должны быть направлены также на снижение доли спонтанности, азарта и необдуманного риска, свойственных финансово неграмотному контингенту лиц.

Действия субъектов финансового рынка, направленные на повышения финансовой грамотности должны заключаться в следующем:

- формирование базы данных по статистической информации финансового рынка под руководством Департаментов Банка России, СРО, а также рейтинговых агентств и независимых экспертов, находящейся в свободном доступе.

- реализация государственной программы по повышению уровня финансовой грамотности населения, с расширением аудитории слушателей. Проведение мероприятий квалифицированными специалистами со школьниками, работниками организаций, предприятий, деятельности которых не связана с финансовой средой.

2) Создание эффективной системы регулирования и надзора за деятельностью управляющих компаний инвестиционных фондов.

Рост объемов инвестиций институциональных инвесторов в ценные бумаги российских компаний призван обеспечить необходимыми инвестиционными условиями и ресурсами для дальнейшей модернизации производственного процесса на отечественных предприятиях, это, в свою очередь, позволит компаниям повысить свою конкурентоспособность. При размещении ресурсов институциональных инвесторов приоритетным направлением должны стать не долговые обязательства государства, которые представляют собой налог с будущих поколений и стимулируют увеличение государственной задолженности, а ценные бумаги предприятий реального сектора экономики.

Препятствием развития деятельности институциональных инвесторов на российском фондовом рынке выступает несовершенство законодательства. Среди основных мер, призванных улучшить ситуацию в области регулирования деятельности институциональных инвесторов можно выделить следующие:

- создание эффективной системы сотрудничества экспертных Советов и профессиональных рыночных сообществ, выполняющих разработку, подготовку и экспертизу изменений и дополнений в нормативно-правовую базу по рынку институтов коллективных инвестиций в России для более детальной экспертной проработки предложений по изменению законодательства;

- внедрение обязательного электронного документооборота для институциональных инвесторов, в том числе и для всех участников рынка коллективных инвестиций. Это будет способствовать повышению исполнительской дисциплины на всех уровнях структуры контроля и улучшению качества контроля, а также способствовать повышению скорости движения документов, удобству их хранения и поиска, благодаря чему значительно возрастет оперативность, полнота и достоверность обмена информацией между исполнителями, подразделениями и организациями;

- законодательное пресечение манипулирования ценами и совершенствование законодательства в области защиты прав инвесторов.

3) Совершенствование маркетинговой политики управляющих компаний.

Маркетинговая политика управляющих компаний, как и политика в отношении привлечения клиентов, ориентирована в большей степени на демонстрацию доходности, полученную в прошлом периоде, а при отсутствии единых стандартов представления результатов инвестирования и управления привлеченными средствами фактически вводит потенциальных инвесторов в информационное искажение действительности относительно доходности инвестиций и рисков на рынке.

Развитие практики управления активами и коллективных инвестиций нуждается в сопровождении усиленного контроля над рисками, сопровождающими деятельность в данной сфере. Кроме законодательных ограничений, требуется проведение политики, направленной на повышение культуры риск-менеджмента в среде управляющих. Достижение этой цели должна реализовываться за счет применения комплекса мер. Во-первых, в организационной структуре всех управляющих компаний необходимо обязательное наличие риск-менеджера. Во-вторых, на риск-менеджеров должны быть наделены высокими полномочиями по вопросам решения о принятии инвестиционных решений, более того, эти и другие полномочия и статус риск-менеджера должны быть закреплены во всех внутренних документах управляющей компании. [3, с. 144]

4) Снижение комиссии за управление портфелями паевых фондов.

В настоящее время, в России управляющие компании в среднем взимают комиссию за управление паевыми фондами открытого типа в размере от 3 до 6% от стоимости чистых активов паевого фонда в год. Также существует комиссия специализированного депозитария и аудитора, которые в сумме могут составить еще 1-1,5% от стоимости активов ПИФа. Законодательно регулятором закреплен максимальный объем всех комиссий в размере 10% от стоимости активов паевого фонда.

В текущей ситуации, при взимании комиссии в совокупности 4-7% от стоимости чистых активов и предположении о росте котировок фондового рынка в среднем на 15-20% в год, инвесторы ПИФов потеряют около трети совокупного прироста стоимости паев.

За рубежом, в развитых странах, комиссия за управление составляет, как правило, не более 1%, за исключением отдельных фондов.

В России снижение комиссии за управление ПИФами необходимо, но в несколько раз это возможно лишь при соответствующем увеличении объема активов под управлением, чтобы издержки, связанные с менеджментом фондов могли быть полностью покрыты.

5) Нормализация инвестиционного климата в стране.

Необходима для привлечения иностранных инвесторов на российский фондовый рынок, для увеличения объема покупок российских активов, что в свою очередь создаст устойчивый повышательный тренд на рынке акций и

будет способствовать росту привлекательности вложения средств в паевые инвестиционные фонды.

Список использованной литературы

1. Пенюгалова, А. В. Рынок российских коллективных инвестиций в условиях снижения темпов развития национальной экономики / А.В. Пенюгалова, А. Н. Аипов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 24. С. 18-22.
2. Помаскина О.В. Особенности развития паевых инвестиционных фондов в России в современных условиях / О.В. Помаскина // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 1. С. 114-116.
3. Решедько Л.В. Проблемы и перспективы развития паевых инвестиционных фондов / Л. В. Решедько // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2013. №2. С. 141-145.

Киреева Е.В.

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и цены» ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва, РФ

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В АНТИКРИЗИСНОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация Актуальность темы статьи определяется спецификой сложности практических задач антикризисной стабилизации экономики России, процесса перехода к инновационной модели развития экономики России. Воплощение указанных приоритетов невозможно без сбалансированной и обдуманной финансовой политики, проводимой на всех уровнях власти, бюджетного регулирования, выступающего в качестве катализаторов описанных процессов.

Ключевые слова: антикризисная стабилизация экономики; финансы государства; механизм финансирования; инновационное развитие; финансирование проектов

Общеизвестно, что сырьевая направленность экономики России создает крупные макроэкономические риски. Национальная экономика деиндустриализована в ключевых отраслях за счет дезинвестирования в производственные технологии. В ситуации неэффективной реализации на практике функций государственных финансов в регулировании экономики, возможен экономический кризис.

Экономические санкции, введенные против России, контрсанкции, падение мировых цен на нефть привели к тому, что в 2015 г. страна переживает кризис недиверсифицированной экономики. В этих условиях правительству необходимо активнее использовать инструменты государственных финансов в антикризисной стабилизации экономики России, активнее модернизировать экономику. Формирование конкурентоспособного сектора исследований и разработок, ускоренное технологическое развитие отраслей реальной экономики до сих пор является проблематичным. Основная идея, которая

заложена в планы Правительства по повышению темпов экономического роста, состоит в том, что будет улучшаться институциональная среда, и придут инвесторы, которые проведут модернизацию. Однако, именно государство, сообразуясь с интересами повышения эффективности национального и индивидуального капитала, должно управлять инновационными процессами.

Одной из причин слабых результатов деятельности инновационного сектора является низкая эффективность механизма его финансирования. Для построения национальной инновационной системы необходимо принятие радикальных мер со стороны государства по разработке эффективных форм и методов финансирования, на основе поддерживающих и стимулирующих инновационную активность подходов, что позволит развить интерес у потенциальных инвесторов, инноваторов и приведет к положительным результатам.

Реализация стратегических целей государства требует привлечения значительных финансовых ресурсов в промышленность, развития инновационных направлений. В этой ситуации целесообразно использовать финансовый механизм государственно-частного партнерства, который не только поможет интенсифицировать экономический рост, но и приведет к повышению эффективности бюджетных расходов. В такой ситуации актуальным становится вопрос об использовании государственно-частного партнерства (ГЧП). Механизм финансирования проектов ГЧП может быть представлен как комбинация долгового и долевого финансирования, однако доли каждого из этих компонентов не могут быть определены заранее, это зависит от ряда факторов, которые могут включать в себя: инвестиционную привлекательность проекта, гарантийные обязательства государства, необходимый объем финансирования и т.д. [1,с.7]

Вместе с тем не следует забывать о том, что бюджетное финансирование без проведения институциональных реформ не приведет к формированию инновационной среды.

Прежде чем определять, какую институциональную систему под инновационную модель необходимо создавать в России, необходимо ответить на следующие вопросы, которые не нашли отражения ни в экономической политике, ни в программе управления государственными финансами: - воспроизводственный: какие темпы экономического роста необходимы; - структурный: какие структурные сдвиги в региональных экономиках необходимы для восприятия инноваций; какие «точки роста» выбирать и направлять финансовые средства;- ресурсный: за счет каких средств производить финансирование.

Процесс создания модели инновационной экономики должен быть также рассмотрен с позиций механизма реализации экономических интересов и мотивации потенциальных инвесторов.

Необходимо оценить экономическую природу инновационной, технологической модели с позиций существующих проблем в современной российской экономике, а именно: временной неопределенности состояния субъектов и объектов инновационного развития экономики; изменчивости

интересов и мотиваций субъектов инновационной деятельности; нестабильности доли получения дохода; высокого финансового риска.

Следует подчеркнуть, что основными целевыми установками совершенствования инструментов бюджетного регулирования и стимулирования инновационных процессов в России должно являться их направленность на изменение структуры экономики, модернизацию всех элементов экономической системы, включая инновационную инфраструктуру фундаментальной науки, венчурных фондов, форм государственно-частного партнерства, повышение расходов всех уровней бюджетной системы на образование и научные исследования.[3,с.113]

Назовем основные проблемы, препятствующие цели реализации антикризисной стабилизации экономики: - неэффективное использование такого инструмента, как бюджетные субсидии; - слабая результативность применения налоговых инструментов, которая выражается в т.ч. в высокой налоговой нагрузке на работника в реальном секторе – 60,9%, тогда как в развитых странах этот показатель составляет 20-30%; - институциональная неразвитость, так, например, из 51 проекта Инвестиционного фонда РФ в 2014 году только по 14 обязательства инвесторов и ответственных исполнителей выполнены в полном объеме.[2] Неразвитость ГЧП можно проследить на примере венчурной индустрии, объем венчурного рынка в России составил в 2014 г.– 447 млн долларов, тогда как, например, в США,- почти 33000 млн долларов.

Сформулируем рекомендации. 1.Ухудшение ситуации в мировой и национальной экономике, экономические санкции и инвестиционная блокада могут послужить базой для активного развития такого инструмента финансирования, как проектное финансирование. Более того, есть шанс построения устойчивых отношений в этой сфере, которые снизят уровень неопределенности в инвестиционной сфере и зависимость от иностранного капитала. Способы влияния на развитие проектного финансирования могут быть разные. На данный момент главная задача действий, принимаемых для развития проектного финансирования – снизить риск потери инвестором вложенных в проект средств, тем самым уменьшая неопределенность на рынке инвестиций.

2.Обеспечение доступности кредитов, для этого в долгосрочном периоде необходимо снизить ключевую ставку, а в краткосрочном периоде- провести масштабное финансирование предприятий реального сектора за счет льготных кредитов под госгарантии с обязательным субсидированием процентной ставки на текущую производственную деятельность предприятий приоритетных отраслей, которые могут обеспечить импортозамещение. 3.Необходимо совершенствовать применение инструментов бюджетно-налогового стимулирования. 4.Рефинансирование госдолга субъектов РФ, осуществляющих финансирование инвестиций в основной капитал в рамках региональных программ по развитию реального сектора за счет бюджетных кредитов под 0% ставку. 5.Также необходимо развивать институт ГЧП, в частности, – венчурную индустрию за счет прямого присутствия в

финансировании венчурных фондов государственных пенсионных и страховых фондов, применить налоговое стимулирование для инвесторов.

В заключение хочется отметить, что удельный вес организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации, составляет всего 10%. Причинами такой низкой инновационной активности, как отмечалось ранее, являются высокий риск, большие затраты и длительный период развития. Особой проблемой является дефицит инвесторов и инвестфондов на начальной стадии проекта, когда риски максимальны. Как правило, фонды с гораздо большей охотой выделяют средства на поздних этапах развития стартапов (стадиях роста или расширения).

Сегодня важно применять меры по стимулированию ГЧП со стороны государства. Во-первых, следует создать благоприятный инвестиционный климат в стране с помощью преференций. Во-вторых, нужно повысить эффективность предоставления и использования средств из Инвестиционного фонда и Фонда национального благосостояния. В-третьих, необходимо создать специализированные фонды финансирования проектов ГЧП в различных отраслях экономики; осуществлять софинансирование проектов; предоставлять гранты на реализацию проектов на конкурсной основе. Все это должно позитивно влиять на дальнейшее развитие экономики России.

Литература

1. Киреева Е.В. Финансовый механизм государственно-частного партнерства: теория и практика. // Вестник Академии. – 2013.-N 3.-с.9-13.
2. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс] – URL: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения 15.08.2015)
3. Киреева Е.В. Совершенствование инструментов бюджетного стимулирования инновационных процессов. // Вестник Академии. – 2014.-N 2.-с.109-113.

Батов В.Ю.

*к.э.н., заместитель директора Северо-Западного
регионального центра по корпоративным
продажам ОАО «АльфаСтрахование»
г. Санкт-Петербург, РФ*

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ В КОНТЕКСТЕ ВВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ

Международные санкции – ограничительные меры, принятые одной страной или странами в отношении другой по политическим причинам

Существуют различные виды санкций:

- Дипломатические санкции
- Экономические санкции
- Военные санкции
- Санкции в отношении отдельных лиц
- Спортивные санкции

Вводить санкции могут как отдельные государства, так и их объединения, включая ООН.

На отношения страхования и перестрахования могут влиять санкции, подразумевающие замораживание активов, эмбарго на определенный вид товаров и услуг, а также запрет инвестиций

Рассмотрим основные положения санкций, наложенных Европейским союзом на Россию:

Согласно Статье 2 постановления Совета ЕС 208/2014 , Украина:

1. Все средства и экономические ресурсы , принадлежащие, находящиеся в собственности, владении или под контролем любого физического или юридического лица, предприятия или организации, которые перечислены в Приложении I, должны быть заморожены

2. Никакие средства или экономические ресурсы не должны быть доступны , прямо или косвенно, или предоставлены в пользу физических или юридических лиц , предприятий или организаций, указанных в Приложении I

Лица, против которых наложены санкции о замораживании активов, называются лицами, находящимися в списках.

Таким образом, запрещены любые движения финансовых средств как напрямую так и косвенно лицам/ предприятиям, находящимся в списке, в том числе выплаты возмещений по убыткам, возврат премий и.т.д

На отношения перестрахования замораживание активов влияет следующим образом:

- Принятие риска в договор перестрахования рассматривается как предоставление средств в рамках постановления совета ЕС о санкциях

- Выплата по убыткам страховщику в пользу страхователя, который находится в санкционном списке, запрещено как косвенное предоставление средств

- Платежи не находящимся в списках предприятиям, с находящимися в списках мажоритарными акционерами, запрещены как косвенное предоставление средств

Согласно статье 5 постановления Совета ЕС 833 и 960/ 2014, запрещено приобретение, продажа, предоставление инвестиционных услуг, помощь в выпуске или другого рода действия с ценными бумагами или займами юридических лиц, указанных в списках.

Согласно статье 2 постановления Совета ЕС 692/2014 запрещается:

(а) импорт товаров в Европейский Союз, произведенных в Крыму или Севастополе

(б) предоставление финансирования или фин. помощи, прямо или косвенно, а также страхования и перестрахования, связанное с импортом товаров, указанных в пункте (а)

В соответствии со статьей 2 постановления Совета ЕС 692/2014 запрещается ввозить оборудование, перечисленное в Приложении III для его использования в Крыму или Севастополе. Приложение III включает оборудование и технологии для след. секторов: транспорт, телекоммуникации, энергетика, добыча нефтяных, газовых и пр. минеральных ресурсов

Запрещается предоставлять, прямо или косвенно, финансирование или финансовая помощь физ. лицам, предприятиям или учреждениям в Крыму или Севастополе или для использования в Крыму или Севастополе.

Статья 2с Постановления ЕС 825/2014 не включает страхование или перестрахование в понятие «финансирование или финансовая помощь», потому что ни страхование, ни перестрахование, в отличие от статьи 5, в статье 2 не упоминается.

Также действующими санкциями предусмотрено эмбарго на вооружение и товары двойного назначения. Согласно статье 4 постановления Совета ЕС 833 и 960/ 2014:

(б): (Запрещено) «предоставление прямо или косвенно, финансирования или фин. помощи, связанной с товарами и технологиями, перечисленными в общем военном списке, включая, в частности ... страхование экспортных кредитов ..., а также страхование и перестрахование продаж, поставок, передачи, экспорта товаров, а также их предоставление для технического сервиса любым физическим или юридическим лицам, предприятиям, организациям в России или для использования в России;

(д): (Запрещено) " предоставление прямо или косвенно, финансирования или фин. помощи в отношении товаров/ технологий двойного назначения, включая, в частности, предоставление субсидий, кредитов, страхования экспортных кредитов, на предмет продажи, поставки, передачи или экспорта любым физическим или юридическим лицам, предприятиям или организациям, в России или для использования в России. Под товарами/ технологиями двойного назначения рассматриваются предметы или детали, которые могут быть в целом или по частям использованы в военных целях или для военных целей при конечном использовании ".

Также введено эмбарго на предоставление услуг в энергетическом секторе. Согласно статье 3а постановления Совета ЕС 960/ 2014:

Запрещается предоставлять, прямо или косвенно, следующие услуги, необходимые для разведки и добычи глубоководной нефти, разведки и добычи арктической нефти, а также сланцевых нефтяных проектов в России

- бурение,
- тестирование,
- геофизические исследования и подготовка скважин,
- поставка специализированных плав. средств

Важно отметить, что предоставление (пере-) страхования для услуг, указанных в ст. 3 (1) постановления Совета ЕС 960/2014 для компаний, из ЕС запрещено, но предоставление (пере-) страховочной защиты для российских компаний разрешено.

В связи с необходимостью следовать санкциям, наложенным правительствами своих стран, западные перестраховщики включает в текст договоров перестрахования санкционную оговорку. Текст этой оговорки может несколько отличаться, однако наиболее распространенным является SANCTION LIMITATION AND EXCLUSION CLAUSE (LMA 3100):

Для того, чтобы чётко понимать, какой бизнес не покрывается в связи с этой оговоркой, представляется необходимой разработка алгоритма проверки принимаемого бизнеса на нарушение международных санкций:

1. Проверить, имеют ли стороны по договору страхования и/или перестрахования отношение к странам, указанным в следующих источниках:

<https://www.gov.uk/current-arms-embargoes-and-other-restrictions>

http://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/docs/measures_en.pdf

<http://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Pages/Programs.aspx>

2. Проверить, нарушает ли данное страхование/перестрахование санкции для конкретной страны.

3. Проверить, находится ли какая-то из сторон по договору страхования/перестрахования в перечне лиц под санкциями, воспользовавшись следующими сервисами:

<http://hmt-sanctions.s3.amazonaws.com/sanctionsconlist.htm>

http://ec.europa.eu/external_relations/cfsp/sanctions/list/version4/global/e_ctlvie_w.html

<http://sdnsearch.ofac.treas.gov/>

Пьянова М.В.

кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Российская Федерация

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

Сельское хозяйство во всем мире является одной из наиболее приоритетных отраслей национального хозяйства. Особенно актуален этот вопрос для России, которая исторически является аграрным государством: сельскохозяйственные угодья занимают 2/3 территории, в аграрном секторе экономики заняты 37 млн. человек, это около 26% населения страны.

По оценкам международных и российских научных центров, эти цифры свидетельствуют о возможности АПК России обеспечить продовольственную независимость государства. Однако проблема обеспечения продовольственной безопасности осложнена глобальной экономической неустойчивостью, нестабильностью доходов отрасли, недостаточным притоком частных инвестиций; ограниченностью доступа аграриев к рынкам финансовых и информационных ресурсов. Рентабельность в сельском хозяйстве ниже, чем в целом по экономике, а риски выше, в силу специфики сельскохозяйственного производства. По данным Министерства сельского хозяйства России экономический рост сегодня обеспечивают всего 1/3 сельскохозяйственных товаропроизводителей [7].

Зависимость отечественного рынка от импортных продуктов питания приобрела особую остроту к середине 2014 года, когда глобальная политическая нестабильность и экономические санкции, применяемые к

Российской Федерации со стороны ряда государств, поставили под угрозу продовольственную безопасность страны. По данным Федеральной таможенной службы, только в январе-августе 2014 г. сократился на 19,0% ввоз свежего и мороженого мяса, на 11,1% - мяса птицы, на 1,3% - рыбы, на 24,4% - сгущенных молока и сливок, на 3,9% - цитрусовых и чая, на 28,6% - зерновых культур, на 19,1% - продуктов, содержащих какао, в 1,7 раза – масла подсолнечного. Примечательно, что рост цен и существенное сокращение ввоза наблюдается в отношении именно тех продовольственных товаров, по которым зависимость России от импорта проявляется сильнее всего.

Проблемы эффективного использования сельскохозяйственных ресурсов приобрели особую остроту, в связи с чем, вопросам государственной финансовой поддержки сельского хозяйства уделяется гораздо большее внимание, чем несколько лет назад [2, с. 5]. Но, несмотря на возросшие объемы государственных и частных инвестиций, по данным Минсельхоза, российское сельское хозяйство по-прежнему пребывает в кризисном состоянии. К тому же, официальное вступление России во Всемирную торговую организацию подразумевает, что объемы прямых дотаций и субсидий в сельское хозяйство должны быть постепенно сокращены, как малоэффективные [1, с. 85].

Налоговое стимулирование сельскохозяйственного производства в большинстве государств является одним из основных инструментов государственной поддержки. Налоговые преференции для сельскохозяйственных производителей в России можно условно разделить несколько направлений:

- для крупных сельскохозяйственных товаропроизводителей, применяющих общую систему налогообложения.
- для мелких форм предпринимательства, применяющих специальные налоговые режимы.
- для всех налогоплательщиков – сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В рамках первого направления предусмотрены льготы по ряду налогов для отдельных категорий налогоплательщиков.

По налогу на добавленную стоимость - освобождение от налогообложения ряда операций: реализации продукции собственного производства в счет натуральной оплаты труда, для общественного питания работников, привлекаемых на сельхозработы; ввоза в РФ племенного крупного рогатого скота, племенных свиней, лошадей и т.д.; ввоза технологического оборудования, комплектующих и запасных частей к нему, аналоги которого не производятся в России; ввоза продукции морского промысла отечественных рыбопромышленных организаций; и прочие.

По налогу на прибыль организаций возможно отнесение к расходам затрат на приобретение прав на земельные участки; нулевая ставка налога на прибыль для сельскохозяйственных товаропроизводителей, нелинейный метод начисления амортизации. В отношении основных средств, принятых на учет до 1 января 2014 года, возможно применение повышающих коэффициентов к норме амортизации; включение в состав расходов отчетного или налогового

периода от 10 до 30% первоначальной стоимости основных средств в случае, если приобретено новое оборудование или модернизировано уже действующее.

Второе направление предусматривает сокращение налоговой и административной нагрузки за счет применения специальных налоговых режимов, которые могут быть использованы организациями и предпринимателями, занятыми в сельском хозяйстве, например, система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей или упрощенная система налогообложения. Преимуществом данных режимов является сокращение налоговой и административной нагрузки [6, с. 18], связанной с исчислением и уплатой ряда налогов, упрощение порядка ведения учета; ускоренный вариант принятия расходов на приобретение или создание основных средств.

Третье направление подразумевает налоговое стимулирование эффективного использования земель и имущества сельскохозяйственного назначения. Земельные участки, используемые для сельхозпроизводства, облагаются земельным налогом по пониженной ставке – не более 0,3%, в соответствии со ст. 394 НК РФ. Кроме того, муниципалитеты вправе снижать ставку земельного налога для отдельных категорий налогоплательщиков. Например, в ряде муниципальных образований Московской области для земельных участков сельскохозяйственного назначения ставки земельного налога снижены до 0,2% и 0,1%. Законами субъектов РФ для аграриев также могут быть предусмотрены определенные преимущества по налогу на имущество организаций и транспортному налогу.

Несмотря на значительное количество льгот и преференций, российская налоговая система не выполняет в полной мере стимулирующую функцию в отношении сельского хозяйства. Кроме того, применение отдельных налоговых льгот затруднено в связи с неоднозначной трактовкой статуса сельскохозяйственного товаропроизводителя.

Список использованной литературы:

1. Голубина Ж.И., Баскакова Л.В. Основные риски присоединения к ВТО для продовольственной безопасности страны и ее сельского хозяйства// Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. – 2014. - №3.

2. Дедеева С.А. Инвестиции в сельское хозяйство: перспективы развития и риски// Экономика, управление, финансы. – Материалы III Международной научной конференции. – 2014.

3. Крылатых Э.Н. Обеспечение продовольственной безопасности России и мира: возможности, риски, угрозы// <http://www.viapi.ru/publication/full/detail.php>

4. Милосердов В.В. Мероприятия и механизмы по обеспечению продовольственной независимости // Агропродовольственная политика России. – 2014. - №3.

5. Пьянова М.В. Зарубежный опыт налогового стимулирования аграрного сектора экономики // Налоги и налогообложение. – 2009. - № 5.

6. Пьянова М.В. Налоговое стимулирование инвестиций в аграрный сектор в условиях импортозамещения сельскохозяйственной продукции//

Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. - №14 (299).

7. Материалы Круглого стола «Экономический рост России по теме: Аграрная Россия: Судьбы российского крестьянства» // Вольное экономическое общество. Москва. – 2013.

Феоктистова Т.В.

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы»

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

г. Кусрк, РФ

МИРОВАЯ ПРАКТИКА НАЛОГОВЫХ СТИМУЛОВ ИННОВАЦИЙ

Налоги исторически использовались правительствами разных государств на различных этапах их развития в качестве инструмента воздействия на экономику, доходы граждан. Такое воздействие носило как сдерживающий, так и стимулирующий характер в силу присущих налогам функций: фискальной и регулирующей.

На протяжении последних десятилетий налоги используются для стимулирования интеллектуализации труда, научного прогресса и промышленного роста отраслей и компаний. Сегодня вполне очевидно, что чем более широким спектром инструментов налогового стимулирования развития экономики обладает та или иная страна, тем на более высоком уровне технологического развития она находится. Системы налогообложения, предназначенные для выполнения преимущественно фискальной функции, характерны для стран со слабо развитой экономикой.

Проблемам налогового регулирования инновационных процессов посвящены труды отечественных и зарубежных ученых: И. Караваевой, Ю.Иванова, Н.Ивановой, И.Трунина, В. Вигарда, Г. Шёна, и др. Однако использование стимулирующих функций налогообложения инноваций требует нового осмысления и новых подходов [2, с.220].

Налоговое стимулирование инновационной деятельности представляет собой комплекс разнообразных налоговых инструментов, включенных в действующее налоговое законодательство и разрабатываемых на перспективу. Заметим, что прежде чем конкретные меры налогового стимулирования инновационных расходов будут осуществляться на практике, они обсуждаются правительством и проходят парламентские слушания в форме стратегических ориентиров. Далее формируется концепция модернизации налогообложения с ориентацией на определенные цели, под которые уже формируются налоговые стимулы (налоговые каникулы, пониженные ставки, особый порядок признания расходов на НИОКР и т.д.). Принятая законодателями концепция обретает после подписания президентом страны легитимность, и становится для компаний и налоговых органов руководством к действию.

Для реализации целей налогового стимулирования инноваций необходимо опираться на передовой опыт промышленно развитых мировых держав. Полагаем, что использование налогов как важнейших факторов

инновационного стимулирования должно осуществляться по следующим направлениям:

- стимулирование инновационных разработок в высокотехнологичных наукоемких отраслях (аэрокосмическая, биотехнология, защита окружающей среды);

- активное стимулирование субъектов малого и среднего бизнеса;

- поддержка научно-исследовательских молодых компаний в начальный период их становления (например, статус молодой инновационной компании в ЕС);

- стимулирование сотрудничества частных компаний с некоммерческими научно-исследовательскими учреждениями;

- обеспечение мобильности научных кадров и рост их квалификации;

- изменения в географическом размещении научно-исследовательских компаний или филиалов компаний;

- недискриминационный выбор конкретных компаний, ВУЗов, научных коллективов, отдельных ученых в качестве объектов государственного стимулирования их инновационных разработок;

В налоговой политике большинства государств наибольшую роль в регулировании экономических процессов, в том числе инновационных, приобрели прямые налоги, прежде всего налог на корпоративный доход, а в меньшей степени - налог на личный доход. Далее, по убывающей идут взносы на социальное страхование и косвенные налоги на потребление.

Научный и практический интерес представляет механизм влияния этих групп налогов на проведение инновационных разработок. Так, изменение налога на корпоративный доход приводит к соответствующему изменению объема чистой прибыли, остающейся в распоряжении компании и служащий источником собственных средств для расширения деятельности и дальнейшего развития, в том числе и за счет инновационных разработок. Таким образом, когда правительство снижает налог на прибыль путем уменьшения налоговой ставки, оно тем самым оставляет в распоряжении хозяйствующего субъекта больше прибыли и создает возможность для увеличения расходов на инновационные разработки. Однако далеко не факт, что оставшаяся в распоряжении субъекта прибыль пойдет именно на инновационные разработки. Поэтому чтобы стимулировать именно такое использование прибыли, правительство, отражая интересы всего общества, заинтересованного в повышении уровня и качества жизни, разрабатывает специальные схемы стимулирования инновационных инвестиций, в том числе через налоговые стимулы.

Налоги на труд, включаемые в себестоимость производимой продукции, особенно в форме социальных платежей влияют на уровень расходов хозяйствующего субъекта. Снижая эти налоги, правительство прямо способствует увеличению прибыли и повышению конкурентоспособности.

Что касается косвенных налогов на потребление, то их изменение сказывается как на уровне цен, так и соответственно возможности реализации товаров, работ и услуг, то есть на объемах спроса.

По степени важности для бизнеса на первом месте стоят льготы по налогу на прибыль корпораций, затем льготы по налогообложению роялти и материальной выгоды от реализации ценных бумаг, которые в большинстве стран входят в закон о подоходном налоге. Льготы по налогообложению труда, как правило, входят в законы о налоге на личный доход и о взносах на социальное страхование. В наименьшей степени используются льготы в налогах на потребление.

Анализ налогового стимулирования стран с переходной экономикой, достигших в последние десятилетие высоких темпов экономического развития (Китай, Индия, Малайзия, Сингапур и др.), показывает набор налоговых инструментов, отличный от стран со зрелой экономикой [1, с. 135].

Таблица 1 – Налоговое стимулирование в связи с проведением НИОКР

| Меры налогового стимулирования | Страны с переходной экономикой (Китай, Индия, Малайзия, Сингапур) | Страны со зрелой экономикой (США, Ирландия, Финляндия, Израиль, Япония, Корея, Нидерланды,) |
|---|---|---|
| Повышенный вычет расходов на НИОКР | 4 из 4 | 0 из 7 |
| Налоговый кредит на проведение НИОКР | 0 из 4 | 4 из 7 |
| Ускоренная амортизация по инвестициям в НИОКР | 2 из 4 | 0 из 7 |
| Вычет капитальных затрат, связанных с НИОКР, в текущем периоде для целей налогового учета | 2 из 4 | 2 из 7 |
| Сокращение взносов на социальное страхование сотрудников, задействованных с НИОКР | 2 из 4 | 1 из 7 |

В мировой практике при проведении оценки налоговых стимулов инновационных разработок учитывают три уровня возможных последствий от их применения:

- на прирост расходов на инновационные разработки, осуществляемых компанией;
- на инновационное поведение компании;
- на макроэкономические показатели состояния общества.

Применяемые на практике методы оценки эффективности льгот практически всегда включают в себя определение эффекта первого порядка, иногда - оценку прироста инновационной активности компаний и совсем редко – эффект влияния налоговых стимулов на макроэкономические показатели государства. Так, из 11 проанализированных Европейской комиссией стран 10

учитывали прямой прирост объемов инновационных разработок, 6 учли прирост инновационности и только 4 учитывали макроэффекты (таблица 2) [2, с.226].

Таблица 2 - Виды результатов при оценках эффективности налогового стимулирования инновационных расходов

| Страна | Виды результатов | | |
|---------------------|----------------------------|----------------------|------------------------|
| | Прямой прирост расходов ИР | Инновационная отдача | Прирост на макроуровне |
| Австралия 2007 | да | нет | Нет |
| Австралия 2003 | да | да | Нет |
| Канада 2007 | да | нет | Да |
| Канада 1997 | да | да | Да |
| Франция 2007 | да | нет | нет |
| Франция 2004 | да | нет | нет |
| Голландия 2007 | да | да | да |
| Голландия 2005 | да | нет | нет |
| Голландия 2002 | да | да | нет |
| Норвегия 2007 | да | да | да |
| Великобритания 2005 | нет | да | нет |

В заключение отметим, что решение проблем инновационного прорыва обуславливает необходимость критического осмысления опыта различных стран, добившихся грандиозных успехов в науке и технике. Подчеркнём – требуется именно критическое осмысление этого опыта, а простое копирование вряд ли будет плодотворным в специфических российских условиях.

Инновационные мероприятия, как со стороны правительства, так и государственно-частных структур осуществляются, как правило, в определенной сфере: экономической, социальной, культурной, правовой и т.д. В связи с этим, российская инновационная модель на всех ее уровнях будет отличаться от немецкой, американской, французской, китайской. Вместе с тем, хорошее знание зарубежного опыта поможет российским ученым и экспертам найти инструментарий и методы инновационной политики, наиболее пригодные для Российской Федерации.

Список использованной литературы

1. Налоговое стимулирование инновационных процессов /Отв. ред. – Н.И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2009.- 160 с.
2. Феоктистова Т.В. Зарубежный опыт налогового стимулирования инноваций // «Світ фінансів», Тернополь, выпуск 1, 2011, С. 220-227.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Малова И.В.,

к.э.н., доцент

Касимовская Г.П.,

Ст. преподаватель

Соколова К.А.,

студент

Шумаков Н.С.,

студент

Корнева Е.О.

студент

кафедры коммерции,

товароведения и экспертизы

Ивановский филиал РЭУ им Г.В. Плеханова

г.Иваново, РФ

МЕТОДИКА ПО ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ И ЕЕ АПРОБАЦИЯ (НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

*При финансовой поддержке Российского гуманитарного научного
фонда (РГНФ),*

№ проекта 14-12-37002

Необходимость управления конкурентоспособностью торговых предприятий, прежде всего, вызвана общими проблемами современных экономических условий (высокой динамикой внешней среды, ассортиментным многообразием товаров, быстрым развитием информационных технологий, возникновением новых форм развития предприятий). Наряду с внешними объективными факторами возникают также и внутренние проблемы, в т. ч. отсутствие на местах разработанных и апробированных методик по оценке конкурентоспособности товаров и торговых предприятий.

Следует отметить, что вопросам изучения конкурентоспособности посвящены работы ряда зарубежных и отечественных ученых: И.Ансофф, Ф. Котлер, М.Портер, Р.Фахутдинов, Е.А. Иванова и другие. Однако анализ экономической литературы показал недостаточность проработки вопросов методического обеспечения оценки конкурентоспособности товаров, торговых предприятий и апробации их результатов.

Важность исследования перечисленных выше вопросов и обусловили актуальность выбранной темы.

В рамках проекта были изучены и исследованы научные работы, посвященные оценке конкурентоспособности товаров, в т. ч. Гребнева Е.Т., Баканова М.И. и разработана авторская методика (Таблица 1)[2, с.792-793]. Кроме того, было разработано авторское методическое обеспечение (Малова

И.В., Кузнецова И.Д.,) конкурентоспособности на основе оценки уровня обслуживания торгового предприятия [1, с. 785-786].

Таблица 1.- Методика расчета конкурентоспособности товара

| № п/п | Автор методики | Основные положения методики оценки конкурентоспособности товаров | Особенности методики |
|-------|----------------|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Гребнев Е.Т. | <p>1. Разработка на основе знания рынка и требований к товару совокупности показателей его качества.</p> <p>2. Выбор из этой совокупности несколько важнейших показателей (параметров качества).</p> <p>3. Получение количественных характеристик значимости (a_i), каждого из j-го параметра путем опроса эксперта.</p> <p>4. Формирование модели эталона, т.е. образца товара в разрезе выбранных параметров с позиции покупателей, с заданием его количественных оценок.</p> <p>5. Разработка количественных оценок тех же самых параметров качества по своему изделию и по изделию конкурентов.</p> <p>6. Оценка уровня качества или потребительского эффекта своего товара и товара конкурентов.</p> <p>7. Расчет цены потребления своего товара и определение цены потребления товара конкурента с учетом отпускной или розничной цены и эксплуатационных расходов в период пользования товара.</p> <p>8. Расчет интегрального показателя конкурентоспособности своего товара по формуле.</p> <p>Если коэффициент конкурентоспособности меньше единицы, то предприятие предлагает на рынок не конкурентоспособный товар.</p> | <p>Базируется на информации, полученной на основе знания рынка и требований к параметрам качества товара с позиции покупателей, а также на построении системы оценки на сопоставлении цены и эксплуатационных расходов в период пользования товара.</p> |
| 2. | Баканов М.И. | <p>1.Конкретизация целей и задач комплексной оценки;</p> <p>2.Выбор исходной системы показателей;</p> <p>3.Организация сбора исходной информации;</p> <p>4.Расчет и оценка значений частных показателей;</p> <p>5.Обеспечение сравнимости оцениваемых показателей;</p> <p>6.Выбор конкретной методики, т.е. разработка алгоритма и программы расчета комплексных сравнительных оценок;</p> <p>7.Расчет комплексных оценок;</p> <p>8.Экспериментальная проверка адекватности комплексных, обобщающих оценок реальной действительности;</p> <p>9.Анализ и использование комплексных</p> | <p>Является универсальной и подходит не только для оценки конкурентоспособности товаров, по отношению с аналогами конкурентов, но и с аналогичными среднеотраслевыми показателями</p> |

| | | сравнительных оценок. | |
|----|--------------------------------|--|--|
| 3. | Кузнецова И.Д., Малова И.В. | <p>1. Исследование рынка (продовольственных и непродовольственных товаров).</p> <p>2. Проведение маркетинговых исследований товара.</p> <p>3. Анализ ассортиментной линии, категории, вида, подвида исследуемого товара.</p> <p>4. На основе полученной информации выбор важнейших показателей товара (параметров качества)</p> <p>5. Оценка значимости параметра товара путем опроса эксперта.</p> <p>6. Формирование модели эталона товара у конкурента.</p> <p>7. Выбор метода для сравнения параметров конкурентоспособности исследуемого товара и товара-конкурента.</p> <p>8. Расчет интегрального показателя конкурентоспособности исследуемого товара по формуле (1): $Уоц.к = i_a * i_k * i_p * i_c * i_{ц} * .. * i_{п}, (1)$ где Уоц.к - оценка конкурентоспособности товара; $i_a, i_k, i_p, i_c, i_{ц}, i_{п}$ - темп роста ассортимента, качества, рекламы, сервисного обслуживания, цены и т.д. относительно аналога-конкурента.</p> <p>9. Анализ величины показателя конкурентоспособности исследуемого товара и товара-конкурента и выявление отклонений</p> <p>10. Выявление причин отклонений</p> <p>11. Разработка мероприятий по улучшению величины показателя конкурентоспособности исследуемого товара</p> <p>12. Контроль достигнутых результатов</p> | <p>Базируется на маркетинговых исследованиях рынка товаров (продовольственных и непродовольственных) и включает расчет и оценку интегрального показателя конкурентоспособности, содержащего информацию о динамике ряда показателей товара, что повышает степень объективности при сравнении с аналогом – конкурента.</p> |

Авторские методики (Малова И.В., Кузнецова И.Д.) были апробированы на ряде торговых предприятий города Иваново и Ивановской области, что подтверждается актами внедрения. В процессе проведения апробации, на предприятиях была проведена оценка конкурентоспособности товаров, торгового обслуживания, выявлены проблемы, разработаны соответствующие мероприятия. В результате торговые предприятия улучшили экономические показатели и повысили свою конкурентоспособность (Таблица 2).

Таблица 2. - Результаты внедрения методик оценки конкурентоспособности

| № | Наименование и краткая характеристика предприятия | Показатели работы предприятия до внедрения методик | Показатели работы предприятия после внедрения методик |
|---|--|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | ООО «Август», г.Иваново-магазин одежды | Основные финансовые показатели ООО «Август» за 2014г.: 1.Выручка, тыс. руб.- 25 602 2.Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.- 6 244 3.Издержки, тыс. руб.- 9 645 4.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.- 9 713 5. Конкурентоспособность в баллах-64 | Основные финансовые показатели ООО «Август» за 2015г.: 1.Выручка, тыс. руб.- 32 002 2.Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.- 8 000 3.Издержки, тыс. руб.- 10 807 4.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.- 13 195 5. Конкурентоспособность в баллах-72 |
| 2 | ООО «ТД Энергомаш» г. Кинешма Ивановская область – магазин электротоваров | Показатели ООО «ТД Энергомаш» 2013г.: 1.Выручка, тыс. руб.- 21304 2.Себестоимость продаж, тыс. руб.- 13997 3.Издержки, тыс. руб.- 6519 4.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.- 788 5. Конкурентоспособность в баллах-53 | Показатели ООО «ТД Энергомаш» 2015г.: 1.Выручка, тыс. руб.- 26910 2.Себестоимость продаж, тыс. руб.- 16235 3.Издержки, тыс. руб.- 9219 4.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.- 1456 5. Конкурентоспособность в баллах-62 |
| 3 | ИП Керимова Я.М., Иваново-магазин овощи-фрукты | Основные финансовые показатели ООО «Август» за 2014г.: 1.Выручка, тыс. руб.- 11000 2.Себестоимость, тыс. руб.- 10631 3.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.- 369 4. Конкурентоспособность в баллах-57 | Основные финансовые показатели ООО «Август» за 2015г.: 1.Выручка, тыс. руб.- 15 620 2.Себестоимость, тыс. руб.- 10939 3.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.- 4681 4. Конкурентоспособность в баллах-63 |
| 4 | ИП Цапалюк В.В., Иваново-магазин текстильных изделий для дома | Основные финансовые показатели ООО «Август» за 2013 г.: 1.Выручка, тыс. руб.- 4800 2.Себестоимость, тыс. руб.- 4130 3.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.- 670 4. Конкурентоспособность в баллах-47 | Основные финансовые показатели ООО «Август» за 2015 г.: 1.Выручка, тыс. руб.- 6025 2.Себестоимость, тыс. руб.- 4524 3.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.- 1501 4. Конкурентоспособность в баллах-54 |
| 5 | ООО «Новый профинтерн-энерго», г. Вичуга Ивановская область - магазин текстильных тканей | Основные финансовые показатели ООО «Август» за 2013 г.: 1.Выручка, млн. руб.- 71,8 2.Себестоимость, млн. руб.- 61,2 3.Прибыль до налогообложения, млн. руб.- 10,6 4. Конкурентоспособность в баллах-67 | Основные финансовые показатели ООО «Август» за 2015 г.: 1.Выручка, млн. руб.- 102,3 2.Себестоимость, млн. руб.- 86 3.Прибыль до налогообложения, млн. руб.- 16,3 4. Конкурентоспособность в баллах-73 |

Таким образом, результаты апробации дали положительную оценку, разработанным методикам, в т. ч. предприятия смогли улучшить экономические показатели, поднять имидж и удовлетворенность потребителей. Это позволило повысить конкурентоспособность торговых предприятий и расширить их рынок сбыта.

Литература

1. Малова И.В., Кузнецова И.Д. Методическое обеспечение конкурентоспособности на основе оценки уровня обслуживания торгового предприятия/ Экономика и предпринимательство—М.: Буки Веди. – 2014 – №7(48),С. 784 - 790

2. Малова И.В., Кузнецова И.Д. Конкурентоспособность товаров торговых предприятий и их оценка / Экономика и предпринимательство—М.: Буки Веди. – 2014—№10 (51) –С. 786 – 794

Василенко Ж.А.

*к.э.н. кафедры экономики, менеджмента и логистики в строительстве
ГБОУ ВПО Ростовский государственный строительный университет,
заместитель главы Администрации Обливского района по экономике и
финансам. Ростовская область, РФ*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПОТОКОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

На сегодняшний день одна из общегосударственных проблем Российской Федерации заключается в низком уровне развития рынка жилья сельских территорий. С одной стороны основа для благоприятного проживания и повышения уровня жизни сельского населения – это доступное и комфортное жилье, с другой – жилье представляет собой важнейший фактор устойчивого развития сельскохозяйственного производства, демографической стабильности в сельской местности.

Ни в коем случае нельзя отделять сельский рынок жилья от рынка труда и условий землепользования, так как они выполняют одни и те же функции, которые направлены на обслуживание сельскохозяйственного производства, косвенно влияя на его эффективность. Благоустроенное жилье представляет собой основное условие привлечения молодых специалистов в сельскую местность [2]. Таким образом, необходимо формировать на селе социально-ориентированный рынок жилья, эффективные механизмы его регулирования, создавая благоприятную среду проживания в сельской местности и повышая уровень жизни работников сельского хозяйства.

В современной научной литературе много работ посвящено изучению развития регионального рынка жилья, рынка жилья крупных городов, проблемам формирования рынка жилья в сельской местности и улучшении жилищных условий, например в работах ученые таких, как Богдановский В.А., Бондаренко Л., Грубов А.П., Еремина В.И., Панкова Б.П., Ушачева И.Г., Хицкова И.Ф., Шаляпиной И.П., Шумакова Ю.Н., но комплексное изучение

проблемного поля формирования рынка жилья в сельской местности в настоящее время отсутствует.

Как предмет исследования сельский рынок жилья необходимо рассматривать в виде совокупности социально-экономических отношений, регулирующих спрос, предложение и цены на жилье, а так же закономерностей, тенденций, факторов, механизмов формирования и регулирования рынка жилья в сельской местности. Изучая особенности функционирования рынка жилой недвижимости Обливского района Ростовской области, можно в первую очередь отметить низкий уровень платежеспособного спроса, удаленность жилья от областного или районного центров, низкую ликвидность жилых домов, инвестиционную непривлекательностью жилищного строительства и его особенности, а именно индивидуальное строительство, нетиповая планировка помещений, обязательное наличие приусадебных участков и возможность ведения личного подсобного хозяйства и т.д..

Однако стоимость нового строительства имеет тенденцию роста в связи с преобладанием точечной усадебной застройки, добавляя затраты на его эксплуатацию и благоустройство. В связи с постоянным ростом стоимости жилья, который обусловлен общим ростом цен на строительные материалы, в сельской местности можно отметить более высокую эластичность спроса по цене на объекты жилой недвижимости по сравнению с городом. На сельском рынке жилья, в отличие от городского рынка жилья, спрос опережает предложение, сдержанный ростом цен. Современные способы и модели строительства жилья в сельской местности с использованием только рыночных механизмов (ипотеки и банковских кредитов) в социальном отношении на сегодняшний день остаются неэффективными.

Для формулирования методических подходов, определяющих перспективы развития жилищного строительства в сельской местности, учитывая динамику развития рынка жилья, низкий уровень благоустройства, высокий уровень износа жилищного фонда и недостаточный платежеспособный спрос населения, необходимо рассматривать особенности рынка жилья сельской местности.

Необходимо отметить, что существует ряд факторов существенно сдерживающих темпы ввода жилья для работников предприятий сельского хозяйства, а именно отсутствие эффективных инновационных решений в области строительства и развития инженерной инфраструктуры на сельских территориях, пробелы законодательства в вопросах взаимоотношения района, сельских поселений и граждан по выделению земельных участков под застройку жилья.

Оценивать социальную эффективность существующих объемов и темпов жилищного строительства, а также механизмы кредитования приобретения и строительства жилья, возможно на основании проведенного анализа обеспечения жильем граждан, которые проживают в сельской местности, в том числе молодых семей, молодых специалистов на примере Обливского района Ростовской области в рамках реализации подпрограммы № 5 «Устойчивое развитие сельских территорий Обливского района на 2014-2017 годы и на

период до 2020 года» муниципальной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» [1]. Согласно данным программы восемь участников программы получили жилищную субсидию в сумме 7552,6 тыс. рублей. При плане ввода и приобретения жилья для граждан, проживающих в сельской местности, молодых семей и молодых специалистов 760 кв. м. фактически приобретено 780 кв. м. или 102,6 %, однако данного объема недостаточно и проблема обеспечения жильем населения в сельской местности остается социально значимой и актуальной и на сегодняшний день.

Проведя социологические исследования можно сделать вывод, что платежеспособный спрос селян на объекты жилой недвижимости и модели ипотечного кредитования, предлагаемые для сельской местности, обосновывают необходимость создания гибкой социально-ориентированной модели финансирования на основе частно-государственного партнерства, развитие рынка социального найма жилья, а также рыночной инфраструктуры жилищного строительства.

Проблема низкого дохода сельских жителей и отсутствие достаточных накоплений для улучшения жилищных условий приводят к оттоку квалифицированных работников сельскохозяйственных организаций, переселению молодых специалистов в города, ставя под угрозу выполнение продовольственных программ. Таким образом, проблема улучшения жилищных условий работников села является одной из самых актуальных в аграрном секторе.

Основные направления государственной поддержки развития рынка жилья и жилищного строительства на сельских территориях должны быть ориентированы на такие мероприятия, как:

- предоставление долгосрочных кредитов работникам сельского хозяйства для строительства жилья на более льготных условиях;
- снижение по кредитам процентных ставок;
- увеличение размера субсидирования первоначального взноса;
- увеличение объемов строительства жилья в сельской местности для социального найма с последующей передачей его в собственность.

Анализ сложившейся ситуации показывает, что сформировать социально-ориентированный рынок жилья в сельской местности возможно, решив стратегические задачи в следующих кластерах:

- законодательно-правовой кластер должен сформировать целостную нормативно-правовую базу строительства объектов жилой недвижимости и обеспечение ими населения села;

- организационный кластер должен обеспечить четкость управленческой структуры, курирующей развитие жилищного строительства в сельской местности;

- градостроительный и архитектурный кластер должен обеспечивать четкость зонирования сельских территорий, разрабатывать новые и адаптировать к конкретным ситуациям существующие

градостроительные нормативы и стандарты строительства, а также планы застройки территорий на селе;

- инфраструктурный кластер – это решение вопросов организации и формирования сельской строительной базы;

- финансово-экономический кластер должен решить вопросы по совершенствованию инвестиционной деятельности, повысить эффективность жилищного строительства для сельчан и разработать эффективные модели финансирования жителей села;

- работа инновационного кластера должна быть направлена на внедрение инноваций в строительство жилья и инженерную инфраструктуру на селе.

Таким образом, реализовать модель социально-ориентированного рынка жилья на сельских территориях возможно за счет развития жилищно-строительных кооперативов, внедряя в строительство инновационные технологии, увеличивая производство строительных материалов на тех же территориях, а так же разработав гибкие модели жилищного кредитования и строительство жилья с использованием схемы социального найма. Все предложенные механизмы позволят увеличить ввод объемов жилищного строительства для работников сельского хозяйства и удержать молодых специалистов, улучшая демографическую ситуацию на селе.

Список использованной литературы

1. Постановление Администрации Обливского района от 27.09.2013 № 290 Об утверждении муниципальной программы Обливского района «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» – [Электронный ресурс] – http://www.oblivsk.ru/programs/programs_mun/index-16.htm

2. Бондаренко Л. Сельские территории: состояние и регулирование // АПК: экономика и управление. 2014. № 1. С. 69–79.

3. Hardt J., Manning D. European mortgage markets: structure, finding and future development. European Mortgage Federation, OECD. June 2004.

Войт А.В.

аспирант ФГБОУ ВПО «Ульяновского государственного университета»

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ ПО СТАДИЯМ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Аннотация Управление жизненным циклом наукоемкой продукции играет важную роль в обеспечении эффективной деятельности всех субъектов, задействованных в ее производстве. Особенность управления ЖЦП высокотехнологичных отраслей заключается в интенсификации, сокращении производственного цикла, именно этот аспект является ключевым в высокотехнологичных отраслях. В данной статье представлена специфика управления этапами жизненного цикла высокотехнологичной продукции производственного назначения, дано методическое обоснование управления этапами жизненного цикла высокотехнологичной продукции.

Abstract. Lifecycle management for high technology products plays an important role in ensuring the effective functioning of all actors involved in its production. Feature management JCP high-tech industries is intensifying, reducing cycle times, this aspect is key in high-tech industries. This article presents the specifics of the management stages of the life cycle of high-tech products of industrial purpose, given the methodological basis of the control stages of the life cycle of high-tech products.

Ключевые слова: этапы жизненного цикла, наукоемкая продукция, высокотехнологичные отрасли, интегрированный подход управления.

Keywords: stages of the life cycle, knowledge-intensive products, high-tech industry, integrated management approach.

Для разработки стратегии управления наукоемкой продукцией по стадиям жизненного цикла, прежде всего, следует определить особенность наукоемкой продукции. В соответствии с приказом Минкомсвязи России от 10 октября 2013 г. № 286 инновационность и высокотехнологичность продукции оценивается по степени научно-технической новизны, экономическому эффекту (в сравнении с существующими аналогами) на стадиях жизненного цикла продукции, результатов интеллектуальной деятельности, подлежащих правовой охране и (или) новых (в течение последних трех лет) научно-технических, конструктивных или (и) технологических решений. Таким образом, подход по управлению жизненным циклом высокотехнологичных изделий рассматривается с точки зрения обслуживания конкретного спроса, определенной емкости, имеющего временные и количественные ограничения. Жизненный цикл наукоемкой продукции (ЖЦНП) имеет научно-технические особенности, включает следующие этапы: маркетинговых исследований, концептуального проектирования дизайна изделия, конструкторской и технологической подготовки производства, изготовления, обслуживания, утилизации, что предполагает широкий спектр совместной деятельности субъектов хозяйственной деятельности. Поэтому управление жизненным циклом наукоемкой продукции играет важную роль в обеспечении эффективной деятельности всех субъектов, задействованных в ее производстве.

На рис. 1 представлен жизненный цикл высокотехнологичной продукции, состоящий из следующих этапов: исследование рынка; проведение проектно-конструкторских работ, включающие фундаментальные и прикладные исследования; период освоения и начала промышленного выпуска продукции; производство; реализация; сервисное обслуживание.

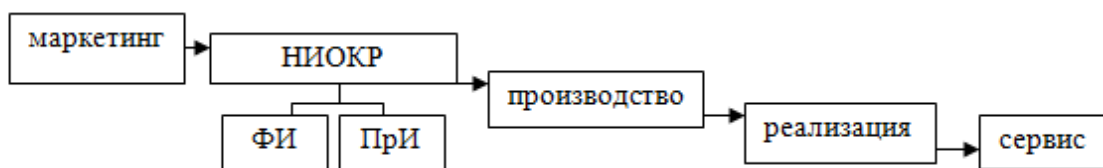


Рис.1. Этапы жизненного цикла высокотехнологичной продукции

Рис.1. Этапы жизненного цикла высокотехнологичной продукции

Очевидно, что при определении продолжительности ЖЦП и особенности этапов процесса производства и выпуска высокотехнологичной продукции, акцентируется внимание на проектировании и производстве, что предполагает высокую полезность, а как следствие и высокую цену продукции. Движение высокотехнологичных изделий по стадиям жизненного цикла имеет «тянущий» характер.

При управлении жизненным циклом продукции, в том числе не высокотехнологичной, уделяется большое внимание маркетинговому подходу. В маркетинге жизненный цикл продукции связывают с периодом ее внедрения на рынок и мероприятиями по продвижению товара на рынке. В соответствии с концепцией жизненного цикла товара, предложенной Теодором Левиным в 1965г., выделяется четыре последовательных этапа его развития, каждому из которых соответствует своя стратегия (рис.2).³:

Этап 1. Рождение продукта (услуги) и внедрение на рынок — характеризуется небольшим сбытом, предполагает стратегию инвестирования разработок и продвижения товара на рынке.

Этап 2. Стадия роста — характеризуется существенным увеличением сбыта, положительной динамикой финансовых потоков. Предполагает стратегию быстрого роста, направленную на расширение доли на рынке.

Этап 3. Стадия зрелости — характеризуется устойчивым сбытом, положительными финансовыми потоками. Предполагает стратегию удержания рынка.

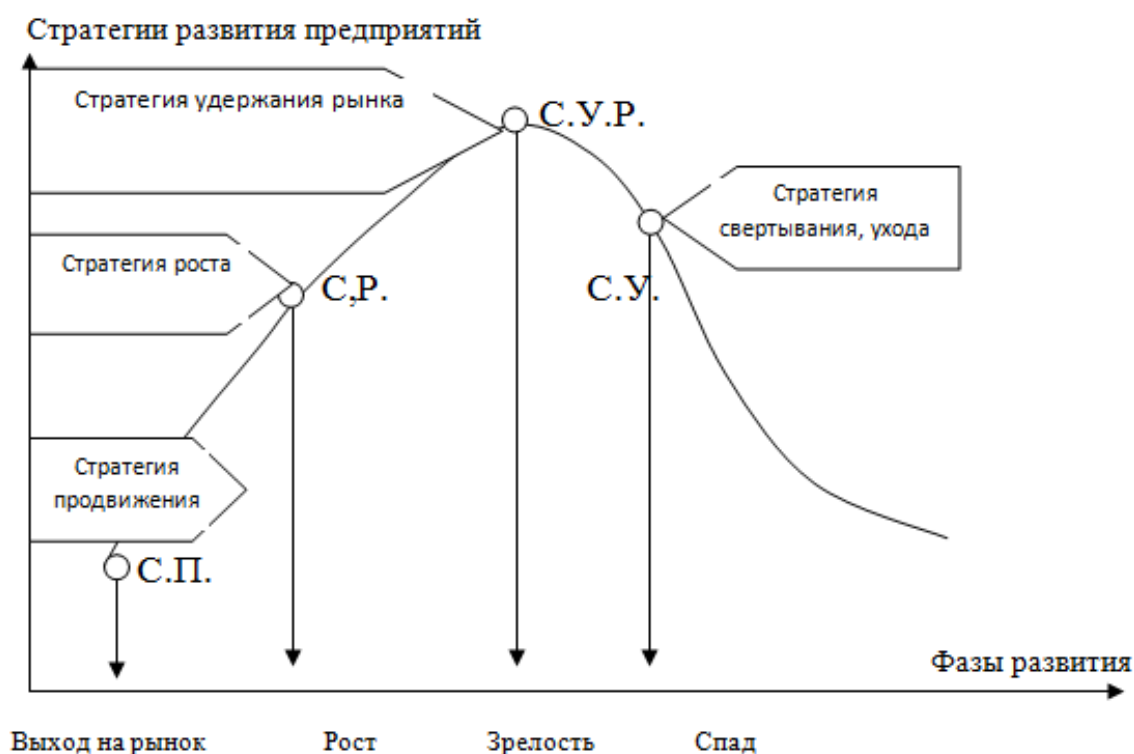


Рис.2. Контрольные точки стратегической эффективности

³ Терентьева З.С. Предпринимательство в наукоемких производствах: управление портфелем наукоемкой продукции с учетом согласованности этапов ее жизненного цикла. Гуманитарный вестник, 2013, вып.6. URL: <http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/hidden/74.html>

Этап 4. Стадия стагнации продукта (упадок) — характеризуется падением объемов реализации, отрицательной динамикой финансовых потоков. Предполагает стратегию свертывания, ухода данного вида товара с рынка.

В результате применения маркетингового подхода управления жизненным циклом продукции, не относящейся к высокотехнологичной, очевидно, что продвижение товара имеет «толкающий» характер.

Подход по управлению жизненным циклом товара с точки зрения управления качеством продукции и в соответствии с международной организацией по стандартизации (ИСО 9004-1) содержит 11 стадий:

1. Маркетинговые исследования.
2. ОКР. 3. Материально-техническое снабжение.
4. Подготовка производства.
5. Производство.
6. Контроль, испытания.
7. Упаковка и хранение.
8. Реализация и распределение.
9. Монтаж и эксплуатация.
10. Техпомощь и обслуживание.
11. Утилизация.

Данный подход является универсальным, применяется при управлении разными видами продукции.

С точки зрения «Плодотворной технологии» управления жизненным циклом высокотехнологичной продукции, предложенной И. Ансоффом, основная технология производства сохраняется длительный период, но разрабатываются сменяющие друг друга поколения продукции с лучшими показателями и более широким диапазоном применения (Рис. 3) ⁴.

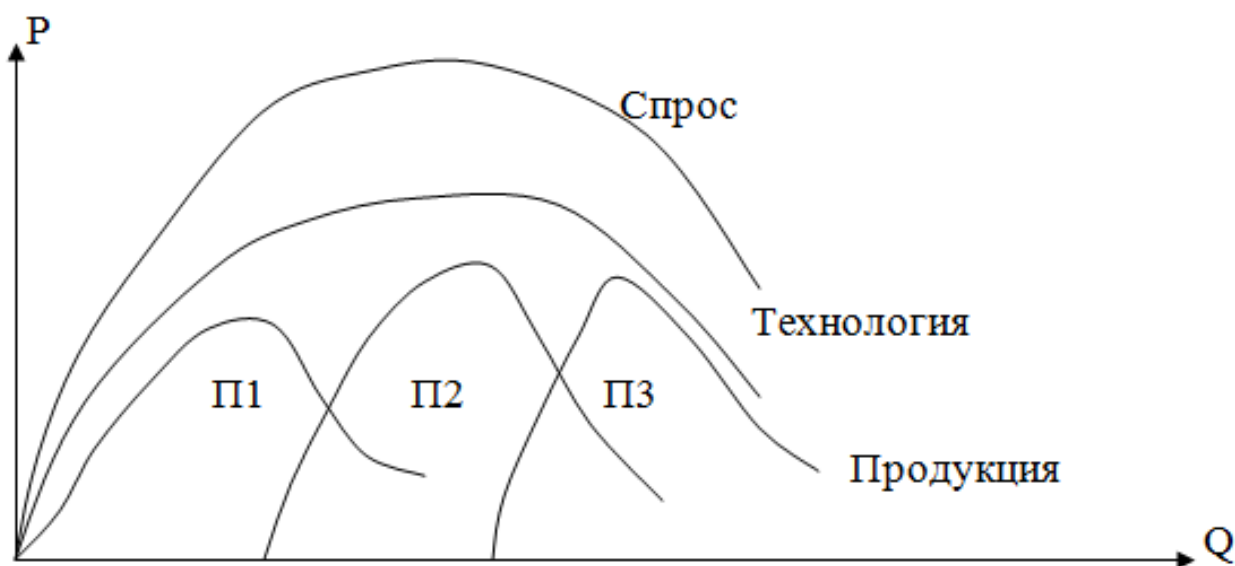


Рис. 3. Жизненные циклы спроса, технологии, продукции

⁴ Ансофф И. Стратегическое управление. — М. Экономика, 1989. С 358.

В рамках «плодотворной» технологии (например, в области современной техники и приборостроения) разработка новых видов продукции становится решающим фактором достижения экономического успеха. Новейший продукт с наилучшими показателями захватывает рынок. При этом, берется в расчет, что его ведущая роль может оказаться краткосрочной из-за появления столь же или более эффективных продуктов, предлагаемых конкурентами. В результате, предприятия высокотехнологичных отраслей находятся под постоянным давлением необходимости проведения инновационной политики.

В период жизненного цикла спроса, помимо новых изделий, наблюдается появление сменяющих друг друга базовых технологий. Смена технологии имеет более глубокий эффект, чем появление новой продукции, так как влияет на совершенствование инвестиций фирмы в предшествующую технологию НИОКР, научно-технический персонал, производственные фонды.

В результате проведенного обзора концепций жизненного цикла продукции было установлено, что для продукции высокотехнологичных отраслей характерно: во-первых, более интенсивный процесс продвижения, и короткий срок жизненного цикла продукции, во-вторых, наличие ключевого этапа – НИОКР, предполагающий фундаментальные и прикладные разработки, что в свою очередь обеспечивает высокую полезность продукции. В таблице 1 представлена особенность этапов жизненного цикла высокотехнологичной и невысокотехнологичной продукции.

Таблица 1. - Маркетинговые характеристики нахождения на рынке (ВТП) высокотехнологичной продукции и (не ВТП) продукции не высокотехнологичной

| Характеристика | Этапы жизненного цикла | | | | | |
|---|-----------------------------------|--|-----------------------------------|----------------------------------|--|-------------|
| | Разработка | Вывод на рынок | Стадия роста | Стадия зрелости | Стадия стагнации | |
| Продвижение ВТП | Конкурентное | Конкурентное | Конкурентное | Конкурентное | Конкурентное | Убеждающее |
| Продвижение не ВТП | Информационное | | Убеждающее | Конкурентное | Информационное | |
| Потребители ВТП | Новаторы | Новаторы | Новаторы | Освоение рынка | Консерваторы | |
| Потребители не ВТП | Отсутствуют | | Новаторы | Освоение рынка | Консерваторы | |
| Цена на ВТП | Высокая, определяется полезностью | Высокая, определяется полезностью | Высокая, определяется полезностью | Цена определяется себестоимостью | Цена определяется конкуренцией | |
| Цена на не ВТП | Базовая цена, себестоимостью | | Диверсификация ценовой политики | Цена определяется конкуренцией | Цена ограничивается конкуренцией, скидки | |
| Прибыль на ВТП | Отсутствует | Большая | Большая | Большая | Большая | Сокращается |
| Прибыль на не ВТП | Отсутствует | | Возрастает | Большая | Большая | Сокращается |
| Продолжительность ВТП в среднем, 3 года | Непрерывно | Продолжительность производства в производственного цикла | 1 год | Полгода | Менее полугода | |
| Продолжительность не ВТП более 3 лет | Дискретно | 1 год | 2 года | 3 года | 2 года | |

По данным проведенного исследования, очевидно, что продолжительность ЖЦП высокотехнологичной отраслей гораздо короче, чем ЖЦП невысокотехнологичных отраслей, однако цена и соответственно прибыль от реализации высокотехнологичной продукции достаточно высокие, что позволяет достичь точки безубыточности гораздо быстрее и обеспечить высокую рентабельность данной продукции. Высокая цена наукоемкой продукции обусловлена высокой полезностью, поскольку научные разработки проводятся непрерывно и ориентированы на реальные тренды развития конкретного рыночного спроса. Тем самым, скорость адаптации к рыночным условиям и время достижения точки безубыточности – короткие, при этом инновативность, продолжительность от зарождения идеи продукта до выхода на рынок реального изделия – минимальны.

Подобного рода особенности ЖЦП высокотехнологичных изделий требуют интенсификации, сжатия процесса производства, что в свою очередь, достигается путем параллельности научно-производственных процессов в разрезе этапов жизненного цикла продукции, именно этот аспект является ключевым в высокотехнологичных отраслях.

На промышленных предприятиях, производящих высокотехнологичную продукцию необходимо создать устойчивость и сбалансированность этапов управления жизненным циклом продукции, что отражается на повышении эффективности их деятельности, росте производительности и качестве продукции.

Рассмотрим специфику управления этапами жизненного цикла высокотехнологичной продукции производственного назначения по (табл. 2) на основании чего дадим описание каждого этапа жизненного цикла продукции⁵.

В момент выхода на рынок с «новинкой», предприятия не обладают устойчивыми связями, в то же время стремятся закрепить свои позиции на рынке. Таким образом, основной акцент управления на этапе «Маркетинг» сводится к исследованию рынка. На данном этапе развития действует операционная стратегия.

После определения направлений дальнейшего развития, предприятия проводят целенаправленные НИОКР в целях модификации или разработки нового образца, обладающего более высокими полезными свойствами по сравнению с предыдущей моделью.

⁵ Пустынникова, Е.В. Процессы эффективного управления корпоративными структурами в экономических кластерах: на примере Ульяновской области: Диссертация 08.00.05. Самара, 2012. С 90.

Таблица 2. – Методическое обоснование управления этапами жизненного цикла высокотехнологичной продукции

| Фаза жизненного цикла | Цель | Стратегия | Задачи | Субъекты | |
|-----------------------|-------------------------------|------------------------------------|--|--|--|
| | | | | Внешние | Внутренние |
| Маркетинг | Охват рынка | Проникновение на рынок | Сбор информации о потребностях рынка, определение тренда рынка | Потенциальные заказчики, СМИ, конкуренты | АУП, ИВЦ |
| НИОКР | Охват рынка | Модификация, новые модели | Создание товара, востребованного на рынке | Потенциальные заказчики, технопарк и | КБ, тех.отделы, ИВЦ |
| Производство | Снижение издержек | Эффект масштаба | Устранение «узких мест», соблюдение графика, сбалансированность работы всех этапов | Заказчики | ИВЦ, производственные подразделения |
| Реализация | Контроль рынка | Рост прибыли | Высокая цена, низкие затраты на сбыт | Заказчики, посредники и перевозчики | Служба сбыта, ИВЦ |
| Сервис | Расширение сферы деятельности | Развитие позиционирования на рынке | Продление ЖЦП, обеспечение высокой полезности | Заказчики | Служба сервисного и информационного обслуживания |

После технического и экономического обоснования предприятие осуществляет выпуск продукции в соответствии с производственной мощностью и политикой продаж. Поскольку, цель любого предприятия

сводится к росту прибыли, то на данном этапе целесообразно проведение мероприятий по снижению себестоимости.

Следующий этап – реализация продукции. В формате данного этапа основная задача сводится к согласованию интересов производителя и заказчика путем разработки выгодных условий взаимодействия.

Последний этап жизненного цикла высокотехнологичной продукции – сервисное обслуживание, которое направлено на обеспечение гарантии удовлетворения спроса и предполагает: доставку, монтаж, техническое обслуживание и впоследствии - утилизацию.

Концепция жизненного цикла наукоемкой продукции предполагает интегрированный подход управления процессами производства, тем самым способствует созданию стратегии развития научно-производственных объединений высокотехнологичных отраслей.

Список использованной литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М. Экономика, 1989. – 358 с.
2. Пустынникова, Е.В. Процессы эффективного управления корпоративными структурами в экономических кластерах: на примере Ульяновской области: Диссертация 08.00.05. Самара, 2012. С 90.
3. Терентьева З.С. Предпринимательство в наукоемких производствах: управление портфелем наукоемкой продукции с учетом согласованности этапов ее жизненного цикла. Гуманитарный вестник, 2013, вып.6. URL: <http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/hidden/74.html>

Керимбаев А.Р.

Докторант PhD, КазНУ им. аль-Фараби, г.Алматы

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ АВТОТРАНСПОРТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются актуальные вопросы обязательного страхования ответственности владельцев транспортных средств. На основе анализа текущей ситуации на страховом рынке выявлены основные проблемы обязательного розничного страхования.

SUMMARY

The article deals with current issues of compulsory insurance of liability of owners of vehicles. Based on the analysis of the current situation in the insurance market the main problems of mandatory retail insurance.

Ключевые слова: агентское вознаграждение, моторное страхование, страховые премии.

Keywords: agency fees, motor insurance, insurance premiums.

Введение

В статье поднимаются вопросы розничного страхования в Казахстане. Описывается текущее состояние рынка, его скрытые системные проблемы,

предлагаются пути выхода из сложившейся ситуации. Авторы анализируют официальные данные страхового рынка и приводят свою оценку экономических потерь участников рынка, выявляют возможные причины системных проблем розничного страхования. Авторы опускают анализ прочих направлений страхового бизнеса таких как корпоративное страхование и добровольное страхование. В статье рассматривается только обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств (далее Моторное страхование), самый массовый класс страхования в Казахстане, который охватывает более 3 млн. граждан республики.

Глоссарий

Транзитное страхование – страхование нерезидентов Республики Казахстан, въезжающих на территорию страны на личном автомобильном транспорте.

МРП (Месячный расчетный показатель) - это показатель, используемый в Казахстане для исчисления пенсий, пособий и иных социальных выплат, а также для применения штрафных санкций, расчёта налогов и других платежей.

Страховой агент – посредник (физическое или юридическое лицо), оказывающий услуги по заключению договора страхования (страхового полиса), представляющий интересы страховой компании.

Агентское вознаграждение (комиссионное вознаграждение) – часть страховой премии (страхового тарифа) по договору страхования. Это вознаграждение от страховой компании страховому агенту за привлечение страхователя (заключения договора страхования).

Страхователь – физическое или юридическое лицо, являющееся клиентом страховой компании.

Сезонная эксплуатация транспортного средства – когда транспортное средство используется не полный календарный год (например только летом). В таком случае страхователь может приобрести короткий страховой полис.

Короткий страховой полис – страховой полис со сроком страхования менее 12 месяцев.

Действующий страховой полис – страховой полис, по которому страховая компания несет ответственность на дату рассмотрения.

Переоформление страхового полиса – обязательная процедура по расторжению имеющегося страхового полиса и заключению нового при изменении условий страхования (смена транспортного средства, изменение списка застрахованных лиц и т.д.).

Сегодня рынок автомобильного страхования развивается в основном за счет Моторного страхования. Так, за 11 месяцев 2014 года страховые компании собрали 30.7 млрд. тенге страховых премий по Моторному страхованию, что на 8% больше аналогичного периода 2013 года [1]. Начиная с 2010 года средний прирост рынка Моторного страхования составил 16%. При этом уровень страховых выплат остается довольно низким, не более 40% от всего объема собранных страховых премий. Необходимо отметить, что стоимость страхового полиса по Моторному страхованию привязана к МРП, который растет с каждым годом.

Все ли так хорошо на самом деле? Можно ли утверждать, что Моторное страхование является высоко маржинальным видом бизнеса?

Страховые компании занимающиеся Моторным страхованием закрыли 2013 год с убытками более 1.2 млрд. тенге (сводный убыток), когда как корпоративный страховой бизнес демонстрирует сверх прибыль в 2013 году в размере 21.4 млрд. тенге [2].

Сегодня розничные страховые компании отдают посредникам (страховым агентам) 30-35% агентских вознаграждений за привлечение клиента. Не секрет, что агентское вознаграждение, это совокупность скидки клиенту и дохода страхового посредника.

«Высокие размеры агентского вознаграждения стимулируют страхователей к расторжению и дальнейшему переоформлению страховых полисов. Здесь возможен фактор сговора между страхователем (клиент) и страховым агентом (посредник), либо мошенничество со стороны страхового агента, что повышает уровень коррумпированности страхового рынка»

Проблемой обязательного розничного страхования является то, что Страхователь нуждается (или требует) в постоянной скидке. Страхователь все больше покупает короткое (дешевое) страхование. Предлагаю детально проанализировать данное предположение.

Вы не обращали внимание на то, что количество действующих страховых полисов по Моторному страхованию всегда меньше чем количество заключенных страховых полисов за предыдущие 12 месяцев [3]?

Если говорить о классическом страховании, то стандартный срок страхования равен 12 месяцам. Это значит, что количество действующих полисов к концу года должно совпадать с количеством выпущенных полисов за тот же год. Но это идеальная ситуация, когда страхователь не расторгает и не переоформляет страховой полис.

В Законе Республики Казахстан «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств» перечислены возможные сроки действия страхового полиса:

1. 12 месяцев (стандартное страхование);
2. Менее 12 месяцев, но не менее 6 месяцев (при сезонной эксплуатации транспортного средства);
3. Не менее 5 дней (транзитное страхование).

Так как в страховании присутствуют все перечисленные сроки, то необходимо признать, что количество действующих страховых полисов будет меньше выпущенных за год страховых полисов. Какова доля стандартных страховых полисов (со сроком 12 месяцев)?

Рассмотрим рисунок 1. На рисунке представлено отношение количества действующих страховых полисов и количества выпущенных страховых полисов за предыдущие 12 месяцев до отчетной даты. Из-за некорректности статистических данных, на рисунке 1 не указаны данные по трем периодам (параметр «средняя премия на 1 полис»).

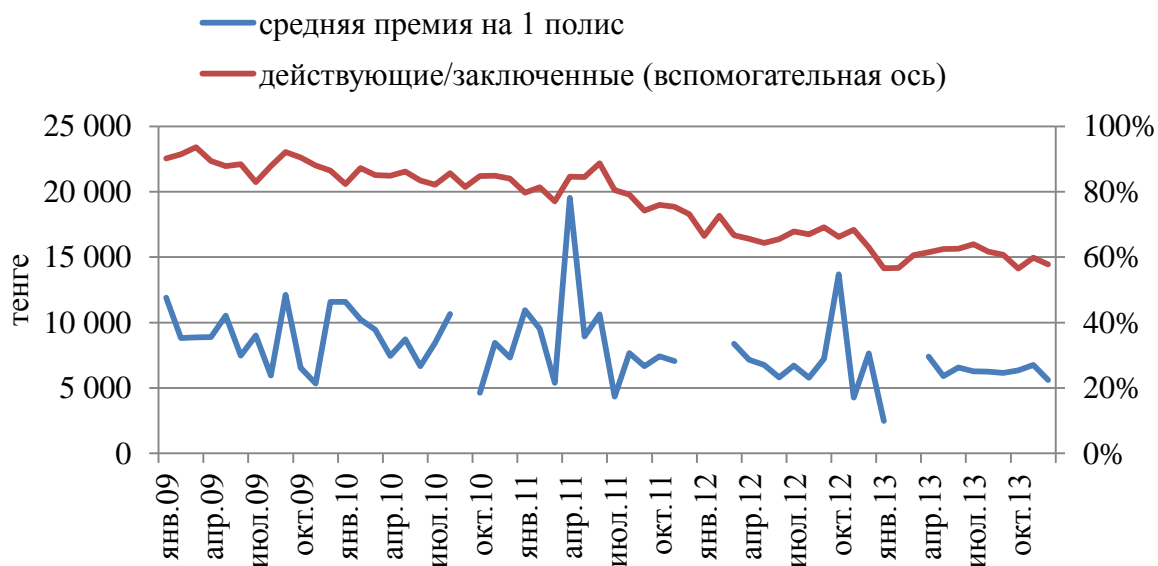


Рисунок 1. Динамика средней страховой премии и соотношение количества действующих и выпущенных полисов за 2009-2013 годы. Составлено на основе данных НБ РК [3]

На рисунке 1 видно, что начиная с 2009 года, отношение действующих страховых полисов к заключенным постоянно снижается. В 2013 году данный показатель достиг отметки в 60%. Так же снижается средняя страховая премия за один страховой полис. Снижение показателей означает только одно – средний срок страхования всех страховых полисов сокращается. Предлагаю разобраться в причинах.

Переоформление страховых полисов. Данная процедура необходима при продаже/покупке транспортного средства и при изменении условия страхования. Например, если я купил в январе автомобиль, я должен приобрести страховой полис по Моторному страхованию. Если я решаю продать автомобиль и купить новый, например в мае того же года, то я расторгаю первый страховой полис (при продаже транспорта) и оформляю новый страховой полис на новый автомобиль. Необходимо отметить, что срок нового полиса будет 12 месяцев. Таким образом, у страховой компании один клиент за год, но два заключенных полиса. Поэтому при анализе необходимо учесть эту погрешность. Оценим эту погрешность.

Для оценки берется количество легковых автомобилей за 2012-13 гг. (официальные данные Комитета по Статистике Республики Казахстан). В среднем в 2012 и 2013 годах, количество легковых автомобилей (принадлежащих физическим лицам) колеблется между 3 450 000 и 3 750 000 ед. Для того чтобы понять используемую методику предлагаю рассмотреть таблицу 1.

Таблица 1.**Сведения о регистрации легкового транспортного средства в РК [4]**

| Дата отчета | Кол-во ТС на дату, ед. | Зарегис-но за месяц, ед. | Убытие, ед. (расторжение) | Прибытие, ед. (заключение) | Сальдо, ед. | Переоформление полиса |
|---------------------|------------------------|--------------------------|---------------------------|----------------------------|-------------|-----------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 01.05.2013 | 3 671 657 | 63 459 | 127 850 | 63 459 | -64 391 | 63 459 |
| 01.06.2013 | 3 668 046 | 59 848 | 63 459 | 59 848 | -3 611 | 59 848 |
| 01.07.2013 | 3 650 827 | 42 629 | 59 848 | 42 629 | -17 219 | 42 629 |
| 01.08.2013 | 3 674 434 | 66 236 | 66 236 | 89 843 | 23 607 | 66 236 |
| 01.09.2013 | 3 667 582 | 59 384 | 66 236 | 59 384 | -6 852 | 59 384 |
| 01.10.2013 | 3 679 905 | 71 707 | 71 707 | 84 030 | 12 323 | 71 707 |
| И т.д. | | | | | | |
| Источник данных [4] | | | | | | |

Суть этой таблицы в том, чтобы посчитать возможное количество переоформленных страховых полисов. Так, убытие (столбец 4) в июле 2013 года (см. дату 01.08.2013) можно рассматривать как продажу авто в количестве 66 236 ед. Часть прибывших авто в количестве 89 843 можно рассматривать как купленные авто (те же проданные 66 236 ед.). Оставшиеся 23 607 ед. могут быть ввезены в страну. Таким образом, мы выяснили, что в июле 2013 года было переоформлено 66 236 полисов.

Если обратиться к отчетности Национального Банка Республики Казахстан, то мы увидим, что в июле 2013 года заключено 432 920 страховых полисов [3]. Т.е. переоформление составляет 15% от всех заключенных полисов в этот период.

Продолжая анализ и оценив среднее значение доли переоформленных страховых полисов мы получаем значение равное 15%. Т.е. погрешность 15% это норма.

Мы выяснили, если отношение действующих полисов и заключенных полисов равно 85% то это норма. Однако рисунок 1 показывает, что в 2013 году этот показатель равен 60%.

Куда делись остальные 25%? Я заметил, что в некоторых страховых компаниях очень высокая доля коротких страховых полисов, 25-30% от общего количества страховых полисов. Продающее подразделение объясняет это тем, что у страхователя недостаточно денег для покупки полной (12 месяцев) страховки. Поэтому страхователь покупает страховой полис со сроком менее 12 месяцев (такой полис дешевле).

Как это отражается на страховом рынке? По сути, страховой рынок не добывает страховые премии по причине того, что сумма страховой премии становится меньше, а страховая выплата (сумма ответственности страховой компании) не меняется. Ведь, при коротком страховании, страховая премия рассчитывается по методу PRORATA (равномерно). Однако, уровень страхового риска остается прежним. В классическом страховании, при сокращении срока страхования, страховой тариф не должен меняться пропорционально сроку. По моим расчетам, с 2011 года страховой рынок потерял 13.4 млрд. тенге страховых премий, что соответствует полугодовой выручке страхового рынка (см. рисунок 2). При расчетах была сделана

дополнительная поправка на реальное короткое страхование в размере 5%. Итого за норму берется 80% (отношение действующих и заключенных полисов). На рисунке 2 «Отклонение» означает упущенную экономическую прибыль страховых компаний в виде недополученных страховых премий. Страховые премии не получены в результате заключения клиентами коротких страховых полисов. Т.е. если сложить столбцы «Премии» и «Отклонение» то мы получим полный объем страхового рынка.

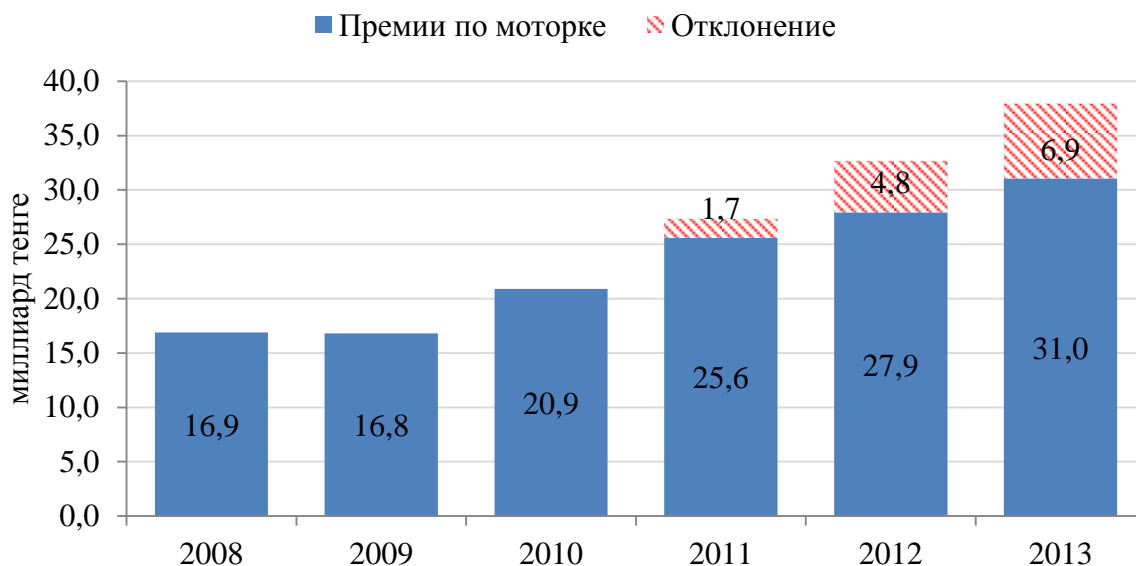


Рисунок 2. Отклонение объёма страховых премий по моторному страхованию. Составлено на основе данных НБ РК [1]

Предлагаю прогноз коэффициента выплат (отношение страховой выплаты к страховой премии) при полном страховании. Рисунок 3. Данный коэффициент определяет уровень возможной прибыли страховых компаний.

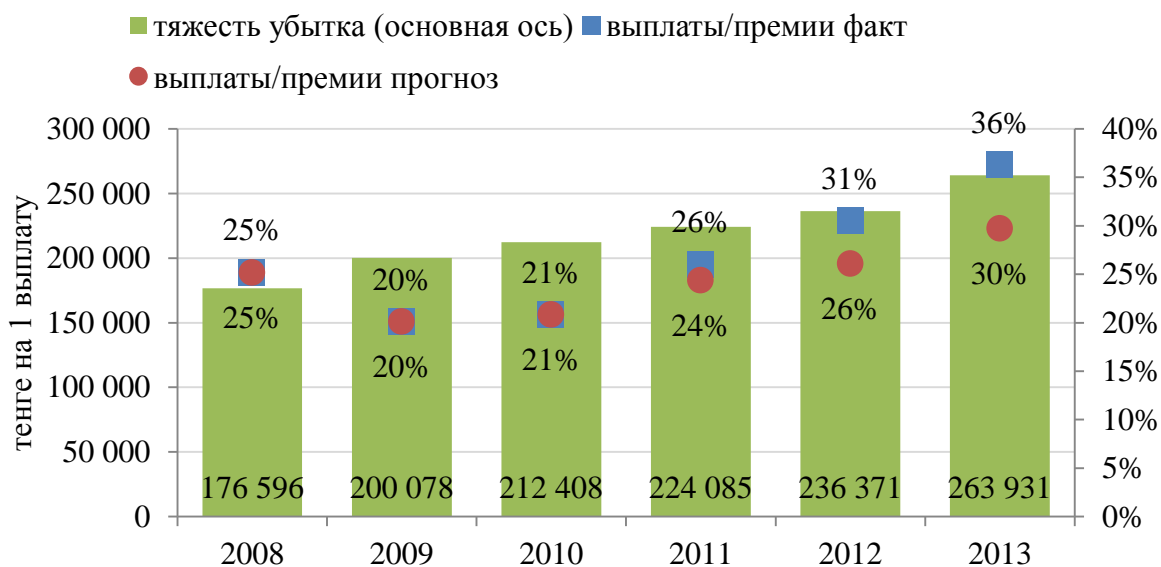


Рисунок 3. Прогноз коэффициента выплат (отношение страховой выплаты к страховой премии) при полном страховании. Составлено на основе данных НБ РК [1]

Из рисунка следует, что отношение выплат к премиям должно составлять 30% вместо 36%. Т.е. рентабельность страховых компаний могла быть выше на 6% чем фактически полученной.

Сегодня, мы обманываем себя ростом моторного страхования. На самом деле, ежегодный рост продаж связан с ростом МРП и ростом количества страхователей. Например, на начало 2012 года количество действующих полисов было равно 2 349 979 [3]. Однако, количество легковых автомобилей составляло 3 553 814 ед. [4], т.е. страхованием было охвачено 66% автомобилистов. Только в 2014 году рынок достиг своего максимума в 75% (Рисунок 4).

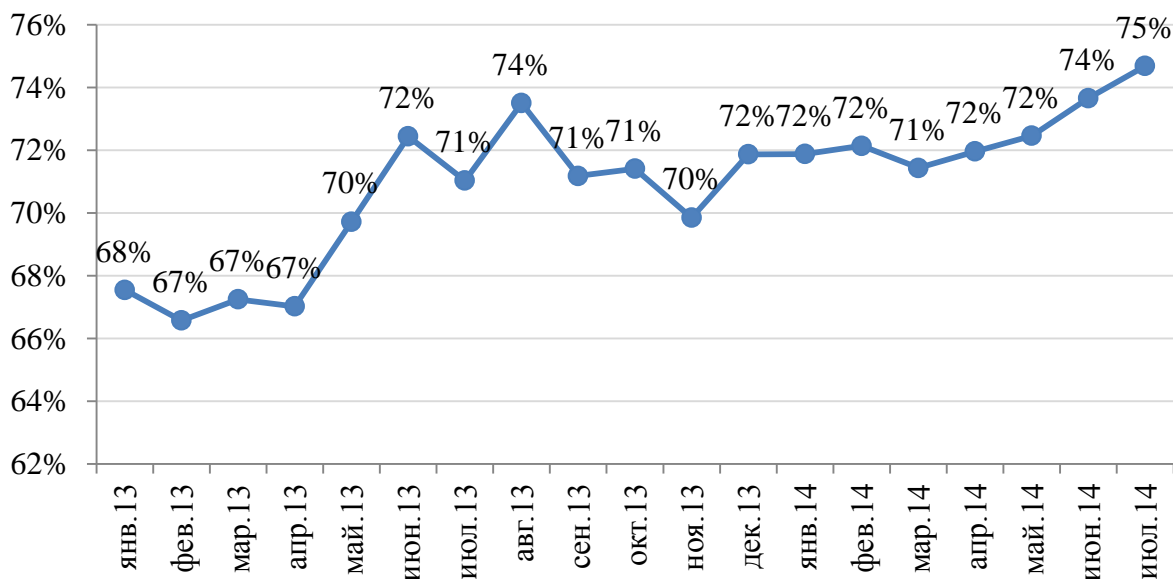


Рисунок 4. Динамика доли застрахованных автомобилистов. Составлено на основе данных НБ РК [3] и АС РК [4]

Заключение

Описанные проблемы рынка являются системными и требуют глубокого анализа, как со стороны регулятора (Национального банка) так и со стороны самого страхового рынка. Я считаю, что для решения проблемы необходимо выполнить следующие шаги:

Шаг 1. Создать институт страхового агента, который будет регулироваться Национальным Банком. Т.е. страховой агент (посредник оказывающий страховую услугу) для осуществления посреднической деятельности должен проходить аккредитацию в регуляторе. Данная мера позволит определить активных и неактивных (фиктивных) страховых агентов, повысит качество идентификационных данных страхового агента;

Шаг 2. Отменить ограничения по деятельности страховых агентов, а именно ограничения по размеру комиссионных вознаграждений по заключению договоров страхования по обязательным классам страхования. Сегодня ограничения по размеру комиссии страхового агента составляет 10% для физических лиц и 15% для юридических лиц. Рынок сам должен отрегулировать стоимость посреднических услуг, а как это сделать если комиссионные расходы скрываются в финансовой отчетности компаний?

Шаг 3. Отменить ограничения для страховых агентов по приему наличных денег в виде страховых премий по заключенным договорам страхования по обязательным классам страхования;

Шаг 4. Необходимо оценить платежеспособность населения и учесть данный фактор при ценообразовании страховых продуктов. Если у населения нет средств для приобретения страховки, то мы никогда не сможем развить рынок страхования (сегодня доля страхового сектора от ВВП Казахстана составляет меньше 1%);

И самое главное, необходимо продвигать идею страхования. Внедрять основные принципы, сущность страхования в массы. Эту задачу безусловно должно взять на себя государство, так как страхование может решать многие социальные задачи (медицинское страхование, пенсионное страхование, страхование имущества граждан, страхование ответственности перед третьими лицами и т.д.).

Список литературы:

1. Официальные данные страхового рынка «Поступление страховых премий по отраслям и классам страхования». Национальный Банк Республики Казахстан <http://nationalbank.kz/?docid=1077&switch=russian>
2. Официальные данные страхового рынка «Сведения по страховым (перестраховочным) организациям РК». Национальный Банк Республики Казахстан <http://nationalbank.kz/?docid=1077&switch=russian>
3. Официальные данные страхового рынка «Сводный отчет по объему обязательств по страховым (перестраховочным) организациям». Национальный Банк Республики Казахстан <http://nationalbank.kz/?docid=1071&switch=russian>
4. Официальные статистические данные «О наличии зарегистрированных легковых автотранспортных средств в Республике Казахстан». Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersTransport?_afLoop=1045920119959048#%40%3F_afLoop%3D1045920119959048%26_adf.ctrl-state%3D14htq7fqy6_50

Рыбкин М.Ю.

*к.э.н. руководитель департамента управленческого консультирования
ООО «А.И.АУДИТ-СЕРВИС», Москва, Российская Федерация*

НЕОБХОДИМОСТЬ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНКУРЕНТНЫХ ЗАКУПОК В ОТРАСЛИ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ

Начиная с 2005 года в государственном секторе экономики Российской Федерации функционирует система регулирования закупок товаров, работ, услуг, осуществляемых для удовлетворения потребностей органов власти всех уровней, учреждений и государственных компаний, являющихся получателями средств бюджета. С 2012 года список заказчиков, деятельность которых регламентирует государство, существенно расширился за счет организаций, где

государство выступает в качестве собственника имущества, а с 2014 года для получателей средств бюджетов всех уровней введена новая контрактная система закупок. Целью регулирования государством закупочной деятельности является формирование цивилизованного, прозрачного рынка товаров, работ, услуг, разумного распределения государственных средств на конкурентной основе с максимальной эффективностью. Не смотря на единую цель регулирования закупок для разных субъектов государственного сектора экономики методы и способы организации и проведения закупок, установленные законодательно, существенно отличаются (см. Табл. 1).

Таблица 1. Анализ некоторых различий регламентации закупочной деятельности субъектов государственного сектора экономики

| № п/п | Наименование | Федеральный закон от 05.04.2013 44-ФЗ | Федеральный закон от 18.07.2011 223-ФЗ |
|-------|--|---|---|
| 1 | Субъекты (заказчики) | получатели бюджетных средств | гос. корпорации, субъекты естественных монополий, организации, учреждения, предприятия, хоз. общества, в уставном капитале которых доля участия РФ (субъекта, муниципального образования) превышает 50% |
| 2 | Способы закупок | конкурс, аукцион, запрос котировок, запрос предложений; закупка у единственного поставщика | конкурс; аукцион; другие способы в соответствии с Положением о закупке |
| 3 | Методы обоснования НМЦ | метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка); нормативный метод; тарифный метод; проектно-сметный метод; затратный метод | устанавливается заказчиком самостоятельно и может быть не опубликовано |
| 4 | Закупки, осуществляемые в электронном виде | по перечню, утвержденному распоряжением Правительства Российской Федерации от 31. 10.2013 № 2019-р | по перечню, утвержденному постановлением Правительства Российской Федерации от 21.06.2012 № 616 |
| 5 | Возможность размещения закупки при ее отсутствии в плане закупок | нет | нельзя размещать извещение о конкурсе или аукционе, |
| 6 | Обеспечение | обязательно для закупок | устанавливается заказчиком |

| | | | |
|----|---|---|--|
| | исполнения договора | свыше 100 000 руб. | самостоятельно |
| 7 | Условия оплаты | аванс в размере не более 30% от цены контракта | устанавливается заказчиком самостоятельно |
| 8 | Наличие санкций за нарушение правил закупочной деятельности | административная и уголовная ответственность | административная и уголовная ответственность |
| 9 | Мониторинг и аудит | в статье 97 44-ФЗ предусмотрено осуществление мониторинга закупок. Мониторинг не реализован | законом не установлена обязанность проведения мониторинга и/или аудита |
| 10 | Оценка эффективности закупок | отсутствует | отсутствует |

Для получателей средств бюджетов всех уровней государство строго регламентировало процессы планирования, обоснования необходимости закупки и начальной максимальной цены (далее – НМЦ), условия оплаты, обеспечения исполнения контракта, правила изменения существенных условий контракта, правила применения способов закупок. Для иных юридических лиц государство установило основные принципы и требования к Положению о закупке, а так же сроки размещения документов. Государство делегировало регламентацию закупочной деятельности таким заказчикам с учетом установленных в законе ограничений. В тоже время законодатель не установил единых унифицированных требований к оценке эффективности закупок обеими группами заказчиков, что в свою очередь не позволяет объективно оценить результаты закупочной деятельности субъектов государственного сектора экономики, а, следовательно, на системном уровне выявить закономерности и причинно-следственные связи между факторами воздействия [4].

В настоящее время отсутствует единый методический аппарат оценки эффективности закупок. Объективная оценка осуществляется, если критерий оценки один - цена. Если критериев оценки несколько (цена, квалификация участника или персонала, срок гарантии, эксплуатационные расходы в течении жизненного цикла товара и т.д.), то оценка эффективности только по сумме отклонения ценового предложения от НМЦ не в полной мере отражает эффективность закупки. В таком случае победитель закупки может иметь не самое низкое ценовое предложение исполнения контракта (договора), а его предложение быть самым выгодным для заказчика. В результатах объективной оценки закупочной деятельности в первую очередь заинтересовано государство. Оценка эффективности закупок позволит на системном уровне

отслеживать тенденции закупочной деятельности и принимать корректирующие управленческие воздействия для повышения эффективности и результативности распределения государственных средств и регулятивного воздействия на конкурентный рынок. В результатах оценки закупочной деятельности так же заинтересован высший менеджмент заказчиков. В соответствии с поручением [3] по реализации Послания Президента Федеральному Собранию необходимо внедрение в государственных корпорациях и компаниях системы премирования руководителей на основе ключевых показателей эффективности их деятельности исходя из необходимости снижения операционных расходов (затрат) не менее чем на 2–3 процента ежегодно. Снижение операционных расходов зависит во многом от организации и управления закупками. В результатах оценки закупочной деятельности заинтересованы и участники открытого рынка – все потенциальные участники проводимых закупок. Повышение прозрачности результатов закупок соответствует принципам законодательства по обеспечению гласности и прозрачности закупок, предотвращению коррупции и других злоупотреблений.

Обеспечить объективную оценку закупочной деятельности может применение экономического мониторинга эффективности закупок. Для функционирования экономического мониторинга закупочной деятельности достаточно важно правильно выбрать систему показателей, всесторонне отражающих закупочную деятельность предприятия. В связи с этим оценка эффективности закупок предполагает решение задачи по обеспечению количественного измерения критериев оценки и сопоставления на основе разработки и обоснования системы показателей экономического мониторинга закупок. Для получения адекватной оценки эффективности закупочной деятельности показатели должны всесторонне охватывать процессы закупочной деятельности и соответствовать сущности отражаемых экономических процессов. Для обеспечения оценки эффективности по разнородным признакам должна применяться комплексная оценка эффективности. Возможность сопоставления результатов оценки эффективности разных органов власти и организаций с учетом факторов внешней среды достигается путем их группировки по обоснованным признакам и ранжирования результатов комплексной оценки как во всей совокупности заказчиков, так и внутри групп. Существенное значение при группировке заказчиков имеют не только социально-экономические факторы воздействия, но и отраслевая специфика деятельности, что предполагает возможное отличие группировочных признаков в различных отраслях экономики и подходов к комплексной оценке эффективности [5, 6].

Отрасль инфокоммуникаций характеризуется специфическими чертами производства и реализации услуг и характеризуется высокими темпами развития, применением интеллектуального труда и высокими темпами смены поколений технических средств и применяемых технологий [6]. Отраслевая специфика производства и развития инфокоммуникаций накладывает специфический отпечаток и на осуществление закупок. Осуществляемые в

отрасли инфокоммуникаций закупки можно классифицировать по видам продуктов и услуг следующим образом: закупка выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ; закупка технологического оборудования; закупка программного обеспечения, в том числе специального; закупка товаров, работ, услуг для обеспечения обычной хозяйственной деятельности. Определение победителя закупки в случаях приобретения высокотехнологичного оборудования, программного обеспечения, НИИР, НИОКР по одному критерию оценки «цена» не целесообразно, т.к. подобные товары, работы, услуги, как правило, не являются массовыми и свободно обращающимися на открытом рынке. Поэтому для заказчика этих закупок в силу неопределенности (отсутствия полной информации) более значимы и важны технические и эксплуатационные характеристики, условия предоставляемой гарантии, квалификация исполнителя и его персонала в отношении к выполняемым работам, т.к. они могут существенно различаться у различных поставщиков и не всегда точно известны заказчику.

С учетом изложенного необходимость мониторинга эффективности конкурентных закупок отрасли инфокоммуникаций диктует требование методической разработки: методики группировки заказчиков в зависимости от факторов воздействия внешней среды; системы показателей оценки эффективности закупок; комплексной системы оценки эффективности закупок; методологии анализа и сопоставления результатов комплексной оценки эффективности закупок. Для разработки методологии анализа результатов необходимо применение экономико-статистических методов экономического анализа [5, 7]. Одним из основных методов, которые можно использовать для анализа результатов закупочной деятельности, является корреляционный анализ, позволяющий выявить причинно-следственные связи экономических явлений. Для сопоставления результатов оценки эффективности закупок можно использовать метод ранжирования. При разработке системы показателей необходимо учитывать отраслевую специфику и обеспечить: объективность оценки; прозрачность показателей для восприятия; решение аналитических задач; основу для принятия управленческих воздействий, как со стороны государства, так и со стороны менеджмента; определение наиболее эффективных заказчиков.

Для реализации мониторингового подхода к оценке эффективности закупочной деятельности необходимо учитывать основополагающие принципы мониторинга: целенаправленность, непрерывность, совершенствование [7]. Целенаправленность предполагает, что оценка должна быть направлена на решение конкретных управленческих задач. Соблюдение этого принципа позволит избежать избыточности информации и будет способствовать эффективности реализации мониторинга, обеспечит его объективность. Принцип непрерывности состоит в создании условий для непрерывного наблюдения за развивающейся ситуацией, сопоставлении достигнутых результатов во времени и возможности оценки существующей ситуации и прогнозировании намечающихся тенденции развития. Совершенствование

методического инструментария заключается в модернизации системы показателей, периодичности сбора информации, пересмотре комплексной оценки и других аспектов осуществления мониторинга на основе накопленного опыта и изменения ситуации.

Методическое решение описанных в настоящей статье задач позволит осуществлять комплексную оценку эффективности закупок государственного сектора экономики, расширит возможности и оперативность принятия управленческих решений по оптимизации закупочной деятельности со стороны государства и менеджмента заказчиков, обеспечит прозрачность закупок в интересах рынка.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

2. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

3. Поручение Президента России от 04.12.2014 № 2821.

4. Рыбкин М.Ю. Анализ методов закупочной деятельности организаций связи и обоснование направлений повышения ее эффективности// Научный институт глобальной и региональной экономики НИГРЭ, 2015. – с. 29-32.

5. Зоря Н.Е., Кузовкова Т.А. Методология и практика мониторинга инфокоммуникаций: Монография. – М.: ООО «ИД Медиа Паблишер», 2012. – 260 с.

6. Кузовкова Т.А., Володина Е.Е., Кухаренко Е.Г. Экономика отрасли инфокоммуникаций. Учебное пособие для вузов. – М.: Горячая линия – Телеком, 2014. – 190 с.

ЭКОНОМИКА ТРУДА. УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Михайлов А. Ю.

аспирант

НИИ труда и социального страхования,

г. Москва, РФ

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

Еще одна серьезная проблема в развитии российского рынка труда – это использование труда мигрантов, приезжающих в Россию на определенный срок и согласных трудиться за низкую заработную плату.

Таблица 1.

Число иностранных граждан, осуществлявших трудовую деятельность в РФ*

| Год | 1995 | 1998 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Число иностранных граждан, тыс. чел. | 250,0 | 211,0 | 316,0 | 2425,9 | 2223,6 | 1640,8 | 1027,9 | 1048,7 |

Источник: Социально-экономические показатели. 2012. – Росстат. – Электронный ресурс: <http://www.gks.ru>

Приведенные в табл. 1 данные показывают изменение численности мигрантов, осуществляющих трудовую деятельность на территории России. За период с 1995 по 2012 гг. численность мигрантов выросла более чем в 4 раза – с 250,0 тыс. чел. до 1048,7 тыс. чел.

Причем органы статистики отражают только официально зарегистрированных мигрантов, получивших официальное разрешение на работу. В то время как согласно Докладу ООН, общее число мигрантов в России в 2012 году составило 11 миллионов человек [1], а по данным Росстата в 2012 году в РФ официально с разрешением трудились только 1,048 млн. мигрантов [2]. Эти данные показывают, что почти 10 млн. мигрантов могли составить потенциал для трудоустройства в неформальном секторе экономики.

Без разрешения на работу мигранты могут быть трудоустроены на работы, требующие специалистов низкоквалифицированного труда, при этом на условиях низкой его оплаты. Именно такие рабочие места не пользуются популярностью у российских граждан, так как для них существует допустимый минимум заработной платы, позволяющий оплачивать услуги ЖКХ, здравоохранения и образования. В связи с чем для мигрантов существует ниша на рынке труда, где преимущественно предлагаются работы низкой квалификации и без оформления трудовых договоров. А поскольку существует постоянное предложение дешевой рабочей силы низкой квалификации, то для работодателей остаются выгодными примитивные условия производства,

низкая производительность труда, отсутствие технологической безопасности работ.

Так, по данным Росстата в 2013 году среди трудовых мигрантов, получивших разрешение на работу, основная их часть была занята на рабочих профессиях в строительстве, горных, горно-капитальных, строительномонтажных и ремонтно-строительных работах (26,7%), в качестве неквалифицированных рабочих (25,8%) [2]. Причем доля мигрантов, занятых неквалифицированным трудом, в 2013 г. сократилась по сравнению с 2012 г. почти на 5%, но по-прежнему она остается преобладающей в общем объеме труда иностранных граждан. При этом надо учитывать, что Росстат предоставляет данные только по зарегистрированным иностранным гражданам, получившим разрешение на работу, а это составляет только 10% от ежегодно въезжающих в Россию мигрантов.

Среди отраслей, в которых наиболее значительное число мигрантов - торговля (34%), сельское хозяйство (26%) и строительство (10,4%) [2]. Большинство рабочих, занятых неквалифицированным трудом, прибыли из стран СНГ: Узбекистана (31,2%), Таджикистана (16,4%), Украины (10,2%). Всего на мигрантов из стран СНГ приходится 76% от общего числа зарегистрированных иностранных работников.

Такая активность иностранных граждан по поводу трудоустройства в РФ связана с тем, что в России не существует ограничений по доступу всех желающих на рынок труда. Считается, что регулирование в этом вопросе осуществляет система квотирования использования мигрантов в регионах и на отдельных предприятиях. Но в реальности эта ситуация никак не управляется. Связано это с тем, что квоты определяются не расчетным, а валютаристским путем, когда собираются заявки предприятий и чиновники устанавливают, какому предприятию сколько разрешить привлекать иностранных рабочих. Причем это касается регистрируемой миграции, а в отношении нелегальных мигрантов не существует систематических ограничительных программ, поскольку их пребывание должна контролировать Федеральная миграционная служба. Поэтому для российского рынка труда характерно массовое привлечение низкоквалифицированных мигрантов, что имеет отрицательные последствия для экономики, что находит проявление в следующем.

Во-первых, для работодателей применение низкоквалифицированного труда способствует сокращению затрат на модернизацию производства. Сохранение этой тенденции тормозит развитие научно-технического прогресса и консервирует низкое качество производимых такими работниками товаров и услуг.

Во-вторых, в конечном счете, страдают потребители из-за отсутствия контроля за качеством товаров и услуг, произведенных на предприятиях, использующих трудовых мигрантов.

В-третьих, работодатели, осуществляя сокрытие доходов от налогообложения, сокращают поступления в государственный бюджет и внебюджетные фонды.

Анализ основных проблем на российском рынке труда показал, что занятость находится под совокупным воздействием ряда факторов, которые проецируются в развитии низкого качества труда занятых мигрантов, что находит отражение в следующем:

- в сфере использования труда мигрантов сложился преимущественный спрос на низкоквалифицированный и низкооплачиваемый труд;

- условия труда подавляющего большинства мигрантов значительно хуже, чем российских работников. Кроме того, значительная часть трудовых мигрантов лишена социальных гарантий;

- использование значительной части работников, занятых на низкоквалифицированных работах, приводит к частичной утрате ими квалификации и профессиональных навыков.

Таким образом, для российского рынка труда использование трудовых мигрантов имеет двойственное значение. С одной стороны, привлечение трудовых мигрантов решает вопросы заполнения непрестижных и малооплачиваемых рабочих мест, а с другой стороны – наличие значительного предложения со стороны мигрантов рабочей силы низкой квалификации тормозит развитие производства, так как не стимулирует предприятия к их модернизации и замене низкоквалифицированного труда более прогрессивной техникой и технологиями.

Список использованной литературы

1. Новиков М. Россия занимает второе место в мире по числу мигрантов// Российская газета от 12.09.2013. – Электронный ресурс: www.rg.ru/2013/09/12/migrant-site.html

2. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник «Труд и занятость». 2013. – Электронный ресурс: <http://www.gks.ru>

Фадин Н.И.

аспирант ГАУ

«Институт дополнительного профессионального образования работников социальной сферы»

г. Москва

ТРУДОВАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ ИНВАЛИДОВ

Аннотация

Целью исследования, результаты которого представлены в статье, является раскрытие содержания трудовой реабилитации инвалидов России. Основным методом исследования - системный подход. В статье уточнено понятие «трудовая реабилитация инвалидов», определено ее место в общей системе реабилитации. Сделан вывод о том, что управление процессом трудовой реабилитации инвалидов следует понимать одновременно как управление человеческими ресурсами, управление затратами (вложениями), управление развитием человеческого капитала, управлением персоналом (трудом) предприятия.

ABSTRACT

The aim of the study, the results of which are presented in the article is the disclosure of the content of labour rehabilitation of invalids of Russia. The main method of research - a systematic approach. The article clarifies the concept of "labor rehabilitation of disabled persons", defined its place in the General system of rehabilitation. It is concluded that the management of the process of labour rehabilitation of disabled persons should be understood both as human resource management, cost management (investments), management of human capital development, management of staff (labour) of the company.

Ключевые слова: инвалиды; реабилитация; виды реабилитации; трудовая реабилитация; системный подход; трудовая деятельность; признаки.

Keywords: persons with disabilities; rehabilitation; rehabilitation; employment rehabilitation; a systematic approach; work; signs.

Возможности, методы и технологии повышения жизнеспособности инвалидов и особенности их полноценной интеграции в общество неразрывно связаны с процессом реабилитации. Понятие «реабилитация» (латинск. «Habilis») – означает способность и рассматривается как восстановление способностей человека, которые были утрачены [1]. Данное понятие длительное время использовалось исключительно в медицине, обозначая комплекс мероприятий, обеспечивающих сохранение и восстановление здоровья человека. С позиций системного подхода реабилитация далее рассматривается как система мер по оказанию помощи инвалидам в целях достижения ими необходимых уровней деятельности (физической, умственной, трудовой, социальной), поддержании их путем обеспечения необходимыми техническими средствами, услугами, информацией и другими способами, которые обеспечивают повышение уровня их свободы и направлены на рост качества жизни, удовлетворение потребностей, расширение границ возможностей и независимости.

Система реабилитации инвалидов должна предполагать многовариантность ситуаций и мер реабилитации с учетом неоднородности состава инвалидов, причин инвалидности, социального статуса и их семейного положения, среды обитания, личностных факторов и т.п. [2, с. 7]

Содержание понятия «трудовая реабилитация инвалидов» еще не получило достаточного отражения в научных источниках и характеризуется разнообразными подходами. Так, в Конвенции ООН «О правах инвалидов» представлены программы реабилитации инвалидов (профессиональная и квалификационная), а также меры по сохранению рабочих мест и возвращению их на работу, а само понятие «трудовая реабилитация инвалидов» не используется [3]. Проведенный анализ понятийно-категориального аппарата позволяет выделить и систематизировать следующие основные подходы к содержанию трудовой реабилитации инвалидов (табл.1).

Таблица 1
Систематизация основных подходов к понятию
трудоустройству инвалидов

| Наименование подхода | Основное содержание |
|--|--|
| 1. Узкий подход: трудовая реабилитация инвалидов как этап профессиональной реабилитации | Трудовая реабилитация инвалидов понимается как профессиональная реабилитация и выделяется из ее состава как отдельный этап (направление) |
| 2. Интегрированный подход: трудовая реабилитация инвалидов идентифицируется с профессиональной реабилитацией | Трудовая реабилитация инвалидов понимается как профессиональная реабилитация и не выделяется из ее состава |
| 3. Совмещенный подход: трудовая реабилитация инвалидов как этап профессиональной реабилитации | Социально-трудоустройство инвалидов, в которой трудовые аспекты реабилитации неразрывно связаны с решением социальных вопросов инвалидов |
| 4. Конкретно-практический подход | Трудовая реабилитация инвалидов в виде процесса трудоустройства и адаптации их непосредственно на конкретном рабочем месте |

С точки зрения необходимости более тесной интеграции инвалидов в трудовую деятельность и приобретения профессионально-трудовых навыков различают следующую совокупность взаимосвязанных между собой видов реабилитации: медицинскую, психологическую, бытовую, профессиональную, социальную и трудовую (рис. 1).

Медицинскую реабилитацию следует рассматривать в виде начального этапа процесса общей реабилитации, направленной на оказание помощи заболевшему человеку, включая специализированные лечебные мероприятия, развитие навыков по самообслуживанию, трудотерапию, восстановление здоровья и т.д.



Рис. 1. Система видов реабилитации инвалидов для целей трудовой деятельности

Психологическая реабилитация нередко проводится совместно с медицинской реабилитацией, представляя собой целевое воздействие на инвалида для преодоления в его сознании чувства безнадежности положения, бесполезности лечебных мер, вселения и укрепления веры в необходимость продолжения жизни.

Основная цель бытовой реабилитации - развитие у инвалида основных навыков по самообслуживанию, ведению своего быта.

Профессиональная реабилитация направлена на обучение или переобучение инвалидов доступным им по состоянию здоровья формам труда, восстановление трудоспособности (полное или частичное). В процессе профессиональной реабилитации решаются задачи профессиональной ориентации, профессиональной подготовки и переподготовки, повышения квалификации

Кроме этого, требуется обеспечение людей индивидуальными техническими приспособлениями для облегчения использования рабочего инструмента, адаптацию рабочих мест к функциональным возможностям инвалида, введение организации труда (например, соответствующие условия труда, режим сокращенного рабочего дня и т.п.). Для обучения новой профессии или переобучения (переквалификации) целесообразно

предоставление возможности обучения в специальных учреждениях, относящихся к органам социального обеспечения и т.п. В ходе осуществления профессиональной реабилитации предполагается повышение конкурентоспособности инвалидов до необходимого уровня на рынке труда.

Социальная реабилитация направлена на поддержание уверенности у инвалидов в их полезности и высокой значимости для своей семьи и общества, в возможности участвовать в социальной жизни и реализации своего человеческого потенциала.

Трудовая реабилитация инвалидов – составляющая процесса общей реабилитации, целью которой является комплексная подготовка инвалида к осуществлению им трудовой деятельности, в том числе применительно к конкретному рабочему месту, повышающая их конкурентоспособность на рынке труда. Целью трудовой реабилитации инвалидов является осуществление комплекса действий, обеспечивающих возвращение их к трудовой деятельности (выработку производственно-трудовых навыков), создание благоприятных условий для их труда.

Таким образом, система реабилитации инвалидов создает условия и возможности как для развития и использования остаточной трудоспособности в общественно полезном труде, так и способствует восстановлению их здоровья, повышению социально-общественного статуса и тесной интеграции в общество. Комплексная подготовка инвалидов к трудовой деятельности одновременно способствует решению таких морально-этических задач, как предупреждение депрессивного состояния, появления негативных мыслей и настроений о бессмысленности существования и т.п.

Следует выделить некоторую противоречивость этапов действий по трудовой реабилитации инвалидов. Основным принципом дозирования мер по трудовой реабилитации является адекватность функциональных возможностей инвалида условиям труда (принцип «не навреди»), что предполагает постепенность и обоснованность действий по всем этапам реабилитации, начиная с медицинского. Однако с точки зрения интересов общества и оценки эффективности всей системы реабилитации целесообразно, чтобы продолжительность времени от этапа медицинской реабилитации до трудоустройства инвалидов была минимальной. В подобной ситуации сбалансированность интересов может быть достигнута рациональным государственным регулированием на основе законодательства.

Такой же сложной проблемой остается и взаимодействие элементов в триаде «инвалид–бедность–рынок труда». В российском обществе инвалидность и бедность считаются имманентными, воспринимаясь как неизбежная связь, когда инвалидность порождает бедность, а та в свою очередь порождает деградацию человека как личности.

Сложившийся к настоящему времени рынок труда в РФ все еще не является самодостаточным, характеризуется структурной неустойчивостью, недостаточно развитыми механизмами саморегулирования, высокой чувствительностью к влиянию факторов нестабильности в обществе, что особенно наглядно проявляется по отношению к инвалидам, молодежи и

женщинам. Поэтому государство должно проводить политику по регулированию рынка с целью создания возможностей для повышения конкурентоспособности и трудоустройства инвалидов, что позволяет выполнять социальные функции перед ними, поддерживать социальный баланс в обществе при стремлении к достижению общих экономических целей.

Привлекательными сторонами для включения инвалидов в экономически занятую часть населения страны являются следующие:

инвалиды представляют собой весьма значимую численность (более 11 млн. человек), включение даже небольшой доли которой в трудовую деятельность позволит решить в стране проблему нехватки рабочих рук;

такие особенности инвалидов, как ограниченная мобильность и привязка к определенной территории могут выступать положительными качествами при их трудоустройстве с точки зрения стабильности состава работников, снижения текучести кадров и т.п.;

государство компенсирует определенные затраты работодателей при трудоустройстве инвалидов, что позволяет предприятиям избегать возможных экономических потерь и т.д.

Следует отметить и основные проблемы для государства и работодателей, которые связаны с вовлечением инвалидов в трудовую деятельность. Так, несмотря на то, что инвалиды представляют собой значимую часть численности населения, она весьма дифференцирована по составу, видам заболеваний и т.д., что требует индивидуальных подходов к их подбору и найму на конкретные рабочие места.

К основным свойствам (признакам) трудовой реабилитации инвалидов как социально-экономической категории следует отнести: осознанность цели и характера действий по выходу на рынок труда, целесообразность и обоснованность этапов действий по осуществлению своих намерений, личную (индивидуальную) психофизическую подготовку к трудовой деятельности, необходимость управления процессом трудовой реабилитации, активную роль государства, общественную полезность и значимость трудовой деятельности инвалида, амбивалентность, дифференцированность, необходимость затрат, социально-экономический результат.

Таким образом, управление процессом трудовой реабилитации инвалидов следует понимать одновременно как управление человеческими ресурсами, управление затратами (вложениями), управление развитием человеческого капитала, управлением персонала (трудом) предприятия.

Литература:

1. Конвенция Международной организации труда № 159 о профессиональной реабилитации и занятости инвалидов (Женева, 20 июня 1983г.).

2. Государственная политика в отношении трудовой занятости лиц с инвалидностью: международный опыт и российская практика. – М.: Региональная общественная организация инвалидов «Перспектива», 2008. – 142с.

3. Конвенция ООН «О правах инвалидов» (16 декабря 2006 г.).