

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

НАУКА XXI ВЕКА: АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

*Сборник научных статей
IV Международной заочной
научно-практической конференции,
посвященной 85-летию
Самарского государственного
экономического университета*

30 сентября 2016 года

Выпуск 2

Часть 2

Самара
Издательство
Самарского государственного экономического университета
2016

Материалы конференции размещены в системе РИНЦ

Редакционная коллегия: д.э.н., профессор Г.Р. Хасаев; д.э.н., профессор С.И. Ашмарина (отв. редакторы); д.э.н., профессор Д.В. Чернова; д.э.н., профессор Л.А. Сосунова; д.п.н., профессор Э.П. Печерская; д.э.н., профессор Т.А. Корнеева; к.с.н., доцент Е.В. Ширнина; доцент М.В. Китаева; к.э.н., профессор Н.В. Никитина; к.э.н., доцент С.Н. Пичкуров; к.э.н., доцент Н.В. Полянскова; д.и.н., профессор Н.Ф. Тагирова; к.э.н., доцент А.А. Чудаева; д.э.н., доцент Е.В. Погорелова; И.А. Плаксина (отдел сопровождения конкурсов и грантов); к.э.н. А.М. Измайлов (отв. секретарь-референт)

Н34 **Наука XXI века: актуальные направления развития** : сб. науч. ст. IV Международ. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. 85-летию Самар. гос. экон. ун-та, 30 сент. 2016 г. / [редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др.]. - Вып. 2 : в 2 ч. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. - Ч. 2. - 248 с.
ISBN 978-5-94622-664-6 (ч. 2) - ISBN 978-5-94622-662-2

Сборник научных статей IV Международной заочной научно-практической конференции "Наука XXI века: актуальные направления развития" посвящен рассмотрению комплекса научно-теоретических и методических вопросов развития общества в современных экономических условиях в следующих областях науки: информационные технологии в образовании, экономике и менеджменте; юриспруденция; математико-статистические науки; социология и политология; педагогика и психология; филология и языкознание; экология и здоровый образ жизни; философия.

В представленных статьях дается анализ теоретических и методических подходов экономического и организационного развития в современных условиях, предлагаются новые научно-методические направления инновационного развития экономики и общества.

Сборник представляет интерес для научных работников, аспирантов, студентов, а также руководителей и специалистов предприятий.

УДК 001
ББК Ч215

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ТРЕЙД-МАРКЕТИНГА

© 2016 Карпов Иван Алексеевич

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Крячков Александр Федорович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: karpovivan79@yaridex.ru, kryachkov.aleksandr@mail.ru

Ключевые слова: торговый маркетинг, трейд-маркетинг, инструменты трейд-маркетинга.

Обобщены современные аспекты торгового маркетинга, включая характеристику инструментов трейд-маркетинга, взаимодействие с торговыми сетями.

Под трейд-маркетингом (торговым маркетингом) чаще всего подразумевают комплекс коммуникационных мероприятий направленных на увеличение спроса за счет акцентирования внимания на стимулировании торговых посредников, а не конечных потребителей. Трейд маркетинг призван решать следующие задачи: стимулирование сбыта в каналах распределения продукции; стимулирование сбыта в местах продаж; проведение совместных программ для развития бизнеса клиента; совершенствование торгово-технологических процессов собственной фирмы и посредника и т.д..

Решение поставленных задач осуществляется с помощью инструментов трейд-маркетинга, к которым относят¹:

1. Стимулирование сбыта при первичных и вторичных продажах (т.е. в системах sell-in & sell-out). Здесь используется бонусные системы, акции для продавцов, мотивационные программы и бонусы для оптовых и розничных точек.

2. Специальные события (презентации, тренинги, семинары, специализированные выставки).

3. Мерчандайзинг. Мерчандайзинг в рамках трейд маркетинг предполагает²:

- Оптимальную планировку торгового зала и систем размещения оборудования.

- Более эффективное использование торговых площадей.

- Регулирование движения покупательских потоков в торговом зале магазина.

- Обеспечение доступности товаров для покупателей в процессе выбора.

- Создание атмосферы магазина, адекватной психологическому состоянию посетителей.

Необходимо отметить, что указанный перечень инструментов трейд-маркетинга периодически меняется, расширяется, а сами они находятся в постоянном развитии. В настоящее время одним из наиболее распространенных способов торгового маркетинга являются ретро-бонусы. Они могут быть в виде скидки/процента от объема закупок, в виде поставки определенного количества

товара бесплатно или в виде опциона, т.е. бонусного права клиента совершать покупку товара по специальной цене в течение определенного периода времени. Бонусы могут назначаться как за покупку у производителя, так и за продажу его товара персоналом посредника. Эмоциональные поощрения в трейд маркетинге базируются на эффекте "избранности". Например, дилеры компании зачисляются в определенный клуб позволяющий присутствовать на VIP мероприятиях, возможность участвовать в конкурсах и т.д.

Особую роль в трейд маркетинге играет взаимодействие с торговыми сетями. Крупные компании производители прописывают торговые условия по работе с розничными сетями на новый календарный год, в которых детально оговаривают условия эффективного сотрудничества. В результате переговоров с торговыми сетями в договорах обычно фиксируется ассортимент, расположение товара на полке внутри товарной категории, условия размещения специального оборудования (стойки, дисплеи и т.д.), план по продажам.

Основными видами трейд-маркетинговых активностей в локальных розничных торговых сетях являются³:

- увеличение визуальной представленности информации о товаре, предполагающей размещение воблеров, шельфбаннеров, напольных стикеров, плакатов, брендирование камер хранения, касс, размещение лайтбоксов и др.;

- размещение дополнительной выкладки товаров: паллетная выкладка, а также размещение специального оборудования (стойки, оригинальные конструкции для дополнительной выкладки);

- снижение цены и выделение специальным ценником на полке акционных товаров;

- участие в листовке или каталоге торгового посредника, наружное оформление розничной торговой точки (брендинг точки продаж);

- подарок за покупку;

- разработка эксклюзивного торгового оборудования.

Необходимо отметить, что участие в рекламной деятельности посредника может принимать различные формы, в том числе, организацию полноценных совместных рекламных кампаний⁴.

Для оценки эффективности трейд-маркетинговых мероприятий по каждому клиенту могут быть использованы следующие показатели⁵: планируемые и фактические затраты по входному бонусу; планируемые и фактические показатели оборота клиента; выполнение плана по обороту; планируемые и фактические показатели маржи клиента; выполнение плана по марже; доход; чистая прибыль.

В целом можно отметить, что торговый маркетинг эффективно реализуя маркетинговое продвижение, ориентированное на посредников, должен осуществляться в рамках комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций.

¹ Шевченко А.С. Трейд-маркетинг - двигатель продаж в кризисный период // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. 2015. Т. 6, № 3. С. 202.

² Иванченко О.В. Инструменты трейд-маркетинга в деятельности мобильного ритейлера // Science Time. 2016. № 1 (25). С. 184-187

³ Войткевич Н.И. Трейд-маркетинг производителей пива // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. Вып. 1. С. 17-21.

⁴ Карпов И.А., Крячков А.Ф. Рекламная кампания как элемент реализации маркетинговой стратегии в малом бизнесе // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11(133). С. 53-56.

⁵ Комаров В.М. Трейд-маркетинг как элемент управления поведением потребителей в условиях кризиса // Торгово-экономический журнал. 2015. Т. 2, № 3. С. 185-196.

MODERN ASPECTS OF TRADE MARKETING

© 2016 Karpov Ivan Alekseevich

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Kryachkov Alexander Fedorovich

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: karpovivan79@yaridex.ru, kryachkov.aleksandr@mail.ru

Keywords: trade marketing, trade marketing, tools of trade marketing.

This article summarizes the modern aspects of trade marketing including the characteristics of the tools of trade marketing, interaction with trading networks.

УДК 621.311

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ЭНЕРГОВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ СИСТЕМЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

© 2016 Климук Владимир Владимирович

кандидат экономических наук, старший преподаватель

Барановичский государственный университет, Республика Беларусь

E-mail: klim-w11@rambler.ru

Ключевые слова: альтернативная энергетика, возобновляемые источники энергии, ресурсопользование, вектор рационального потребления энергоресурсов.

Поднимается проблема мирового истощения традиционных энергоресурсов, статистически доказанная сокращением их запасов, ростом добычи, потребления. Представлен анализ уровня ресурсопользования стратегическими видами сырья в страновом разрезе за 2000-2014 гг. Для оценки интенсивности ресурсопользования предложена система показателей, по которой выполнена оценка стратегического сырья по странам. Определена необходимость параллельной реализации политики альтернативной энергетике на основе использования возобновляемых источников, предложен механизм ее реализации.

Модели экономического развития стран, основанные на сырьевой платформе, исчерпали свой потенциал, экстенсивного плана, и в настоящее время необходимым условием устойчивого функционирования является несырьевой путь развития, основанный на интенсификации используемых ресурсов. Все большую значимость в условиях расширенного воспроизводства приобретает направление рационализации ресурсопотребления.

В последнее время производители стали задумываться о проблеме истощения отдельных видов ресурсов, выступающих основой функционирования производственных систем. Поэтому реализуемые инновационные идеи ресурсосбережения, тотальной экономии сырьевых и материальных, топливно-энергетических ресурсов, являются одной из предпосылок адекватной реакции системы промышленного менеджмента, органов власти, общества в целом на возможные последствия истребляющего пути функционирования.

По причине ограниченности и истощения отдельных ценных сырьевых компонентов, а также с учетом несоразмерности в росте цен на товары, заработных плат, отчислений, острая необходимость возникла в выработке оптимальной политики рационального и альтернативного их потребления (см. таблицу).

Динамика потребления стратегического сырья по группе стран за 2000-2014 гг.*

	2000	2007	2014	2000	2007	2014
Нефть	Добыча, тыс. бар./день			Потребление, тыс. бар./день		
Беларусь	34,68791	36,01088	30,025	139,767	175,6638	171
Бразилия	1534,107	2283,505	2966,442	2121,285	2296,548	3003
Канада	2753,145	3448,523	4383,315	2007,717	2389,484	2374,455
Китай	3377,527	3953,86	4598,052	4795,715	7479,921	10480
Индия	772,9509	872,951	1011,13	2147,438	2888,055	3660
Казахстан	725,6292	1445,65	1719,067	194,7479	235,9701	248
Россия	6723,639	9938,182	10847,1	2578,498	2885,101	3493
Саудовская Аравия	9475,749	10748,62	11623,7	1537,101	2094,33	2961
США	9057,776	8469,403	14020,82	19701,08	20680,38	18961,13
Венесуэла	3460,759	2681,992	2684,55	499,7073	619,5447	746
Мир	77725,45	85130,47	93201,09	76927,59	86788,24	91253,21
Природный газ	Добыча, тыс. м³/день			Потребление, тыс. м³/день		
	2000	2007	2014	2000	2007	2014
Беларусь	7,09832	5,6504	7,41615	692,2093	733,1394	786,8
Бразилия	257,4464	347,4996	744,4	333,3736	701,3559	1356,1
Канада	6469,708	6415,747	5338,498	2991,357	3050,51	3688,546
Китай	962,3338	2446,27	4291,338	867,0539	2489,708	6372,097
Индия	794,5875	1108,185	1119,486	794,5875	1460,628	1786,939
Казахстан	314,3035	345,7692	720,4	490,8785	441,1197	554,4
Россия	19334,96	21595,12	20436,79	13058,78	15180,86	14450,9
Саудовская Аравия	1759,04	2628,142	3615,55	1759,04	2628,142	3615,55
США	19182	19266	25728	23333	23104	26698
Венесуэла	960,568	732,0446	772,6216	960,568	735,5761	837,5659
Мир	87099,96	104142,9	121283,2	87236,66	105545,4	121357,1

Уголь	Добыча, тыс. т./день			Потребление, тыс. т./день		
	2000	2007	2014	2000	2007	2014
Беларусь	0	0	0	650,3637	180,7791	223,7692
Бразилия	7502,331	6575,287	6947,869	24145,03	24658,04	27305,35
Канада	76239,16	76460,73	73299,3	69616,47	63615,49	45887,02
Китай	1525078	2954542	4017920	1492890	2890335	3887264
Индия	370018,4	531521,3	649643,9	396197,2	587255,3	744518,7
Казахстан	85367,4	107836,9	138917,7	49238,04	81095,94	104786,8
Россия	264911,9	318591,1	390152,1	252512	230401,8	274200
Саудовская Аравия	0	0	0	0	0	0
США	1073612	1146635	1016458	1084095	1127998	889185,1
Венесуэла	8691,339	6720,418	3439,211	198,9893	209,34	330,6934
Мир	5137688	7235883	8687297	5278575	7187350	8186103

* Составлено на основе: <http://www.iformatsiya.ru>.

Проблеме истощения запасов органических ресурсов в качестве традиционных источников энергии существенное внимание уделено в работах Матвеевой Л.Г., Черновой О.А., Рац Г.И., Мординовой М.А., Климука В.В., Бурьян А.В., Вафиной Ю.А., Ушакова В.Я. и других ученых. О важности развития альтернативных источников энергии акцентируют внимание и на высшем уровне управления. "Если мы не будем вкладывать в это (альтернативная энергетика) деньги, не будем вкладывать свои знания, то в конечном счете, когда произойдет очередная научная революция, мы можем оказаться на обочине вместе со своим газом и нефтью, потеряем конкурентоспособность" - подчеркнул премьер-министр Д.А. Медведев¹. Как отметил в беседе с корреспондентом ТАСС советник президента России по вопросам региональной экономической интеграции С.Ю. Глазьев: "...будущее за возобновляемыми источниками энергии, которые сейчас бурно развиваются... на энергетическом рынке произошли кардинальные изменения"².

Тенденция "истощения" запасов основных сырьевых ресурсов в мире, в результате ежегодного роста их добычи, потребления (нефть +20%, газ - +40%, уголь +50%), характеризуется возможным состоянием экономического коллапса - в случае безальтернативного подхода к ресурсопотреблению! Однако основная роль в данном обосновании и осознании отводится странам-лидерам по объемам запасов, добычи и потребления стратегических видов сырья- Россия, США, Китай, а также Саудовская Аравия, Канада (рис. 1). Ранжирование стран произведено на основе компилированного удельного веса страны в мировом масштабе добычи каждого из представленных стратегических сырьевых ресурсов, а интегральный показатель оценен как общая доля каждой страны на общемировом уровне по группе ресурсов. Страны-лидеры выступают в качестве своеобразного локомотива и манипулятора в мировой экономике, обеспечивая возможности роста для остальных и диктуя свои условия.

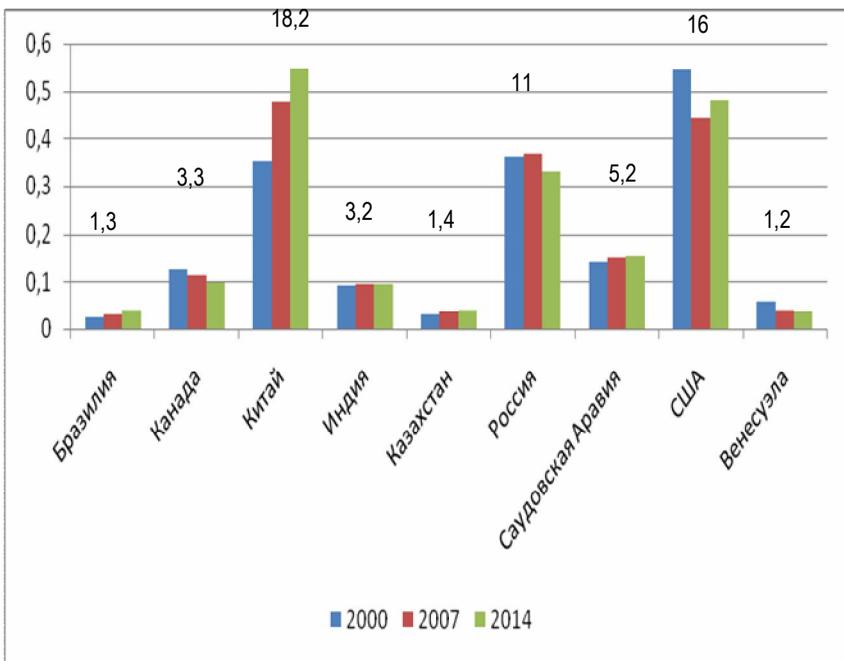


Рис. 1. Долевая дифференциация страновой значимости (по уровню добычи стратегического сырья)*

* Над долевыми годовыми уровнями каждой страны в количественном выражении указан в процентном отношении удельный вес в общемировой добыче.



Рис. 2. Механизм реализации политики альтернативного сырьяпользования

Блок стран-лидеров - Китай, США, Россия - занимая общий объем мирового рынка стратегического сырья в 45,2%, имеет возможность косвенного воздействия, путем динамики добычи сырья, соответственно формируя его ценовые доминанты, на экономическое развитие остального мира, что характеризуется высокой степенью корреляции объемов сырья и валового внутреннего продукта страны.

В настоящий момент оправданным решением является реализация параллельно-последовательного освоения альтернативных источников энергии и их массовая апробация в целях применения как хозяйственными комплексами, так использования в бытовых условиях (рис. 2). Данная форма ресурсосбережения направлена на постепенное сокращение уровня потребления традиционных энергоресурсов и одновременное задействование мощностей и трансформацию производственных условий под использование ресурсов-субститутов.

Таким образом, обоснуем выводы:

1. Проблема истощения стратегического сырья в мире достигла своего максимума, определяя явную необходимость радикальных мер по ее исправлению по причине ограниченности длительности его запасов. Данная проблема подтверждается и ростом цен на дефицитные ресурсы. Выявленная на основе статистического анализа тенденция сокращения запасов ограниченных видов ресурсов (нефти, газа, угля) определяет обязательное требование ко всем странам к рациональному их использованию. Положительный тренд зависимости темпов экономического роста стран от ресурсопотребления ограниченных видов ресурсов характеризует однозначное решение немедленного поиска и внедрения альтернативных источников ресурсов. Группа стран-лидеров по доле добычи/потребления в мировом масштабе стратегических ресурсов - Китай, США, Россия - является "координатором" глобальной энергосистемы и должна выступать инициатором тотального запуска программы альтернативной энергетики.

2. Предложенный инструментарий оценки интенсивности использования стратегических видов сырья позволяет проводить страновое ранжирование, объясняя дефицитность и ценовые деформации по данным видам в группах стран-производителей и стран-потребителей, обеспечивая тем самым выявление потенциала развития, стратегию конкурентоспособности продукции. Компильция этапов экономии стратегического сырья реализована в механизме альтернативной энергетики, целью осуществления которого является экономико-экологическая выгода³.

¹ URL: <http://www.gudok.ru/news/economy/?ID=1181071>.

² URL: http://www.c-o-k.ru/market_news/glazev-budushee-za-vie-a-ne-za-neftyu.

³ См. также: Климук В.В. Развитие инструментария оценки эффективности использования материальных ресурсов промышленного предприятия : дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2015;

Региональные кластеры импортозамещения: теория и современность : кол. моногр. / под общ. и науч. ред. Л.Г. Матвеевой. Ростов н/Д, 2016.

ALTERNATIVE ENERGY RENEWABLE SYSTEMS IN NATIONAL SECURITY

© 2016 Klimuk Vladimir Vladimirovich
Candidate of Economics, Senior Lecturer
Baranovichi State University, Belarus Republic
E-mail: klim-w11@rambler.ru

Keywords: alternative energy, renewable energy, resource management, rational use of energy vector.

The author raises a problem of global depletion of traditional energy resources, statistically proven of reduction of their reserves, production growth, consumption. The analysis of the level of resource use of strategic kinds of raw materials in the context of the country for the 2000-2014 biennium is given. To evaluate the intensity of resource use, a system of indicators on which the estimation of strategic raw materials of the countries is performed, is offered. Need of parallel implementation of the policy of alternative energy based on renewable sources, is objectified, the mechanism of its implementation is proposed.

УДК 332.14(470.2)

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КАЛИНИНГРАДСКОЙ И БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТЕЙ)

© 2016 Климук Евгения Валерьевна
старший преподаватель
Барановичский государственный университет, Республика Беларусь
E-mail: klim-w11@rambler.ru

Ключевые слова: метод, динамика, анализ, конкурентоспособность, торговля.

Предложена новая методика расчета уровня конкурентоспособности областей в процессе оценки межрегиональной торговли между данными объектами. Разработана схема распределения уровней значимости показателей конкурентоспособности. Применен механизм расчета конкурентоспособности регионов на примере Калининградской и Брестской областей. Сделаны выводы по проведенному анализу за 2012 г. с учетом промежуточных расчетов по каждой группе показателей: производственным, инвестиционным, социальным, финансовым.

Глобализация, регионализация, ограниченность факторов экономического развития порождают конкуренцию между регионами за создание благоприят-

ных условий ведения бизнеса и жизнеспособности населения. Производственные инвестиции и инвестиции в трудовые ресурсы поступают в наиболее привлекательные, конкурентоспособные регионы как места функционирования субъектов хозяйствования, работы и жизни населения. С ростом уровня жизни людей возрастают не только экономические, но и социальные, экологические и другие аспекты конкурентоспособности регионов. В данных условиях именно конкурентоспособность становится решающим фактором развития экономики и одной из важнейших элементов стратегии развития региона¹.

Современные исследователи выделяют, что понятие "конкурентоспособность региона" было введено в научный оборот сравнительно недавно в научных трудах М. Портера, И. Бусыгиной, Л.С. Шеховцевой, Г.А. Унтуры, В.В. Климуча и других².

Конкурентоспособность региона - это свойство региона как экономической системы функционировать и развиваться в рыночной среде, эффективно обеспечивать процессы воспроизводства человека, благ и регионального потенциала, которое может изучаться в разных аспектах и на разных уровнях³.

Конкурентоспособность региона - это обусловленное экономическими, социальными, политическими, экологическими и другими факторами положение региона и его отдельных подсистем, отраслей, товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику⁴.

Автором обобщены формулировки данной категории и предложено следующее определение: "конкурентоспособность региона - это интегральный показатель, характеризующий состояние региона на основе оценки комплекса экономических, социальных, экологических и других показателей.

Чтобы сопоставить области (регионы, страны) между собой по всем направлениям развития и успешного функционирования, необходимо выбрать конкретную систему показателей, аналогичных для каждой из них. Комплексным индикатором, отражающим таким образом общее экономико-социальное положение области, является уровень конкурентоспособности области. Исследователи отмечают, что категория конкурентоспособности региона (области) была введена в научный оборот относительно недавно в научных работах М. Портера, Л. С. Шеховцевой, И. Бусыгиной, Г. А. Унтуры и других⁵. Среди научных работ, в которых предлагаются показатели оценки конкурентоспособности региона, можно отметить публикации А.З. Селезнева, Л.С. Шеховцевой, В.Е. Андреева, С.Г. Важенина, А.Р. Злоченко, А.И. Татаркина, С.В. Казанцева. Однако теоретические и практические проблемы формирования конкурентоспособности региона, несмотря на их значимость, разработаны недостаточно и касаются в основном отдельных аспектов этой проблемы.

Рассчитаем и сопоставим конкурентоспособности двух областей - Калининградской (Российской Федерации) и Брестской (Республики Беларусь) по предложенной методике.

Имея представление о значимости каждого из показателей, можно представить исходные статистические данные по исследуемым показателям по Калининградской и Брестской областям (см. таблицу).

Исходные данные исследуемых показателей конкурентоспособности за 2012 г.

Наименование показателей	Калининградская область	Брестская область	Базовый
<i>1. Производственные:</i>			
1.1. ВРП	251,8 млрд. рос. руб. / 7664,75 млн. дол. США	48335,9 млрд. руб. / 5524,1 млн. дол. США	8000 млн. дол. США
1.2. Доля убыточных предприятий, %	39,8	18	15
<i>2. Инвестиционные:</i>			
2.1. Инвестиции в основной капитал	68,96 млрд. руб. / 2099 млн. дол. США	16104,3 млрд. руб. / 1840,5 млн. дол. США	2500 млн. дол. США
2.2. Инвестиции в инновационную деятельность	1410 млн. руб. / 42,92 млн. дол. США	7937,5 млрд. руб. / 907,14 млн. дол. США	950 млн. дол. США
2.3. Иностранные инвестиции, млн. дол. США	475,96	186,4	500
<i>3. Социальные:</i>			
3.1. Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата	21483 руб. / 653,94 дол. США	3185,284 тыс. руб. / 364 дол. США	700 дол. США
3.2. Бюджет прожиточного минимума на душу населения	6273 руб. / 190,95 дол. США	974110 руб. / 111,33 дол. США	200 дол. США
3.3. Уровень безработицы, %	1,6	0,9	0,5
3.4. Население с высшим образованием, чел. на 1000 чел.	245	189	250
3.5. Количество врачей, чел. на 10 000 чел.	36,5	51,6	55
3.6. Выбросы загрязняющих веществ, тыс. т. на 1 тыс. км ²	1,66	0,83	0,6
<i>4. Финансовые:</i>			
4.1. Уровень инфляции, %	5,3	12	5
4.2. Кредиторская задолженность	136048 млн. руб. / 4141,3 млн. дол. США	15740,3 млрд. руб. / 1798,9 млн. дол. США	1600 млн. дол. США
4.3. Внешнеторговое сальдо, млн. дол. США	49,6	174	200
4.4. Рентабельность продаж предприятий, %	10,4	7,7	15

Для того чтобы оценить общий уровень конкурентоспособности области, необходимо использовать следующую формулу:

$$УК_{общ} = \sum_{k=1}^{k=N} A_k \times I_k, \quad (1)$$

где $УК_{общ}$ - общий уровень конкурентоспособности области;

A_k - индекс значимости k -той группы показателей;

I_k - суммарное значение по k -той группе показателей;

k - наименование группы показателей;

N - количество групп показателей.

Однако сначала необходимо рассчитать уровень частной конкурентоспособности k -той группы показателей по следующей формуле:

$$УК_k = \sum_{i=1}^{i=n} a_i \times i_i, \quad (2)$$

где $УК_k$ - уровень частной конкурентоспособности k -той группы показателей;

a_i - индекс значимости i -того показателя;

i_i - значение i -того показателя;

i - наименование показателя;

n - количество показателей в k -той группе.

Для расчета относительного индекса значений анализируемого конкретно показателя используется следующая формула:

$$i_i = \frac{P_i \text{ сравн}}{P_i \text{ базов}}, \quad (3)$$

где $P_i \text{ сравн, базов}$ - фактическое значение в количественном выражении i -того показателя сравниваемого субъекта (области, региона) и базового (прогнозного, планируемого) соответственно.

Для сравнения двух областей (регионов) между собой по общей величине конкурентоспособности (по системе исследуемых показателей) воспользуемся следующей формулой:

$$УК_{a/b} = \frac{УК_{общ} \text{ области } a}{УК_{общ} \text{ области } b} \quad (4)$$

Ввиду ограниченности объема статьи, расчет промежуточных индексов конкурентоспособности выполнять не будем. Представим конечные результаты.

Из расчетных данных следует, что суммарный уровень конкурентоспособности Калининградской области составил 0,63389, Брестской области - 0,71585.

Следовательно, сопоставляя суммарные конкурентоспособности Калининградской и Брестской областей, получим:

$$УК_{К/Б} = \frac{УК_{Калининградской}}{УК_{Брестской}} = \frac{0,63389}{0,71585} = 0,8855.$$

Таким образом, Калининградская область является менее конкурентоспособной по исследуемой системе показателей, чем Брестская область (так как $0,8855 < 1$). При этом, по отдельным категориям показателей наблюдаются неоднозначные позиции относительно отрицательной динамики. Из выполненных расчетов следует, что по показателям производственной конкурентоспособности Калининградская область лучше Брестской на 6,8 % ($0,2349 / 0,2199$), по

показателям инвестиционной конкурентоспособности - на 54,6 % (0,184075 / 0,11905) слабее Брестской области, по показателям социальной составляющей конкурентоспособности - на 16,3 % (0,1117 / 0,09605) лучше, по показателям финансовой составляющей - на 28,3 % (0,21582 / 0,16824) слабее Брестской области. В целом, по уровню конкурентоспособности (на основе предложенных категориальных групп показателей) Брестская область оказалась более привлекательной и перспективной⁶.

¹ Региональные кластеры импортозамещения: теория и современность : кол. моногр. / под общ. и науч. ред. Л.Г. Матвеевой. Ростов н/Д, 2016. С. 44.

² Важенин С.Т., Злоченко А.Р., Татаркин А.И. Конъюнктура конкурентоспособности региона // Регион: экономика и социология. 2004. № 3. С. 23-38.

³ Портер М. Международная конкуренция. М. : Междунар. отношения, 1993.

⁴ Румянцев Б.Г. Конкурентная стратегия в условиях рыночной экономики // Социология власти. 2007. № 2. С. 21.

⁵ Важенин С.Т., Злоченко А.Р., Татаркин А.И. Конъюнктура конкурентоспособности региона ...

⁶ См. также: Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. М. : Юристъ, 1999;

Сеппик Д. Индикаторы конкурентоспособности регионов: европейский подход // Регион: экономика и социология. 2005. № 2. С. 197-205;

Климук В.В. Развитие инструментария оценки эффективности использования материальных ресурсов промышленного предприятия : дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2015;

Чайникова Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона : монография. Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008;

Ермишина А.В. Конкурентоспособность региона. URL: [http:// www.ecsocman.edu.ru](http://www.ecsocman.edu.ru);

Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. URL: www.gks.ru;

Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: www.belstat.gov.by.

MECHANISM OF EVALUATION OF THE REGION COMPETITIVENESS LEVEL (FOR EXAMPLE IN KALININGRAD AND BREST)

© 2016 Klimuk Evgeniya Valeryevna
Senior Lecturer
Baranovich State University, Belarus Republic
E-mail: klim-w11@rambler.ru

Keywords: method, dynamics, analysis, competitiveness, trade.

In the article the author proposes a new method of calculating of competitiveness level of regions in the evaluation of interregional trade between the data objects. The scheme of distribution of significance levels of competitiveness indicators is developed. A mechanism for calculating of competitiveness of the regions on the Kaliningrad and Brest regions is applied. The conclusions are made on the analysis above for the year 2012, taking into account the intermediate calculations for each group of indicators: production, investment, social, financial.

ТЕНДЕНЦИИ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ

© 2016 Климук Евгения Валерьевна
старший преподаватель

Барановичский государственный университет, Республика Беларусь
E-mail: klim-w11@rambler.ru

Ключевые слова: глобализация, внешнеэкономический вектор, динамика, перспектива, фактор.

Проводится аналитическое исследование показателей внешнеторгового оборота, прямых иностранных инвестиций в экономику Калининградской области, выполняется анализ динамики расчетных показателей инвестиционной и торговой квот, определяется индекс глобализации экономики Калининградской области.

Одним из ключевых процессов развития мировой экономики на грани XX-XXI веков является прогрессирующая глобализация, т.е. качественно новый этап в развитии интернационализации хозяйственной жизни. Как и в других экономических явлениях, вслед за характеристикой их качественной природы встает вопрос об их количественных параметрах. В этом случае речь идет о том, как "измерить" глобализацию экономической деятельности, как определить ее меру, динамику ее во времени. Для отражения количественных характеристик процесса глобализации следует определить параметры, по которым можно судить о ее уровне. Подробно методическому инструментарию оценки, анализа внешнеэкономической деятельности уделено внимание в работах Матвеевой Л.Г., Черновой О.А.¹, Латыповой Л.В.², Климук В.В.³ и др. Наиболее простыми и очевидными показателями в этом смысле являются темпы роста международной торговли, прямые иностранные инвестиции (табл. 1).

Таблица 1

Динамика объема международной торговли, трлн долл. США*

Показатели	Годы									
	1993	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем международной торговли	7,081	13,14	15,431	16,665	16,332	16,658	15,159	16,6	18	18,216
Прямые иностранные инвестиции	0,635	0,648	0,97	1,29	1,94	1,6	1,18	1,24	1,5	1,6

* Составлено автором по: Доклады о мировых инвестициях за 2001-2015 гг.; Доклад о мировой торговле (World Trade Report) за 2001-2015 гг.

Представим на следующей диаграмме динамику мировой торговли и прямых иностранных инвестиций за 1993-2015 гг.

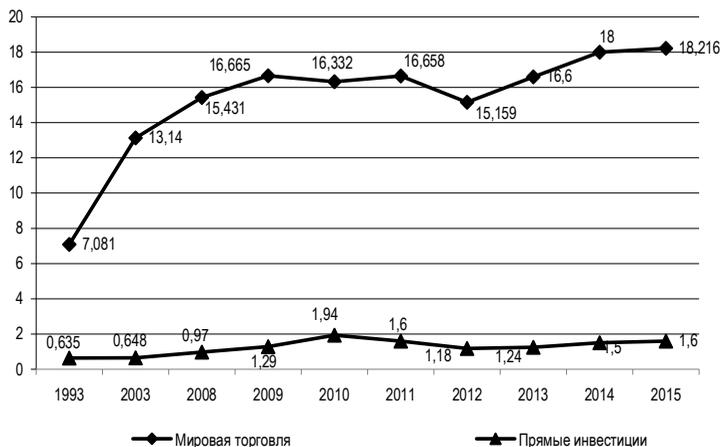


Рис. Динамика показателей объемов мировой торговли и прямых иностранных инвестиций за 1993-2015 гг., трлн долл. США

Положительная тенденция изменения величины мировой торговли с 1993 по 2009 гг. свидетельствует о перманентном экономическом развитии мирового хозяйства в целом, наращивании объемов выпускаемой продукции (работ, услуг) и последующие экспорт и импорт. В 2012 году отмечено резкое сокращение на 10% объема мировой торговли, связанное с мировым финансовым кризисом и последующими результатами (сокращением спроса, повышением цен на топливно-энергетические ресурсы, снижением темпов производства продукции). Последующий рост связан с приоритетными позициями стран в направлении применения эффекта масштаба, нивелирования натиска финансового кризиса.

Более строгий и по возможности формализованный подход относительно уровня глобализации экономики требует использования ряда абсолютных и особенно относительных величин.

Первые характеризуют общие масштабы роста внешнеэкономических операций. Вторые позволяют сравнить их с темпами роста таких базовых экономических показателей, как валовой внутренний продукт, национальный доход или объем инвестиций (как в целом, так и по сферам хозяйства или отраслям).

В каждом случае особенно важным становится показатель квотирования, то есть доли отдельной страны по выбранному внешнеэкономическому показателю относительно общеэкономического показателя всего мира.

Проанализируем торговую и инвестиционную квоты Калининградской области по отношению к мировой торговле и прямым иностранным инвестициям в мире в целом.

Для этого представим исходные данные по внешнеторговому обороту и прямым иностранным инвестициям по Калининградской области за 2008-2015 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Показатели внешнеторгового оборота и прямых иностранных инвестиций по Калининградской и Брестской областям за 2008-2015 гг., млн долл. США*

Показатели	Годы							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ								
Внешнеторговый оборот	6199	8205,7	13487,9	11207,4	6249,6	9027,7	11637,2 7	13943,6
Прямые иностранные инвестиции	18,764	361,6	161,308	160,296	51,23	76,236	162,77	84,65
БРЕСТСКАЯ ОБЛАСТЬ								
Внешнеторговый оборот	1841	2200	2480,4	3332,1	2780	3201,1	3898,65	4319,7
Прямые иностранные инвестиции	29,82	44,8	58,48	95,17	52,595	52,4	103,94	127,93

* Составлено автором по: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2015 : стат. сб. / Росстат. М., 2015; Северо-Западное таможенное управление. URL: www.sztu.customs.ru; Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. URL: www.belstat.gov.by.

Статистические данные свидетельствуют о том, что внешнеторговый оборот Калининградской области с 2008 по 2010 гг. характеризовался перманентным ростом (среднегодовой темп роста составил $\sqrt{\frac{8205,7}{6199} \cdot \frac{13487,9}{8205,7}} = 1,282$, то есть 128,2 %.

По причине мирового финансового кризиса (сокращением спроса на производимые товары, увеличение цена на сырьевые и энергетические ресурсы, уменьшением вероятности получения дополнительных финансовых возможностей) в 2012 году внешнеторговый оборот сократился на 53,7 % относительно уровня 2010 года.

С 2013 года ситуация изменилась в положительную сторону и продолжает отмечаться положительной тенденцией в связи с наращиванием темпов роста производства, улучшением позиций на рынках товаров и услуг относительно формирующегося спроса.

В 2015 году данный показатель увеличился по сравнению с предыдущим периодом на 19,8 %.

В Брестской области объем внешнеторгового оборота постепенно, начиная с 2008 года возрастает (с учетом снижения на 16,6 % в 2012 году, что обусловлено мировым финансовым кризисом и отсутствием возможности реализации своей продукции за рубеж в запланированных объемах и по прогнозируемым ценам) и в 2015 году уровень данного показателя составляет 10,8 % относительно предыдущего года, что свидетельствует о рационально составленной и функционирующей экспортно-импортной политике области.

Величина прямых иностранных инвестиций в Калининградскую область в 2009 году достигла максимального за первую десятилетку XXI века своего уровня - 361,606 млн. дол. США, что в 19,3 раз больше, чем в предыдущем периоде. Это обосновывается появлением новых перспективных предприятий в области и соответствующим желанием иностранных инвесторов эффективно распределить свои финансовые активы.

С 2010 по 2012 гг. данный показатель сократился до 51,23 млн. дол. США, что свидетельствует о рискованности ведомого бизнеса в области, сокращением среднего уровня цен на одну акцию, ослаблением экономического интереса инвесторов, финансовым кризисом и, как результат, сокращением ликвидности активов крупных держателей.

В 2013-2014 гг. уровень прямых иностранных инвестиций достигает предела 2010 года и составляет 162,774 млн. дол. США, что в 3,18 раз больше, чем в 2012 году. Такая тенденция положительной динамики инвестиций свидетельствует о функционировании перспективных предприятий в Калининградской области, образовании венчурных фирм по финансированию перспективных проектов.

Однако в 2015 году уровень прямых иностранных инвестиций в Калининградскую область сократился на 48 %, что обусловлено наличием рискованных проектов, отсутствием новых прибыльных бизнес-идей, направленных на привлечение капиталовложений из-за рубежа.

В Брестской области прямые иностранные инвестиции с 2008 по 2011 год увеличиваются с 29,82 до 95,17 млн. дол. США (темпы роста составляют 319 %). В 2012-2013 гг. данный показатель сокращается на 44,8 %, что обусловлено отсутствием возможностей привлечения существенных сумм денежных средств от иностранных инвесторов в связи с осложнением финансовой ситуации в мировой экономике.

С 2014 года величина прямых иностранных инвестиций превышает предкризисный уровень на 9,2 %, а в 2015 году увеличивается на 23 % относительно показателя предыдущего года. Данная тенденция является движущей силой в воздействии на процесс экономической интеграции Брестской области в глобальную мировую экономическую систему.

Так, имея данные по внешнеторговому обороту, прямым иностранным инвестициям, можно рассчитать показатели квотирования по данным факторам.

Показатели торговой и инвестиционной квот Калининградской и Брестской областей за 2008-2015 гг., %

Показатели	Годы							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ								
Торговая квота	0,0402	0,0492	0,0826	0,0673	0,0412	0,0544	0,0647	0,0765
Инвестиционная квота	0,0019	0,028	0,0083	0,01	0,0043	0,0061	0,0109	0,00529
БРЕСТСКАЯ ОБЛАСТЬ								
Торговая квота	0,0119	0,0132	0,0152	0,02	0,0183	0,0193	0,0217	0,0237
Инвестиционная квота	0,0031	0,0035	0,003	0,0059	0,0045	0,0042	0,0069	0,008

Таким образом, постоянно развивающиеся интеграционные экономические процессы постепенно наращивают темпы распространения, ускорения глобализации экономики, что явно отражается на улучшении экономических позиций развитых стран и ослаблению экономической ситуации в развивающихся странах. Выбор отдельно взятым государством конкретной, детально разработанной специализированной внешней политики по приоритетным направлениям его развития позволит нивелировать различия в распределении преимуществ и недостатков между национальными экономиками разных стран.

¹ Матвеева Л.Г., Чернова О.А., Климуk В.В. Оценка эффективности политики импортозамещения в промышленности: методический инструментарий // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2015. № 3 (75). С. 3-14.

² Латыпова Л.В., Климуk В.В. Направления политики импортозамещения продукции в Беларуси и насыщение российского рынка с учетом экономических запретов // Вестник Омского университета. Серия "Экономика". 2014. № 4. С. 146-151.

³ См.: Региональные кластеры импортозамещения: теория и современность : кол. моногр. / под общ. и науч. ред. Л.Г. Матвеевой. Ростов н/Д, 2016;

Социально-экономические процессы и экономическое развитие: проблемы и перспективы, прогнозирование и моделирование : кол. моногр. / под ред. Л.Г. Матвеевой, О.А. Подкопаева. Самара, 2016.

THE TRENDS OF GLOBALIZATION IN THE ECONOMY

© 2016 Klimuk Evgeniya Valeryevna
Senior Lecturer
Baranovich State University, Belarus Republic
E-mail: klim-w11@rambler.ru

Keywords: globalization, the external economic vector, dynamics, perspective, factor.

An analytical study of foreign trade indicators, direct foreign investments in the economy of the Kaliningrad region is conducted, an analysis of the dynamics of settlement indicators of investment and trade quotas is carried out, an index of the globalization of the Kaliningrad region economy is determined.

ПОРЯДОК И ИНСТРУМЕНТЫ РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

© 2016 Ковалева Татьяна Михайловна
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой "Финансы и кредит"

© 2016 Валиева Елизавета Николаевна
доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет
E-mail: fikr@bk.ru

Ключевые слова: бюджетное планирование, результативность расходов, базовый перечень услуг, работ, государственное задание, субсидии, финансовое обеспечение заданий, конкурс, контракты.

Представлена авторская модель, отражающая порядок и инструменты расходования бюджетных средств, а также раскрыта сущность этих инструментов и проблемы их функционирования в целях достижения результативности расходования бюджетных средств.

Современная мировая финансовая система в настоящее время функционирует в условиях финансовой глобализации, которая представляет собой финансовую взаимосвязь и взаимозависимость национальных финансовых систем на основе электронных технологий, средств коммуникаций и информатизации.

Глобализационные процессы породили общие и частные глобальные проблемы в сфере финансовых отношений. Важнейшая общая проблема это эффективность и результативность бюджетных средств. В последние десятилетия во многих странах применялись различные подходы, методы, инструменты, направленные на повышение результативности бюджетных расходов и превращение бюджета в средство достижения целей государственной политики.

В Российской Федерации проблема эффективности и результативности использования бюджетных средств обострилась в начале нулевых годов. Несмотря на рост объемов финансирования, результативности расходов не наблюдалось.

В связи с этим в 2004 г. был опубликован первый пакет правительственных документов в частности - концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 гг., затем Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 (30.06.10г. №1101-р), Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года (30.12.13 г. №2593-р) и др.

Реформирование бюджетного процесса это создание условий и предпосылок для максимально эффективного, результативного управления государственными (муниципальными) финансами в соответствии с приоритетами бюджетной политики.

Сущность реформирования это смещение акцентов бюджетного планирования от "управления бюджетными ресурсами (затратами)" на "управление результатами" путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках четких среднесрочных ориентиров.

Основа новой организации бюджетного планирования это широко применяемая в мире концепция (модель) "бюджетирования, ориентированного на результаты в рамках среднесрочного финансового планирования". Ее суть - распределение бюджетных ресурсов между администраторами бюджетных средств и (или) реализуемыми ими бюджетными программами с учетом или в прямой зависимости от достижения конкретных результатов (предоставления услуг) в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики и в пределах прогнозируемых на долгосрочную перспективу объемов бюджетных ресурсов.

Основополагающий принцип бюджетирования, ориентированного на результат, - взаимосвязь между выделяемыми бюджетными ресурсами и ожидаемыми результатами их использования. Он реализуется посредством внедрения системы соответствующих правил и процедур в бюджетное планирование.

Ассигнования из бюджетов должны быть привязаны к функциям (услугам, видам деятельности), при их планировании основное внимание уделяться должно обоснованию конечных результатов в рамках бюджетных программ. Расширяется самостоятельность и ответственность администраторов бюджетных средств: устанавливаются долгосрочные переходящие лимиты ассигнований с их ежегодной корректировкой в рамках среднесрочного финансового плана, формируется общая сумма на выполнение определенных функций и программ, детализация направлений использования которых осуществляется администраторами бюджетных средств, создаются стимулы для оптимизации использования ресурсов (персонала, оборудования, помещений и т.д.), приоритет отдается внутреннему контролю, ответственность за принятие решений делегируется на нижние уровни. Мониторинг и последующий внешний аудит финансов и результатов деятельности администраторов бюджетных средств ведется по достигнутым результатам.

С теоретической точки зрения достижение результатов в новых условиях бюджетного планирования возможно только при условии четкой формулировки сущности новых инструментов которые используются в этом процессе и определении их места, логической взаимосвязи в расходовании бюджетных средств.

В связи с этим нами была сформирована модель финансирования государственных (муниципальных) услуг в условиях повышения результативности расходов бюджетов и раскрыта сущность всех элементов (инструментов) этой модели (см. рис.).

Поэтапное рассмотрение процесса расходования бюджетных средств, раскрытие законодательных и сущностных основ инструментов использования бюджетных средств позволяет увидеть преимущества и выявить недостатки в этом процессе и определить направления его развития.

В Российской Федерации в соответствии с Приказом Росстандарта от 30 сентября 2014 г. № 1261 - ст. с 01.01.2016 года осуществлен переход на общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД2) ОК 029-2014.

В классификаторе представлены коды ОКВЭД и их расшифровка всего 17 разделов, в которых представлены виды деятельности. Например:

- Раздел А. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;
- Раздел В. Рыболовство, рыбоводство;
- Раздел С. Добыча полезных ископаемых и др.

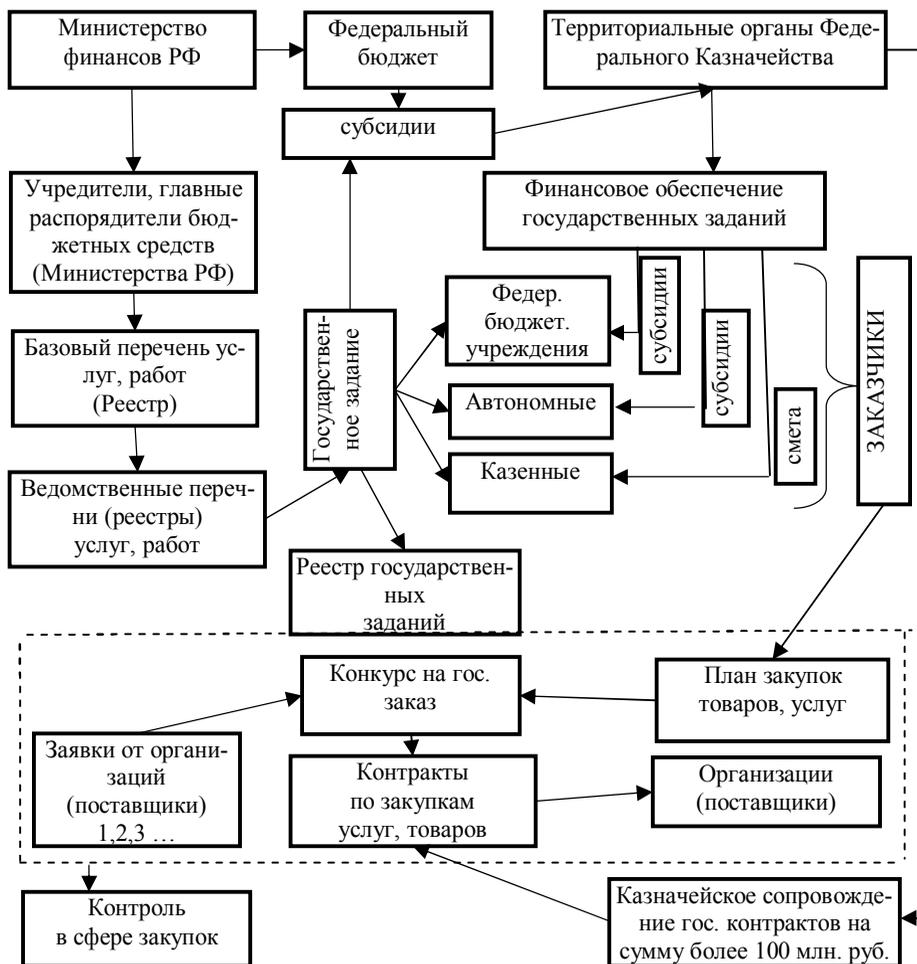


Рис. Порядок и инструменты использования (расходования) бюджетных средств (модель)

Постановлением Правительства Российской Федерации от 26.02.2014 г. №151 были утверждены Правила формирования и ведения базовых (отраслевых) перечней государственных и муниципальных услуг и работ.

Далее вышел Приказ Минфина России от 26.07.2014 г. № 49Н "Об утверждении перечня видов деятельности, по которым федеральными органами исполнительной власти, осуществляющие функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в установленных сферах деятельности, формируются базовые (отраслевые) перечни государственных и муниципальных услуг и работ", по которому определено 30 видов деятельности и ответственные федеральные органы исполнительной власти за каждый вид деятельности. Например:

1. Общественное питание - Минпромторг России;
8. Здравоохранение - Минздрав России;
11. Образование и наука - Минобрнауки России;
15. Транспорт и дорожное хозяйство - Минтранс России.
30. Физическая культура и спорт - Минспорт России.

По сути ответственные Федеральные органы исполнительной власти это главные распорядители бюджетных средств. Именно они формируют и ведут базовые (отраслевые) перечни государственных и муниципальных услуг и работ, которые затем заносятся в реестр этих услуг.

По каждой государственной (муниципальной) услуге или работе в базовом (отраслевом) перечне дается следующая информация: наименование этой услуги и ее код по ОКВЭД; публично-правовое образование к которому относится оказание услуги или работы; бесплатность или платность услуги; содержание, суть услуги; кто потребитель; показатели характеризующие качество, объем, единицы измерения услуги; нормативно-правовые акты, являющиеся основанием для включения услуги в базовый перечень.

И только после этого, информация по каждой государственной услуге обрзает реестровую запись, которой присваивается номер. Формируются и ведутся базовые (отраслевые) перечни федеральными органами исполнительной власти в информационной системе. В них могут вноситься изменения, после соответствующего обоснования и согласования с Министерством финансов РФ.

На уровне субъекта РФ и местном уровне органы государственной власти субъекта РФ и органы местного самоуправления могут направлять предложения о внесении изменений в базовые (отраслевые) перечни после согласования с финансовыми органами субъекта РФ или финансовым органом муниципального образования.

Наряду с базовыми (отраслевыми) перечнями государственных и муниципальных услуг существуют *ведомственные перечни* государственных услуг и работ, оказываемых и выполняемых федеральными государственными учреждениями. Они формируются федеральными органами исполнительной власти (государственными органами), осуществляющими функции и полномочия учредителя федеральных бюджетных или автономных учреждений, а также главными распорядителями средств федерального бюджета в ведении которых находятся федеральные казенные учреждения.

По всем государственным услугам или работам в ведомственные перечни включается следующая информация: наименование услуги в соответствии с кодом ОКВЭД, наименование учредителя, его код, содержание государственной услуги, вид деятельности федерального государственного учреждения, потребители услуги, перечень показателей характеризующих качество, объем услуги, бесплатность или платность услуги.

Исходя из этой информации, делается реестровая запись для составления государственных заданий на оказание государственных услуг и выполнение работ.

Правительство Российской Федерации утвердило положение о формировании государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении федеральных государственных учреждений и финансовом обеспечении выполнения государственного задания, (26.06.2015 г. № 640) в котором представлен порядок формирования и финансового обеспечения государственного задания.

Государственное задание дается федеральным бюджетным учреждением, автономным и федеральным казенным учреждениям.

Соблюдается абсолютное соответствие государственного задания основным видам деятельности, предусмотренным учредительными документами. В государственном задании содержатся показатели характеризующие качество, объем государственной услуги, ее потребители, цена (тарифы) на оплату услуги, контроль за исполнением государственного задания.

Формируется государственное задание при составлении федерального бюджета на очередной финансовый год не позднее 15 рабочих дней со дня утверждения лимитов бюджетных обязательств на предоставление субсидий на финансовое обеспечение выполнения государственного задания.

Составляется государственное задание для федеральных казенных учреждений - главными распорядителями средств федерального бюджета в ведении которых они находятся, для федеральных бюджетных, автономных учреждений - учредителями.

Важнейший момент реализации государственного задания это его *финансовое обеспечение*. Объем финансового обеспечения государственного задания (R) определяется по формуле, включающей, нормативные затраты на оказание i -й государственной услуги, включенной в ведомственный перечень и объем i -й государственной услуги, установленной заданием.

На оказание государственной услуги нормативные затраты рассчитываются на единицу показателя объема оказания услуги установленного в задании, на основе базового норматива затрат и корректирующих коэффициентов.

Базовый норматив затрат включает: норматив затрат, непосредственно связанных с оказанием государственной услуги (первая часть) и норматив затрат на общехозяйственные нужды на оказание государственной услуги (вторая часть).

Первая часть - базовый норматив затрат непосредственно связанных с оказанием государственной услуги включает: затраты на оплату труда включая страховые взносы в социальные фонды; затраты на приобретения материальных запасов и имущества и иные затраты.

Что касается базового норматива затрат на общехозяйственные нужды, то он включает: затраты на коммунальные услуги, затраты на содержание объек-

тов недвижимого имущества, затраты на содержание объектов особо ценного движимого имущества; суммы резерва, затраты на услуги связи, транспортные услуги и прочие.

При расчете нормативных затрат на оказание государственной услуги применяются корректирующие коэффициенты, состоящие из территориального корректирующего коэффициента и отраслевого корректирующего коэффициента.

Территориальный корректирующий коэффициент включает коэффициент на оплату труда и территориальный коэффициент на коммунальные услуги и содержание недвижимого имущества.

Отраслевой корректирующий коэффициент учитывает показатели отраслевой специфики в частности с учетом показателей качества государственной услуги.

Финансовым обеспечением выполнения государственного задания федеральными бюджетными или автономными учреждениями являются субсидии. Федеральные казенные учреждения обеспечиваются финансовыми средствами в соответствии с показателями бюджетной сметы этих учреждений.

Для федеральных бюджетных или автономных учреждений субсидия перечисляется на счет территориального органа Федерального казначейства по месту открытия лицевого счета для этих организаций. Организации всех типов (бюджетные, автономные, казенные) должны предоставлять отчеты о выполнении государственного задания их учредителям или главным распорядителям средств федерального бюджета (казенные учреждения).

В соответствии с ФЗ от 05.04.2013 г. №44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг", закупкой товара, работы, услуги для обеспечения государственных или муниципальных нужд является совокупность действий начинающихся с определения поставщика и завершающаяся исполнением обязательств сторонами контракта.

Контрактом является договор между заказчиком и поставщиком для обеспечения государственных, муниципальных нужд.

Важнейший элемент представленной нами модели это заказчик. Заказчиком может быть государственный, муниципальный орган или муниципальное казенное учреждение уполномоченные принимать бюджетные обязательства в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации.

Но, кроме заказчиков в модели много и других участников, инструментов расходования бюджетных средств, а значит и много финансовых потерь. Практика на современном этапе далеко несовершенная и самым важным в совершенствовании этой практики мы считаем, является финансовый контроль.

Контроль необходимо усилить т.к. расходование то есть финансирование невозможно без контроля, распределение и контроль это суть функций финансов и если идет расходование финансовых ресурсов необходим и контроль. Они должны быть сбалансированы.

Контракт, как мы определили раньше, это важнейший инструмент модели расходования бюджетных средств. Необоснованная сумма контракта может привести к значительному перерасходу бюджетных средств.

Основные нарушения которые выявляются на практике: это ограниченное количество участников конкурса в пользу единственного поставщика; неправомерное изменение условий контрактов, что ведет к затягиванию сроков выпол-

нения работ; информационная непрозрачность закупок. И еще наиболее распространенный недостаток в контрактной системе закупок, это проблемы в расчетах цены контракта.

Что касается еще одного важного инструмента, входящего в представленную нами модель финансирования государственных (муниципальных) услуг государственных заданий, то опыт показывает, что и здесь есть проблемы, которые можно решить через усиление финансового контроля по проверке обоснованности и правомерности нормативных затрат на выполнение государственного (муниципального) задания.

Еще одна проблема связанная с государственными (муниципальными) заданиями это качество составления главным распорядителем бюджетных средств государственного (муниципального) задания и эффективность его исполнения государственным (муниципальным) учреждением.

Если продолжить перечень выявленных проблем в сфере расходования бюджетных средств то одной из важнейших является проблема проведения анализа соответствия утвержденных объемов финансирования на осуществление закупок (субсидий) и планов-графиков с целью выявления излишне заложенных средств и снижение объемов финансирования в случае превышения утвержденных объемов над планами-графиками закупок.

Усиление предварительного финансового контроля проводимого финансовыми органами (это экспертизы, обследования правовых актов и др.), вне всякого сомнения обеспечит: эффективность и результативность бюджетных расходов; изыскание дополнительных финансовых резервов; предотвращение нарушений и ущерба бюджетам территорий.

Что касается закупок, то по нашему мнению, в сфере закупок необходимо усиление работы по проведению мониторинга закупок и упреждающего контроля, для повышения прозрачности закупок и эффективного использования бюджетных средств всех уровней бюджетной системы, исходя из целей бюджетной политики.

Цель современной бюджетной стратегии до 2018 г. это определение финансовых возможностей для решения ключевых задач развития Российской Федерации и повышение эффективности бюджетных расходов.

Для этого необходима гибкость объема и структуры бюджетных расходов, т.е. их перераспределение в соответствии с новыми или возникающими задачами или их сокращение при неблагоприятной динамике бюджетных доходов.

Негативные тенденции в развитие финансовой глобализации порождают необходимость консолидации деятельности стран в решение возникающих проблем. Только твердая долгосрочная бюджетная стратегия позволит уменьшить бюджетные риски и управлять возникающими проблемами.

И для управления бюджетными отношениями в сфере расходов чрезвычайно важным является научно обоснованное функционирование и взаимодействие инструментов расходования бюджетных средств. Вне всякого сомнения, представленная нами модель, отражающая порядок и инструменты расходования бюджетных средств позволит решить отдельные проблемы в этом процессе, и в частности эффективное расходование бюджетных средств в соответствии с новыми задачами.

-
1. Барулин С.В. Финансы. М. : КноРус, 2010.
 2. Ковалева Т.М., Глухова А.Г. О проблемах сбалансированности бюджетов регионов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № (137). С. 63-66.
 3. Милова Л.Н. Роль казначейства России в управлении финансовыми ресурсами государства // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 4 (114). С. 145-148.
 4. Регулирование финансово-кредитных отношений и глобализации : монография / отв. ред. Т.М. Ковалева. СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2015.

ORDER AND TOOLS OF AN EXPENDITURE OF BUDGETARY FUNDS

© 2016 Kovaleva Tatiana Mikhaylovna
Doctor of Economics, Professor, Head of "Finance and Credit" Department
© 2016 Valieva Elisaveta Nikolaevna
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: fkr@bk.ru

Keywords: budget planning, effectiveness of expenses, basic list of services, works, state task, subsidies, financial security of tasks, competition, contracts.

The author's model reflecting an order and tools of an expenditure of budgetary funds is presented in article and also the essence of these tools and a problem of their functioning for achievement of effectiveness of an expenditure of budgetary funds is disclosed.

УДК 311.10

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС, ТРАДИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

© 2016 Константюк Дмитрий Александрович
студент
© 2016 Климук Владимир Владимирович
кандидат экономических наук, старший преподаватель
Барановичский государственный университет, Республика Беларусь
E-mail: klim-w11@rambler.ru

Ключевые слова: оборотные средства, оценка использования оборотных средств, проблемы эффективности оборачиваемости оборотных средств.

В данной работе авторы предлагают к рассмотрению выявленные наиболее проблемные в настоящее время стадии оборачиваемости оборотных средств исходя из сложившихся экономических условий и сущности оборотных средств. Также, с целью предотвращения серьезных последствий неправильного управления оборотными средствами построена общая система показателей, способствующих выявлению указанных проблем и указаны некоторые ошибки управления оборотными средствами.

Исходя из определения Закона Республики Беларусь "Об инвестициях" от 12 июля 2013 года под инвестициями понимается любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами, вкладываемые инвестором на территории Республики Беларусь способами, предусмотренными настоящим Законом, в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием¹.

В учебной литературе существует различное определение такого понятия как инвестиции. Представим основные из них.

В.Г. Золотоголов под инвестициями понимал следующее определение: "Инвестиции - это любое имение, в том числе финансовые средства, ценные бумаги, снаряжение, а также плоды интеллектуальной деятельности, принадлежащие вкладчику на праве собственности или ином вещном праве и имущественные права, вносимые им в объекты инвестиционной деятельности с целью получения прибыли или достижения иного значимого результата"².

Т.К. Савчук, В.И. Шевчук, А.А. Бевзелюк интерпретируют: "Инвестиция - это имущество, которое принадлежит инвестору на праве собственности или ином праве, равно как и имущественные права, инвестируемые в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли, или социального результата"³.

М.В. Ромаш обосновал следующее определение: "Под понятием инвестиции понимаются все виды финансовых, имущественных и иных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской деятельности, с целью получения прибыли или достижения социального эффекта"⁴.

Н.Е. Заяц считает: "Инвестиции выражают под собой все виды вложений, которые напрямую содействуют увеличению общего количества капитала в экономической системе"⁵.

По мнению А.И. Ильина, В.И. Станкевича и Л.А. Лобан: "Инвестициями являются любые виды финансовых и материальных ресурсов, а также имущественных и интеллектуальных ценностей, которые инвестируются в объекты всех видов деятельности с целью извлечения прибыли или достижения социального результата"⁶.

И.П. Воробьев, Е.И. Сидорова и А.Т. Глаз под инвестициями понимают следующее: "Инвестиции - это средства, адресованные на прирост капитала, то есть на покупку оборудования и оснащения, проектно-конструкторскую документацию научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы новых видов товаров, на постройку зданий, сооружений и т.д."⁷.

Инвестиционная политика подразумевает под собой "потерю средств сегодня для получения прибыли в будущем". Это определение отождествляет высокую значимость грамотного ведения инвестиционной политики на промышленных предприятиях Республики Беларусь, в условиях неблагоприятного экономического климата. От эффективности инвестиционной политики зависит будущее промышленных предприятий в Республике Беларусь: чем она выше, тем больше прибыли получит предприятие. Классификация инвестиций представлена в табл. 1.

Таблица 1

Классификация инвестиций*

Признаки классификации	Значения признаков		
	Реальные	Финансовые	Прочие
По объектам вложения	Краткосрочные	Среднесрочные	Долгосрочные
По сроку вложения	Прямая	Косвенная	-
Схема финансирования	Государственная	Частная	Иностранная
Форма собственности	Низкорисковые	Высокорисковые	Безрисковые
По степени риска	Объективные	Субъективные	-
Факторы воздействия			

* Составлено автором по: Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование : учебник. Минск : Кн. дом, 2005.

Проанализируем инвестиционную политику Республики Беларусь. Для оценки динамики инвестиций в основной капитал Республики Беларусь, сравним аналогичные показатели нескольких других стран постсоветского пространства, с помощью индекса объема инвестиций в основной капитал. Индекс объема инвестиций (ИОИ) определяет изменение инвестиционной активности и является одним из важнейших показателей деятельности государства, также данный показатель позволяет проанализировать и дать оценку инвестиционной деятельности государства за отчетный период. ИОИ рассчитывается отношением величины инвестиций в основной капитал отчетного периода к базисному.

Представим показатели индекса объема инвестиций стран постсоветского пространства, за период 2011-2015 годов в табл. 2.

Таблица 2

Индексы объема инвестиций в основной капитал*

Страна	2011 г., % к 2010 г.	2012 г., % к 2011 г.	2013 г., % к 2012 г.	2014 г., % к 2013 г.	2015 г., % к 2014 г.
Азербайджан	121,2	127,3	118,5	115,1	98,3
Беларусь	117,9	88,3	109,3	94,2	84,8
Казахстан	97,0	102,9	104,1	106,9	104,2
Молдова	122,6	112,5	98,9	104,2	102,3
Россия	106,3	110,8	106,8	100,8	97,3
Туркменистан	114,1	123,2	138,0	107,1	106,1
Украина	99,4	118,9	108,3	88,9	75,9

* Составлено автором по: Экономика предприятия : учеб. пособие / под общ. ред. А.И. Ильина. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Новое знание, 2005.

Начиная с 2014 года в Республике Беларусь темп роста индекса объема инвестиций начал снижаться. Это связано с сокращением источников финансирования инвестиций - как собственных средств промышленных предприятий, так и бюджетных.

Также на падение инвестиционной активности Республики Беларусь повлияли кризисные явления в экономике, как внутри страны, так и в странах партнерах. По динамике ИОИ Республика Беларусь находится в странах-аутсайдерах, наряду с Украиной и Азербайджаном.

Всего в реальный сектор экономики Республики Беларусь в 2015 году было инвестировано из-за границы сумма в 11,3 миллиарда долларов, из них прямых 7,2 миллиарда долларов, прочих 4,1 миллиардов долларов и портфельных 0,005 миллиарда долларов. Исходя из вышеуказанных данных, Республика Беларусь ведет активную работу по привлечению портфельных ресурсов, так как их доля в общем объеме инвестиций очень мала. Пиковым годом по объему инвестированных средств в реальный сектор Республики Беларусь стал 2011 год (18,879 миллиардов долларов), а 2015 год - самым худшим за последние 5 лет.

Топ-10 стран инвесторов в Республику Беларусь за 2015 год: Российская Федерация (45,1%), Великобритания (30,3%), Кипр (9%), Польша (2,6%), Литва (1,9%), Украина (1,2%), Китай (1,1%), Германия (1%), Австрия (1%), Латвия (0,8%). Оставшиеся 6% приходятся на остальные страны мира, которые инвестировали ресурсы в Республику Беларусь⁸.

Существуют объективные и субъективные факторы, влияющие на результат инвестиционной деятельности. Объективные факторы включают в себя все те моменты, которые предприятие может контролировать в ходе осуществления инвестиционной политики: источники инвестиций в виде собственных, заемных и бюджетных средств. В свою очередь, в субъективные факторы инвестиций входят те события, которые предприятие не может спланировать: темп инфляции, экономическая и политическая обстановка в стране, банковский процент, уровень налогов в будущих периодах.

Основным источником финансирования инвестиционной деятельности на успешном промышленном предприятии являются собственные средства. Основной страной-донором прямых иностранных инвестиций традиционно стала Россия, в свою очередь, из-за политической ситуации, Украинская сторона резко сократила объемы инвестиций в нашу республику, начиная с 2014 года.

Инвестиционная политика и порядок ее организации на промышленном предприятии

Инвестиционная политика промышленного предприятия устремлена на выгодное инвестирование капитала и его последующий возврат.

Выделяют три направления организации инвестиционной политики:

- вложение средств с целью получения прибыли;
- вложение капитала с целью извлечения прибыли за счет разницы между ценой приобретения ресурсов (активов) и более высокой ценой реализации ресурсов (продуктов);

- комбинирование первого и второго пунктов.

На организацию инвестиционной политики предприятия значительное влияние оказывают государственное законодательство, политическая и экономическая обстановка, формы государственного регулирования экономики, инвестиционный климат и другие причины.

Субъектами инвестиционной деятельности на предприятии могут являться: инвесторы, заказчики, исполнители, поставщики, другие.

Инвестиции на предприятии направляются, в первую очередь, в самые "проблемные" места на предприятии. Так, если оборудование устарело - его модернизируют либо покупают новое. Если нужно занять технологическое преимущество перед конкурентами - предприятие инвестирует в НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы).

Потребность в осуществлении капитальных вложений может возникать при следующих ситуациях:

- качество продукции не соответствует нормативам и государственным стандартам (ГОСТ);
- падение спроса на продукцию предприятия;
- нерентабельное производство;
- неоптимальная организация труда на предприятии;
- постоянно нарастающие убытки предприятия⁹.

В Республике Беларусь законодательно установлена следующая последовательность организации бизнес-планов инвестиционных проектов, которая изображена на рисунке.

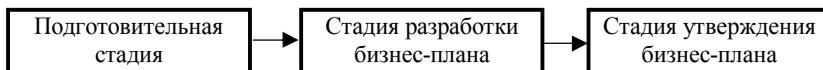


Рис. Порядок организации инвестиционной политики

1) Подготовительная стадия. На этом этапе происходит проведение маркетинговых исследований в задачах получения объективной информации о потенциальных возможностях сбыта продукции; проводится оценка сырьевого обеспечения, внутренних и внешних факторов, влияющих на реализацию инвестиционного проекта; проведение инженерных и иных исследований. Финансирование мероприятий являются как собственные средства инвестора, так и иные не запрещенные законодательством источники финансирования. Инициатор в ходе подготовительной стадии: прорабатывает альтернативные варианты (развития) создания производства; организует разработку обоснования инвестиций и (или) подготовку иных документов, подтверждающих обоснованность инвестиционных затрат, наличие рынков сбыта продукции, сырьевых, трудовых и иных ресурсов, необходимых для реализации инвестиционного проекта; прорабатывают совместно с заинтересованными источниками финансирования (если таковые имеются) инвестиционных проектов, возможности использования собственных средств и средств инвесторов.

2) Стадия разработки бизнес-плана, в ходе которой инициатор: определяет ответственных за подготовку исходных данных бизнес-плана и его разработку, необходимость привлечения юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, оказывающих услуги по разработке бизнес-планов; обеспечивает подготовку соответствующих документов по обоснованию выбора поставщиков оборудования, подрядчиков и исполнителей; обращается в орган управления для оказания в пределах компетенции содействия по возникающим проблемным вопросам; осуществляет иные меры, обеспечивающие использование достоверных и обоснованных сведений и данных при разработке бизнес-плана.

3) Стадия утверждения бизнес-плана. Он утверждается руководителями инициатора и разработчиков (при их привлечении к разработке бизнес-плана), которые несут персональную ответственность за достоверность и обоснованность исходных данных, в том числе инвестиционных затрат, иных сведений и данных, содержащихся в таких бизнес-планах, соблюдение при бизнес-планировании требований законодательства¹⁰.

Таким образом, разработка инвестиционной политики на предприятии и управления инвестициями является ответственной трудоемкой работой, которая требует определенных навыков от персонала предприятия. Грамотно составленный инвестиционный бизнес-план является залогом успешного будущего предприятия в современных условиях рынка. Соблюдение последовательности при разработке инвестиционных бизнес-планов позволяет предприятию разработать полноценную инвестиционную политику.

Нормативно-правовая база инвестиционной политики

В перечень нормативных правовых актов и документов, которые регулируют инвестиционную политику на территории Республики Беларусь включено более 30 их видов, поэтому представим здесь только наиболее значимые из них:

Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 года N 53-З "Об инвестициях". Этот закон был принят Палатой представителей 26 июня 2013 года и одобрен Советом Республики 28 июня 2013 года. Настоящий Закон устанавливает правовые основы и основные принципы осуществления инвестиций на территории Республики Беларусь и направлен на привлечение инвестиций в экономику Республики Беларусь, обеспечение гарантий, прав и законных интересов инвесторов, а также их равной защиты.

Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 года №63-З "О концессиях". Этот закон устанавливает правовые основы осуществления инвестиций на основе концессий на территории Республики Беларусь и направлен на обеспечение прав и законных интересов инвесторов, Республики Беларусь и ее административно-территориальных единиц. Данный закон состоит из шести глав и подписан Президентом Республики Беларусь¹¹.

Декрет Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 года N 10 "О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь" (ред. от 31.01.2013 года). Этот декрет был издан, в том числе, на создания условий для привлечения иностранных инвесторов, в том числе иностранных и предоставления гарантий защиты капитала¹².

Декрет Президента Республики Беларусь от 22.09.2005 года №12 "О Парке высоких технологий" (ред. от 02.12.2013 года). Этот декрет определяет следующую цель: "В целях создания благоприятных условий для повышения конкурентоспособности отраслей экономики Республики Беларусь, основанных на новых и высоких технологиях, дальнейшего совершенствования организационно-экономических и социальных условий для проведения разработок современных технологий и увеличения их экспорта, привлечения в эту сферу отечественных и иностранных инвестиций"¹³.

Указ Президента Республики Беларусь от 28.01.2016 года №30 "Об утверждении Государственной инвестиционной программы на 2016 год". Данный Указ отражает:

- средства резервного фонда Президента Республики Беларусь, направленные в 2016 году на финансирование государственных капитальных вложений;
- перечень строек и объектов, финансируемых за счет средств резервного фонда Президента Республики Беларусь;
- объемы государственных капитальных вложений;
- средства государственного целевого бюджетного фонда национального развития¹⁴.

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28.12.2011 года № 1743 "О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 3 октября 2011 года № 442" (вместе с "Положением о порядке заключения, изменения, прекращения концессионного договора", "Положением о порядке проведения торгов по выбору инвестора) (ред. от 12.07.2013 года). Данное постановление включает в себя: общие положения, организацию проведения торгов, условия участия в торгах, порядок проведения конкурса, порядок проведения аукциона, оформление результатов торговли расчеты с участниками торгов¹⁵.

Помимо привлечения инвестиций государство проводит активную работу по созданию благоприятного инвестиционного климата в стране. Нормативные правовые акты инвестиционной политики Республики Беларусь ставят задачи по привлечению зарубежного капитала, стимулирования экспорта и получения передовых знаний и технологий мирового опыта¹⁶.

¹ Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 53-3 "Об инвестициях".

² Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование : учебник. Минск : Кн. дом, 2005.

³ Организация и финансирование инвестиций : учеб.пособие / под ред. Т.К. Савчук. Минск : БГЭУ, 2002.

⁴ Ромаш М.В. Финансирование и кредитование инвестиций : учеб.пособие. Минск : Кн. дом, 2004.

⁵ Заяц Н.Е. Финансы предприятий : учеб.пособие. 3-е изд., испр. Минск : Выш. шк., 2006.

⁶ Экономика предприятия : учеб. пособие / под общ. ред. А.И. Ильина. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Новое знание, 2005.

⁷ Воробьев И.П. Экономика и управление организацией (предприятием) : учеб. пособие. Минск, 2014.

⁸ Индексы объема инвестиций в основной капитал. URL: <http://vk.cc/59Qxnl> (дата обращения: 25.03.2016).

⁹ Заяц Н.Е. Финансы предприятий ...

¹⁰ Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26.05.2014 № 506 "О бизнес-планах инвестиционных проектов".

¹¹ О концессиях : закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 63-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2013. N 2/2061.

¹² О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь : декрет Президента Респ. Беларусь, 6 авг. 2009 г., № 10 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2009. N 1/10912.

¹³ О парке высоких технологий : декрет Президента Респ. Беларусь, 22 сент. 2005 г., № 12 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2005. N 1/6811.

¹⁴ Об утверждении государственной инвестиционной программы на 2016 год : указ Президента Респ. Беларусь, 28 янв. 2016 г., № 30 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2016. N 1/14822.

¹⁵ О мерах по реализации указа президента Республики Беларусь от 3 октября 2011 г № 442 : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 28 дек. 2011 г., № 1743 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011. N 5/35005.

¹⁶ См. также: Измайлов А.М. Методический подход к анализу конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2015. № 3. С. 232-236;

Измайлов А.М. Подход к повышению конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Теория и практика общественного развития. 2015. № 12. С. 168-170;

Шепелев А.В., Измайлов А.М. Исследование современных факторов конкурентоспособности организации // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 864-867;

Шепелев А.В., Измайлов А.М. Теоретический анализ понятия конкурентоспособности организации на современном этапе развития экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 850-855.

INVESTMENT POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE: THEORETICAL BASIS, TRADITIONAL TOOLS

© 2016 Konstantyuk Dmitry Aleksandrovich
Student

© 2016 Klimuk Vladimir Vladimirovich
Candidate of Economics, Senior Lecturer
Baranovich State University, Belarus Republic
E-mail: klim-w11@rambler.ru

Keywords: current assets, efficiency of use assessment of current asset efficiency problems of current assets turnover.

In this paper, the authors propose to consider the most problematic at present stages of current assets turnover been detected, based on current economic conditions and the nature of current assets. Also, in order to prevent serious consequences of improper current assets management a general system of indicators that can help in identifying these problems was proposed and some current assets management errors were indicated.

ПРОЦЕДУРА ЭЛИМИНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР

© 2016 Корнеева Татьяна Анатольевна
доктор экономических наук, профессор

© 2016 Светкина Ирина Анатольевна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: korneeva2004@bk.ru, svetkinairina@yaridex.ru

Ключевые слова: элиминирование, интегрированные бизнес-структуры, периметр консолидации, регламент, внутригрупповые расчеты.

Рассматриваются вопросы формирования показателей бюджетов и отчетов об их исполнении в интегрированных бизнес-структурах, особое внимание уделено процессу элиминирования как обязательному этапу при формировании бюджетов и отчетов об их исполнении.

Консолидация финансовых отчетов - это процесс объединения и синхронизации показателей финансовых отчетов группы компаний, входящих в состав одной интегрированной бизнес-структуры, в целях представления заинтересованным пользователям целостной информации о фактических финансовом состоянии и результатах работы такой бизнес-структуры¹.

Процесс элиминирования внутригрупповых операций интегрированной бизнес-структуры включает в себя четыре последовательных этапа.

Первый этап "Определение периметра консолидации" утверждает состав участников консолидированной группы, финансовые бюджеты и отчеты которых подлежат консолидации². Информация обо всех участниках бизнес-структуры с указанием долей взаимного участия представляется в специальном формате.

При этом каждая компания, входящая в интегрированную бизнес-структуру, осуществляет бюджетирование и учет собственных операций и представляет информацию в форме бюджетов и отчетов об исполнении бюджетов³.

В ходе второго этапа проводится сверка и свод внутригрупповых оборотов. Чтобы исключить данные операции, необходимо осуществить перекрестную и встречную проверки показателей внутригрупповых оборотов в бюджетах каждого предприятия, входящего в группу.

Сверка внутригрупповых операций является необходимой контрольной процедурой и осуществляется путем сопоставления бюджетов дочерних компаний по следующим направлениям:

1) реализация товаров, работ и услуг внутри группы, получение прочих доходов от внутригрупповых операций (бюджеты продаж и получения прочих доходов внутри группы), приобретение товаров, работ и услуг внутри группы и прочие расходы от внутригрупповых операций (бюджеты приобретений внутри группы);

2) взаимная дебиторская и кредиторская задолженность организаций группы (бюджеты движения задолженности внутри группы - по отдельным видам задолженности, в том числе по выданным и полученным займам, причем последние включаются в расчет без учета начисленных к уплате процентов);

3) оплата денежными средствами внутри группы и поступления денежных средств внутри группы (бюджеты движения денежных средств внутри группы);

4) начисленные к получению и к уплате дивиденды внутри группы (бюджеты инвестиций внутри группы и дивидендов);

5) наличие инвестиций внутри группы в отчетности инвесторов и вклады организаций группы в уставный капитал - по бюджетам внутренних контрагентов (бюджеты инвестиций внутри группы и дивидендов).

Третий этап - элиминирование внутригрупповых оборотов. Для элиминирования внутригрупповых оборотов каждая компания вместе с бюджетами должна представлять список внутренних оборотов, в который включается информация обо всех операциях внутри группы, например, таких, как:

- движение денежных средств, выдача или получение займов, процентов, дивидендов внутри группы;

- списание закупленных по внутреннему обороту запасов в производство;

- реализация готовой продукции, изготовленной с использованием активов, приобретенных у внутреннего контрагента;

- постановка на учет и начисление амортизации на внеоборотные активы, закупленные внутри группы;

- продажа и покупка внутри группы и полученная при этом прибыль.

Четвертый этап - формирование показателей. Отражение общей суммы финансового результата каждой компании, входящей в интегрированную бизнес-структуру, с обязательным выделением результатов от внутригрупповых операций и от операций с внешними контрагентами.

Разработанный подход к элиминированию бюджетных показателей и отчетов об исполнении бюджетов интегрированных бизнес-структур позволит повысить транспарентность и надежность финансовых показателей и будет способствовать дальнейшему развитию учетно-аналитического обеспечения управления бизнес-структурами в условиях инновационной экономики.

¹ См.: Корнеева Т.А., Кузьмина О.Н., Шатунова Г.А. Функционально-стоимостный анализ в решении организационно-управленческих задач: теоретические основы и методика проведения : монография. М. : Инфра-М, 2015;

Морозова Е.С., Светкина И.А. Внутренний контроль экономического субъекта в системе учета : учеб. пособие. Самара : Офорт, 2015.

² Архипова Н.А., Поздеев В.Л. Особенности функционально-стоимостного анализа системы управления организацией // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 113. С. 41-44.

³ Корнеева Т.А., Степанов А.С. Проблемные аспекты внедрения процессного подхода в управление промышленными предприятиями // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 113. С. 30-35.

THE PROCEDURE OF THE ELIMINATION OF THE BUDGET FIGURES OF THE INTEGRATED BUSINESS STRUCTURES

© 2016 Korneeva Tatiana Anatolyevna

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Svetkina Irina Anatolyevna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: korneeva2004@bk.ru, svetkinairina@yaridex.ru

Keywords: limination, integrated business structures, the perimeter of consolidation, regulations, intercompany calculations.

Issues of formation of indicators of budgets and performance reports in the integrated business structures are considered, a special attention is given to the elimination process as a mandatory step in the formation of budgets and performance reports.

УДК 061.5:69

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2016 Костюкова Светлана Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

E-mail:svet222011@ya.ru

Ключевые слова: процессный подход, конкурентоспособность, управление, строительные организации, доля рынка.

Разработан алгоритм управления конкурентоспособностью строительных организаций на основе процессного подхода, включающий весь спектр существующих методов оценки конкурентоспособности - от расчетных до матричных и индексных, позволяющий принимать эффективные управленческие решения менеджерам строительной организации.

При формировании и развитии социально-ориентированной рыночной экономики объективно возрастает значимость строительного комплекса в обеспечении потребностей населения в жилье, развитии социальной инфраструкту-

ры и производственных мощностей. Строительный комплекс является одной из важнейших составляющих народного хозяйства. Динамика строительства во многом определяет темп роста экономики в целом.

В этой связи Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь определяет в качестве приоритетных направлений развитие строительного комплекса в части повышения конкурентоспособности, как самих строительных организаций, так и их продукции¹.

Приоритетность данной задачи на государственном уровне обязывает предприятия самостоятельно проводить контроль уровня своей конкурентоспособности, оценивать занимаемую долю рынка и обеспечивать повышение конкурентоспособности предприятия за счет организации эффективного управления ею.

Следует отметить, что качество управления конкурентоспособностью, определяется, прежде всего, уровнем проработки его методического обеспечения, удовлетворяющего возрастающие потребности в получении объективной, достоверной, качественной и надежной информации руководителей и менеджеров среднего и высшего звена организаций.

Теоретические вопросы, касающиеся методического обеспечения процесса управления конкурентоспособностью промышленных предприятий достаточно широко освещены в научной литературе следующими учеными: М. Портером², Х.А. Фасхиевым³, Г.Г Паничкиной и Е.И. Мазилкиной⁴, Г.П. Азоевым и А.П. Челенковым⁵, Р.А. Фахтутдиновым⁶ и др.

Тем не менее, потенциал, наработанный наукой, часто оказывается мало-приемлемым для организаций строительного комплекса. Это обусловлено, прежде всего, сложностью управления строительной организацией, наличием существенных особенностей ее функционирования, состоящих в длительном и срочном выполнении строительно-монтажных работ по объекту несколькими строительными бригадами, уникальности и неподвижности строящихся объектов, необходимости больших капиталовложений заказчиком и др.

Теоретическая неразработанность вышеназванных проблем потребовала критического переосмысления существующего методического обеспечения управления конкурентоспособностью, рекомендуемого для промышленных предприятий, в целях его приведения в состояние, отвечающее современным требованиям информационного обеспечения процесса управления деятельностью строительных организаций с учетом отраслевой специфики и современных подходов к управлению. Вышеизложенное обусловило важность, практическую значимость и необходимость научных исследований по избранной теме.

В настоящее время во всем мире основным направлением совершенствования управления предприятиями является создание и внедрение интегрированных систем менеджмента на основе международных стандартов ИСО серии 9001 и 14000, SA 8000, OHSAS серии 18000, IDEF и др. В этих документах собран мировой опыт системного управления качеством, экологией, персоналом, охраной труда и промышленной безопасностью, информационным обеспечени-

ем систем. Несмотря на то, что у этих стандартов различные области применения, они имеют аналогичную структуру в целях создания условий для их использования как согласованных стандартов.

Анализ зарубежного опыта построения систем менеджмента показал эффективность применения процессного подхода к управлению различными аспектами деятельности предприятий, в первую очередь на основе международных стандартов ИСО серий 9001. Разработанная на основе указанных стандартов система менеджмента качества (СМК), действительно, получила признание как инструмент построения эффективной системы менеджмента. Она является той частью системы менеджмента организации, которая направлена на достижение результатов в соответствии с целями в области качества, чтобы удовлетворять потребности, ожидания и требования заинтересованных сторон.

Несмотря на то, что все системы управления, соответствующие требованиям различных стандартов реализуются в рамках одной и той же организационной структуры и включают одни и те же сети процессов (интегрированных процессов), до сих пор отсутствуют методические рекомендации по организации процессного управления таким важным для каждого субъекта хозяйствования аспектом как конкурентоспособность.

Особенно остро эта проблема стоит перед строительными организациями, имеющими существенные отраслевые особенности функционирования.

На основании вышеизложенного представляется возможным интегрировать систему управления конкурентоспособностью с общей системой управления предприятием на основе процессного подхода, положенного в основу международных и отечественных стандартов ИСО серии 9001. Это достигается посредством внедрения единого для всех сотрудников предприятия алгоритма на процесс: "Управление конкурентоспособностью строительной организации".

Алгоритмизация дает организации возможность повысить управляемость и увеличить эффективность деятельности за счет того, что: исполнитель знает, что он должен делать, как необходимо выполнять ту или иную работу, понимает смысл выполнения работы и видит, на сколько эта деятельность приближает его к достижению ключевой цели; снижается трудоемкость работ за счет понимания выполняемых операций; освобождается топ-менеджмент компании от рутинной работы; создана прочная база для построения саморазвивающейся организации.

Кроме того, упорядоченный процесс управления конкурентоспособностью способствует получению руководителями следующих неоспоримых преимуществ: создает базу для обеспечения безопасности бизнеса компании; снижает постоянно растущие затраты на управление в общих затратах предприятия: повышается производительность труда, снижается упущенная выгода и прямые убытки вследствие ошибок в управлении.

На рисунке представим разработанный автором алгоритм действий по управлению конкурентоспособностью строительной организации.

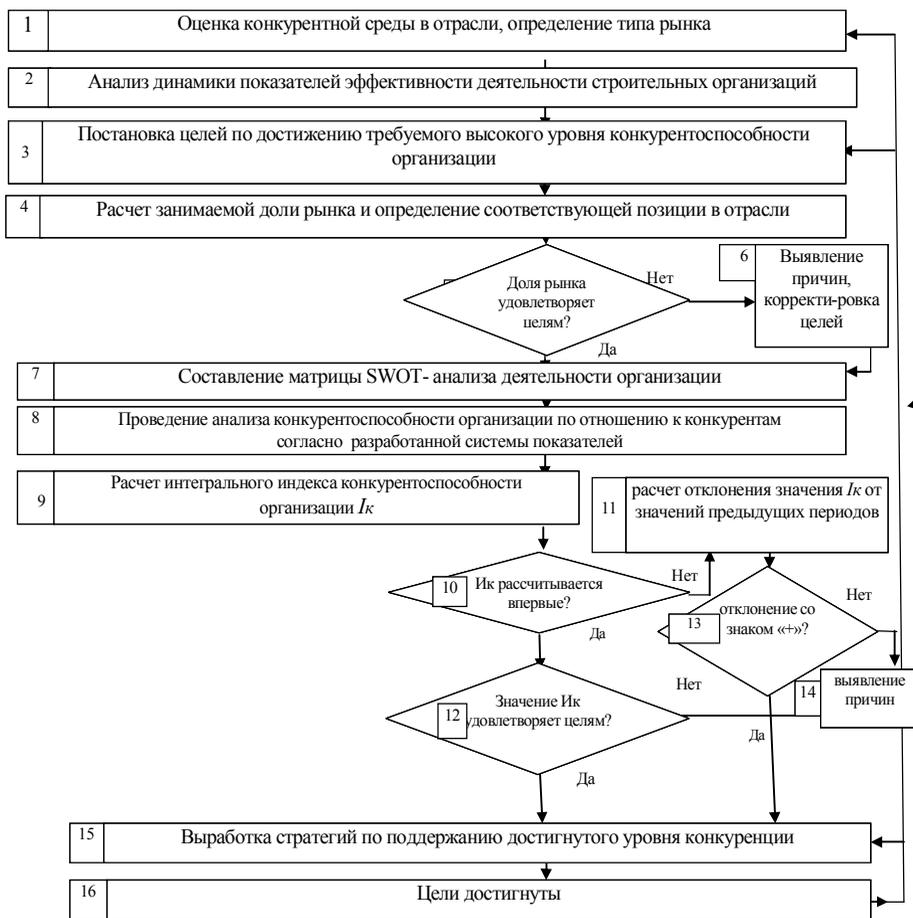


Рис. Алгоритм управления конкурентоспособностью строительных организаций

Опишем более подробно содержание этапов разработанного алгоритма.

Этап 1. "Оценка конкурентной среды в отрасли, определение типа рынка", согласно которому изучаются: количество хозяйствующих субъектов, масштабы их деятельности, дифференциация выполняемых работ, барьеры при вступлении в отрасль, ценовая политика и поведение конкурентов. На основе вышеуказанных показателей определяется тип конкуренции на рынке.

Этап 2. "Анализ динамики показателей эффективности деятельности строительных организаций". Изучаются следующие показатели: выполненных объемов строительно-монтажных работ, рентабельности деятельности, суммы убытков и количества убыточных организаций, структуры инвестиций в основной капитал и др.

Этап 3: Постановка целей по достижению требуемого высокого уровня конкурентности. В качестве целей, по достижению требуемого уровня конкурентоспособности предлагаются следующие: лидер рынка по объемам работ; лидер рынка по высокому качеству выполняемых работ; лидер рынка по низкой стоимости и др.

Этап 4: На данном этапе определяется занимаемая доля рынка, расчет которой базируется на определении отношения валовой добавленной стоимости организации к суммарной добавленной стоимости всех строительных организаций изучаемого рынка (региона). Выбор данного показателя обусловлен его возможностью исключить влияние цен на материалы в стоимости строительно-монтажных работ.

Этап 5. На основе расчета доли рынка принимается решение о соответствии фактической доли рынка намеченным целям. В случае соответствия переходим к этапу № 7. Если же доля рынка не соответствует целям - этап №6 выявление причин и корректировка целей.

Этап 6: SWOT-анализ. Составляется SWOT-матрица с выявлением сильных и слабых сторон организации, ее возможностей и угроз. На основе SWOT-анализа происходит построение стратегии поведения организации.

Этап 9. Расчет интегрального индекса конкурентоспособности. Данная методика выступает наиболее полным исследованием внутренней среды организации, на основании оценки влияния на конкурентоспособность 4 компонентов: финансово-экономического, человеческого, технологического и инвестиционного, посредством расчета сводного индекса для каждой группы факторов, а затем интегрального индекса на основании всех полученных данных. Детально методологический аппарат оценки уровня конкурентоспособности продукции, предприятия (региона, страны в целом) представлен в работах⁷.

Так же отличительной особенностью данного алгоритма является наличие вариативных этапов, на которых требуется ответ на поставленный вопрос, в результате чего можно как продолжить проведение оценки на следующих этапах алгоритма, так и вернуться к ранее проводимым. Такими этапами являются этапы № 5, № 10, № 12, № 13. Наличие указанных этапов позволяет придать данному алгоритму цикличность и оценить завершенность работ на соответствующих этапах. Имеется в виду, возможность проверки достижения положительных изменений в конкурентоспособности предприятия, что в свою очередь может быть достигнуто лишь при улучшении некоторых полученных данных и/или повторном проведении некоторых этапов. За счет введения вариативных этапов (№ 5, № 10, № 12, № 13) осуществляется измерение соответствия полученных данных поставленным целям.

Таким образом, разработанный алгоритм может быть рассмотрен как универсальное средство для оценки конкурентоспособности строительных предприятий. Полностью адаптированный под специфику деятельности отрасли алгоритм включает в себя весь спектр существующих методов оценки конкурентоспособности - от расчетных до матричных и индексных, что в совокупности с включенными в его состав практическими мероприятиями делает его универсальным и адаптированным для практического применения инструментом управления для менеджеров строительной организации.

¹ Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь. URL: http://reenergy.by/index.php?option=com_content&task=view&id=198&Itemid=88888935 (дата обращения: 11.03.2015).

² Портер М. Международная конкуренция : пер. с англ. М. : Междунар. отношения, 2006.

³ Фасхиев Х.А. Определение конкурентоспособности предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 4. С. 75.

⁴ Мазилкина Е.И., Паничкина Г. Г. Управление конкурентоспособностью. М. : Омега-Л, 2009. С. 12, 21.

⁵ Азоев Г.П., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М. : Новости, 2000. С. 60.

⁶ Фахтутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. М. : Эксмо, 2005. С. 97-149.

⁷ См.: Климук В.В., Чернова О.А. Инструментарий анализа уровня энергопотребления для промышленных предприятий (на примере Республики Беларусь) // Теория и практика современной науки. 2015. № 4;

Региональные кластеры импортозамещения: теория и современность : кол. моногр. / под общ. и науч. ред. Л.Г. Матвеевой. Ростов н/Д, 2016;

Измайлов А.М. Методический подход к анализу конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2015. № 3. С. 232-236;

Измайлов А.М. Подход к повышению конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия // Теория и практика общественного развития. 2015. № 12. С. 168-170.

PROCESS APPROACH TO MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

© 2016 Kostyukova Svetlana Nikolaevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Polotsk State University, Belarus Republic
E-mail: svet222011@ya.ru

Keywords: process approach, competitiveness, management, construction companies, market share.

A control algorithm competitiveness of construction companies on the basis of the process approach, which includes the whole range of existing methods of competitiveness evaluation - from the design to the matrix and index, allows to make effective management decisions managers of the construction company, is developed.

РЕКЛАМА И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ МАССОВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

© 2016 Краснов Сергей Валентинович
старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kafedra_fil@mail.ru

Ключевые слова: реклама, информационные технологии, общество, контроль, труд, человек, эффективность, модель человеческих отношений, управление, предприятие, производство,

Рассматривается роль рекламы в деле совершенствования управления современными экономическими процессами. На материале деятельности российских и зарубежных компаний анализируется роль рекламы в современной экономике.

Реклама и исторически, и логически - порождение массовой культуры. Массовая культура - это, прежде всего культура потребления, точнее, культура, ориентированная на потребление. Причем это есть особое потребление. Если в прежних культурах потребление определялось сословными социально-культурными стандартами, то в течение XIX века эти сословные стандарты непрерывно ослаблялись, пока не исчезли совсем. Но потребление, будучи конечно индивидуальным, даже интимным, явлением, тем, не менее, требует определенных образцов, хотя бы в виде простого подражания (примером чего является, например, мода). И когда исчезли сословные ориентиры потребления, на их место пришли общественные общекультурные ориентиры. Но они уже не носили обязательного, принудительного характера. Они не предписывали, а рекомендовали, создавая привлекательный образ данного предмета, так или иначе, соблазняя его удобством, пользой и т.п. Тем самым реклама, с одной стороны, следовала за потребительскими тенденциями современной культуры, а с другой стороны, формировала ее.

Формирование потребительской культуры шло рука об руку с формированием особого типа поведения - потребительского поведения. Такой тип поведения выражал стремление к обладанию необходимым набором удобных и престижных предметов, и являлся целостной мировоззренческой позицией и особым типом социального поведения. Мировоззренческий аспект потребительского поведения и особенно его цельность (тотальность) заинтересовали еще Ф.М. Достоевского, считавшего, как показывают его "Зимние заметки о летних впечатлениях", что потребительская ориентация угрожает свободе, "самостоянию" человека, превращает его в удобный объект для манипуляций

со стороны тех, в чьих руках находятся предметы потребления. Но эта альтернатива совершенно ложная! Не только потому, что несвободное общество не в состоянии обеспечить своим членам уровень потребления выше минимального, а зачастую не обеспечивает и этого, но и потому, что потребление держится как раз на свободе, свободе выбора. Не случайно западные экономисты сделали свободный выбор экономического субъекта исходным моментом своих экономических теорий.

Конечно, свобода выбора в потреблении предполагает значительную степень детерминированности, как самим предметом потребления, так и иными факторами, в том числе и рекламой. Но детерминация эта сама есть следствие свойств человека. Как показали, например, исследования Р. Барта, то, что предлагает человеку культура в виде образцов для подражания, является лишь следствием сущности человека данного времени¹. Реклама формирует потребительский стиль поведения в той мере, в каком указывает способы потребления и средства потребления. Но поскольку фактором рекламы является обилие и разнородность предметов потребления (причем одинаково убедительно рекламируются товары одного назначения, но различных фирм), то она оставляет на долю потребителя самое главное - выбор. А это и есть основа ситуации свободы. Таким образом, реклама оказывается следствием двух основных особенностей современной культуры: ее потребительского характера и ее свободы².

Это подводит нас к проблеме рекламы - проблеме негативного восприятия рекламы со стороны потребителей. Для последнего есть ряд причин. Самая поверхностная из них это - недоступность рекламируемых товаров для большинства населения. Но недоступность эта относительная, а негативное отношение распространяется и на рекламу доступных товаров. Кроме того, недоступность товаров может быть причиной стремления их иметь. Такая ситуация, например, характерна для западной культуры, где реклама в единстве с иными общественными явлениями обеспечивает формирование потребительского стандарта, тем самым, поддерживая уровень спроса и одновременно формируя уровень трудовой активности, а, следовательно, способствуя поддержанию уровня производства. Для России это мало характерно. Здесь недоступность товаров вызывает часто не стимул к работе, а раздражение против образа этого товара. Мы имеем здесь дело со случаем объединения в сознании самого товара и его образа, его знака. Как отмечал Р. Барт в работе, посвященной анализу рекламы, реклама требует определенных культурных знаний, потому что она представляет собой целостную систему знаков, которые "отсылают к глобальным означаемым... пропитанным эмоционально ценностными представлениями"³. Но, анализируя рекламу Р. Барт имеет дело с собственной знаковой системой той культуры, в которой и существует потребитель. Это крайне идеализированная, но все-таки узнаваемая "его знаковая система", которая привычна потребителю и в которой он может ориентироваться,

вплоть до биологического уровня, когда потребитель становится настоящей "собакой Павлова", когда у него за определенным сигналом следует определенное действие или состояние. У отечественного потребителя такая зависимость отсутствует. Знаки рекламы не только не являются для него априорными знаками, т.е. не осознаваемой частью культурного контекста, но и не являются апостериорными⁴. Эти знаки настолько чужды культурному опыту потребителя, что рекламный опыт проходит для потребителя совершенно бесследно. У потребителя формируется представление о рекламируемых вещах и о самой рекламе, а вследствие этого появляется чисто эмоциональная реакция на непонятное и недоступное пониманию⁵. Если вновь вернуться в Р. Барту и согласиться с его определением рекламы как кода⁶, то в российском обществе отсутствует ключ к расшифровке этого кода. Таким ключом может быть только потребительская культура, взятая в своей целостности. Но российская культура никогда такой не была. А если и начала ею становиться, то это становление находится еще в самом начале.

¹ Барт Р. Избранные работы: Семиотика. Поэтика : пер. с фр. М. : Прогресс : Универс, 1994. С. 17.

² Краснов С.В. Изменение парадигмы экономического мышления в условиях формирования информационного общества // Вестник Самарской государственной экономической академии. 2002. № 2. С. 182.

³ Барт Р. Избранные работы: Семиотика. Поэтика ... С. 301.

⁴ Еляков А.Д. Непреднамеренные информационные помехи как фактор искажения социальной информации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 7. С. 64.

⁵ Еляков А.Д. Сущность социальной информации (философско-методологический анализ) // Вестник Самарской государственной экономической академии. 1999. № 1. С. 98.

⁶ Барт Р. Избранные работы: Семиотика. Поэтика ... С. 301.

ADVERTISING AND ITS ROLE IN MODERN SOCIETY OF MASS CONSUMPTION

© 2016 Krasnov Sergey Valentinovich
Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: kafedra_fil@mail.ru

Keywords: advertising, information technology, society, control, work, human, efficiency, model of human relations, management, enterprise, manufacturing.

In this article, the role of advertising in improving the management of modern economic processes is explored. On a material of Russian and foreign companies activity the role of advertising in today's economy is analyzed.

ПРОЦЕССЫ КОНКУРЕНЦИИ И МОНОПОЛИЗАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

© 2016 Левченко Лариса Владимировна
кандидат экономических наук, профессор

© 2016 Брыкина Мария Николаевна
магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: lvls@mail.ru

Ключевые слова: банк, банковский сектор, конкуренция и монополизация, Центробанк России, конкурентные преимущества, кредитные организации, сокращение количества банков.

Рассматриваются особенности конкуренции и монополизации на российском банковском рынке в современных условиях, анализируются основные тенденции модификации конкуренции в банковском секторе России, приводятся данные по активам крупнейших банков, статистика по сокращению количества банков в России, анализируется роль государства в банковской конкуренции и монополизации.

В настоящее время наблюдается тенденция снижения числа участников на банковском рынке (около 10 %), что влечет к уменьшению уровня конкуренции, а также к структурным изменениям рынка в пользу самых крупных игроков. В общем, в банковском секторе России конкуренция развита совершенно неравномерно.

Выход с рынка убыточных маленьких банков является результатом политики Банка России, направленной на более серьезный подход за банковским контролем¹.

Наиболее существенное воздействие на степень конкуренции оказывают размеры банков и их количество. Конкуренция считается самой интенсивной, как известно, когда рынок наполнен большим числом банков приблизительно одинакового размера. Тем не менее, необходимо отметить, что большие банки, которые обладают достаточным количеством ресурсов и существенными конкурентными преимуществами, как правило, конкурируют только с банками аналогичных размеров, которые обладают схожими конкурентными преимуществами. И, наоборот, для небольших и средних банков конкуренция даже с одним большим банком может быть серьезным барьером.

В настоящее время отчетливо наблюдается тенденция к накоплению капитала в банковском секторе с дельнейшим увеличением значимости крупных

игроков данного рынка. Наглядным доказательством такой тенденции является следующие факты:

На долю 5-ти крупнейших кредитных организаций приходилось 52,7% активов всей банковской сферы по состоянию на начало 2014 года. Аналогичный показатель в 2013 году составлял 50,3%, а в 2012 и 2011 50,0% и 47,7% соответственно.

На 200 крупнейших банков к началу 2014 года приходилось 94,9% активов (94,3% в 2013 году и 94,1% в 2012 году).

На 20 крупнейших банков к началу 2014 года приходилось 71,6% активов (69,8% в 2013 году и 70,2% в 2012 году).

Наиболее подробно необходимо проанализировать положение Сбербанка. Сбербанк России - это лидер по привлечению средств, достаточно широко представленный во всех регионах, что говорит о наличии у него конкурентных преимуществ перед другими кредитными организациями. Таким образом, доля Сбербанка России в общей сумме активов банковской сферы равна примерно 30%².

По данным Центрального Банка РФ на 01.01.2016 года число банков и не банковских организаций в нашем государстве составляло - 733, информация Банка России по сумме зарегистрированного уставного капитала на настоящий период времени еще отсутствует. А по данным на 01.01.2015 года число банков и не банковских кредитных организаций в России было равно - 834, из них - 50,24% (419) можно без сомнений отнести к крупным и, которые соответствуют требованиям по сумме уставного капитала.

Ниже представлена динамика количества действующих кредитных организаций нашего государства по Федеральным округам, за период с 2012 г. по настоящее время.

Таблица 1

Динамика общего числа действующих банков России по федеральным округам

№ п/п	Регион	Количество действующих банков и небанковских кредитных организаций				
		01.01. 2012 г.	01.01. 2013 г.	01.01. 2014 г.	01.01. 2015 г.	01.01. 2016 г.
1	Центральный федеральный округ	572	564	547	504	434
	г. Москва	502	494	489	450	383
2	Северо-Западный федеральный округ	69	70	70	64	60
3	Южный федеральный округ	45	46	46	43	37
4	Северо-Кавказский федеральный округ	56	50	43	28	22
5	Приволжский федеральный округ	111	106	102	92	85
6	Уральский федеральный округ	45	44	42	35	32
7	Сибирский федеральный округ	54	53	51	44	41
8	Дальневосточный федеральный округ	26	23	22	22	17
9	Крымский федеральный округ	-	-	-	2	5
	Российская Федерация	978	956	923	834	733

Источник: <http://www.cbr.ru>.

На основании приведенной таблицы можно сделать вывод, что существенная часть банков зарегистрирована в европейской части государства, и лишь незначительная часть региональных банков за Уралом. Больше других привлекают внимание огромные по площади Дальневосточный, Северный и Уральский Федеральные округа, содержащие на своих территориях незначительное число коммерческих региональных банков, которое к тому же активно уменьшилось за исследуемый период, а ведь именно на данных территориях находятся основные богатства страны.

Статистика по банковскому сектору экономики говорит о том, что за два последних года ускорились темпы сокращения банков. По данным анализа информации на 01.01.2014 год и 01.01.2015 год, видно, что снижение числа банков увеличилось в 2,7 раза (89 за 2014г. / 33 за 2013г.), а на 01.01.2015 и 01.01.2016 г. статистика также показывает ускорение в 1,1 раза (101 за 2015 / 89 за 2014).

Таким образом, только 20 мая 2015 года было отозвано одновременно 3 лицензии у далее перечисленных банков: АО "Профессионал Банк", АО Комсоцбанк "Бумеранг", ООО КБ "Транспортный". Число действующих банков на 01.01.2016 год Банк России с учетом уставного капитала еще не опубликовал, но количество продолжило сокращаться. К примеру, только 21 января 2016 года лицензии также были отозваны у 3-х банков. Таким образом, на основании ст. 11 ФЗ "О банках и банковской деятельности" говорится, что:

- Минимальная сумма уставного капитала регистрируемой вновь не банковской кредитной организации, обращающейся с ходатайством о приобретении лицензии, которая предусматривает право на проведение расчетов по распоряжению юридических лиц, включая банки-корреспонденты, по их банковским счетам, на день предоставления ходатайства о гос. регистрации и получении лицензии на осуществление банковских операций соответствует сумме 90 млн. рублей.

- Минимальная сумма уставного капитала банка на дату выдвижения ходатайства о государственной регистрации и получения лицензии на осуществление банковских операций соответствует сумме 300 млн. рублей.

- Минимальная сумма уставного капитала регистрируемой вновь не банковской кредитной организации, не выдвигающей ходатайство о получении данной лицензии, на дату подачи ходатайства о государственной регистрации и предоставлении лицензии на ведение банковских операций должна быть равна сумме 18 млн. рублей.

Функционирующие банки, размер капитала(собственных средств) которых не в ходит в рамки установленных норм, будут иметь право организовывать свою деятельность лишь при выполнении определенных требований, а именно: с 1 января 2010 года сумма собственных средств должна быть на уровне не менее 90 млн. рублей, с 1 января 2012 года больше или равной 180 млн. рублей, с 1 января 2015 года капитал должен быть увеличен до 300 млн. рублей.

Проанализируем, как Банком России формируются по группам банки второго уровня по величине зарегистрированного уставного капитала банка.

Таблица 2

Группировка банков второго уровня по величине зарегистрированного уставного капитала банка

Размер уставного капитала, млн руб.	Количество банков							
	01.01. 2008 г.	01.01. 2009 г.	01.01. 2010 г.	01.01. 2011 г.	01.01. 2012 г.	01.01. 2013 г.	01.01. 2014 г.	01.01. 2015 г.
От 10 млрд руб. и выше	-	-	21	22	22	23	25	27
От 1 до 10 млрд руб.	-	-	128	133	143	154	161	163
От 500 млн до 1 млрд руб.	-	-	109	103	114	123	116	111
От 300 до 500 млн руб.	302	339	350	98	101	95	116	118
От 150,0 до 300,0	248	254	252	250	263	276	251	212
От 60,0 до 150,0	207	194	204	222	199	168	143	112
От 30,0 до 60,0	161	140	117	98	62	46	36	30
От 10,0 до 30,0	120	99	71	46	41	41	45	38
От 3,0 до 10,0	61	51	38	23	18	15	15	13
До 3,0	37	31	26	17	15	15	15	10
Итого	1 136	1 108	1 058	1 012	978	956	923	834

Источник: <http://www.cbr.ru>.

Таким образом, на начало 2015 года только у 419 банков уставный капитал входит в рамки установленные Банком России требованиям, и 212 банков, уставный капитал которых находится в рядом с данным критерием, что соответственно равно 50,2 % и 25,4 % от общего числа банков. На 01.01.2016 года данных по банкам еще нет, но если посмотреть динамику на 01 мая 2015 г. - то банков имеющих достаточный капитал изменились незначительно:

1. в сторону увеличения - 418 банков (27+163+111+118) уставный капитал, соответствует требованиям установленным Центральным Банком России,
2. в сторону сокращения - 203 банка, чей уставный капитал не соответствует установленным требованиям.

В последнее время активно протекают процессы поглощения, слияния или закрытия банков, однако после того, как Банк России увеличит планки по минимальному уровню уставного капитала, число данных процессов резко возрастет. Кроме этого, банки нередко принудительно вынуждены закрываться, в связи с нарушениями законодательства

Осуществляется реструктуризация некоторых кредитных организаций, что также снижает общее количество банков в стране.

Статистика по снижению количества банков в нашем государстве за последние 15 лет представляет собой следующее.

Таблица 3

Статистика по снижению числа действующих банков в России

Дата	Количество на выбранную дату банков в России	В т.ч. количество банков в г. Москве
01.01.2001 г.	1311	578
01.01.2002 г.	1319	620
01.01.2003 г.	1329	645
01.01.2004 г.	1329	661
01.01.2005 г.	1299	656
01.01.2006 г.	1253	631
01.01.2007 г.	1189	593
01.01.2008 г.	1136	555
01.01.2009 г.	1108	543
01.01.2010 г.	1058	522
01.01.2011 г.	1012	514
01.01.2012 г.	978	502
01.01.2013 г.	956	494
01.01.2014 г.	923	489
01.01.2015 г.	834	450
01.10.2015 г.	767	407

Источник: <http://www.cbr.ru>.

Наиболее наглядно можно наблюдать данную тенденцию на рисунке 1.

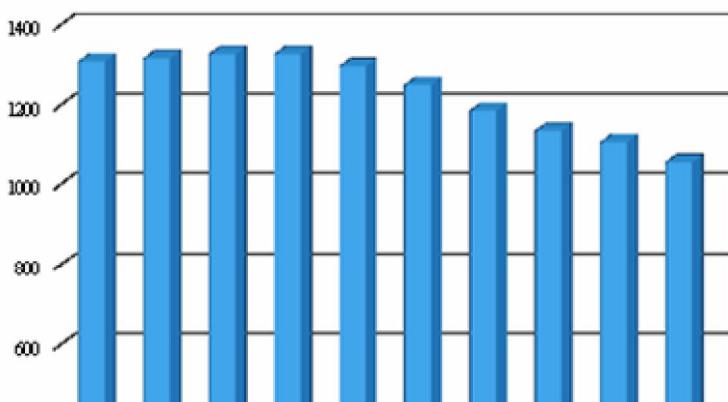


Рис. Статистика по снижению числа действующих банков в России за период с 2001 по 2015 г.

Тем не менее, следует принять во внимания и мнение зампреда Банка России М. Сухова, который утверждает, что Банк России не наблюдает рисков монополизации банковской сферы. Кроме того он отметил, что в настоящее время, 20 самых крупных банков сосредотачивают в себе около трех четвертей банковских активов. Таким образом, по его словам, отсутствуют основания для опасений о монополизации данного рынка, предлагая спросить самих банкиров, о наличии между ними серьезной борьбы за клиентов, что является нормальным состоянием банковского сектора экономики.

Заместитель председателя регулятора также отметил, что в настоящее время Банк России скорее может наблюдать риски в низком финансовом результате банковской сферы. По его мнению, кредитным организациям следует концентрировать свое внимание на экономии собственных расходов³.

Ряд экспертов, на данном этапе, прогнозируют, что возникшее во время финансового кризиса снижение числа функционирующих банков в государстве продолжится. Многие аналитики ожидают существенное снижение количества банков, действующих в стране, однако, сколько банков останется по факту, никто твердо утверждать не может и какое влияние это окажет на Россию будет ясно спустя какое-то время. Очевидно лишь одно, в России дефицит качественных услуг банковской сферы в регионах присутствует и дисбаланс еще не меняется⁴.

Сейчас же международный опыт показывает, что когда банк находит и устойчиво занимает конкретную нишу в банковском секторе, то не имеет значения - крупным или мелким является этот банк, важно, чтобы он был нацелен на работу без нарушения законов и с соблюдением нормативов. Пример некрупной Швейцарии, где мирно функционируют крупные и мелкие банки. Там всем есть работа, и нужен и к месту каждый банк⁴. А согласно информации Федеральной корпорации страхования вкладов (FDIC) в США к началу 2014 года работало банков - 64 812. В США активно осуществляют свою деятельность и много небольших региональных банков.

Можно сделать выводы, что совокупность продолжающегося в течение уже полутора лет процесса "зачистки" банковского сектора от ненадежных, по мнению мегарегулятора, банков, иных осуществляемых государством мер по поддержке своего блока банков и трудности выживания не находящихся под опекой государства банков в сложившихся условиях чрезвычайно высокого уровня волатильности и сжатия доступной ликвидности в еще большей степени приведут к обострению антагонистическую состязательность пока еще остающихся на рынке иностранных и отечественных частных кредитных организаций. Именно данное направление развития конкуренции на рынке кредитных организаций может быть истолковано как обострение на фоне общего ее угасания.

Необходимо отметить, что такого рода сложившаяся ситуация в конечном счете является скорее преимуществом для государства применительно к банковскому сектору, так как по результатам обостренной борьбы часть нынешних конкурентов будет выдвинута за пределы рынка, позволив тем самым увеличить сферу влияния на нем банков из государственного блока.

Таким образом, можно сделать вывод, что банковская конкуренция, перейдет на новый виток угасающей спирали. Столь чрезвычайная концентрированность банковской сферы России, по нашему мнению, должна обязательно приниматься во внимание при исследовании сущности и уровня конкуренции в

нем. На данную концентрированность должна "делаться поправка" при интерпретации численных значений структурных и неструктурных показателей конкуренции, шкалы оценки которых, во-первых, не находятся в зависимости от конкретно-исторических и институциональных особенностей оцениваемого рынка, а с другой стороны - схожи отраслевой спецификой⁵.

Заключительным аспектом сущности банковской конкуренции в России являются ее цели, а если более конкретно, то цели участия государства в конкуренции между кредитными организациями в качестве главного ее субъекта. Объяснение деятельности государства в сфере банковской конкуренции в нашем государстве, как мы считаем, базируется на отмеченной еще Аристотелем закономерности, некоторые государства согласно которой, находясь в тяжелом финансовом положении, заводят монополию на конкретные товары.

Главной современной тенденцией преобразования конкуренции в банковском секторе России является движение к монопольной структуре рынка. Тем не менее, монополистом на нем, будет не единственный государственный банк, а блок подконтрольных государству банков, функционирующих как единый хозяйствующий субъект. Таким образом, налицо процесс создания монополии вторым из описанных Ф. Энгельсом способов: ее формирование как итог государственного протекционизма, ограждающего ее как от иностранных, так и от национальных частных конкурентов.

Можно подвести итог, что в современной банковской сфере России достаточно ярко можно наблюдать ряд устойчивых тенденций. Такие тенденции, как монополизация и федерализация, способствуют замедлению развитию конкуренции в банковском секторе. В то же время наблюдается глобализация посредством возрастания присутствия дочерних структур иностранных банков, что, безусловно, оказывает благоприятное воздействие на уровень конкуренции данного сектора. В сложившейся ситуации главная задача государства заключается в абсолютном профессиональном принятии мер, стимулирующих развитие здоровой конкуренции во всей отрасли и повышение конкурентоспособности ее конкретных субъектов⁶.

¹ Влезкова В.И., Носков В.А. Теоретико-методологические основы формирования конкуренции на рынке банковских услуг в современной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 7 (129). С. 18-23.

³ ЦБ России не видит рисков монополизации банковского сектора. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2791697>.

⁴ Файрушина Л.В. Конкуренция на банковском рынке // Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. Саратов, 2015. С. 63-65.

⁵ Левченко Л.В., Иванова Н.И. Экономическая теория : учеб. пособие. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2010.

⁶ См. также: Ачевва А.Т. Конкуренция на рынке банковских услуг // Современное общество, образование и наука : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. : в 5 ч. 2013. С. 25-31;

Моисеенко О.В. О конкуренции на рынке банковских услуг // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. 2013. № 2. С. 80-83;

Пономарева С.П. Центральные банки в регулировании бизнеса: монополия или конкуренция // История и перспективы банковского дела в Сибири : материалы науч.-практ. конф. (г. Новосибирск, 27 мая 2010 г.). Новосибирск, 2010. С. 86-91;

Швейкин И.Е. Мониторинг развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг в России // Наука и общество. 2014. № 3 (18). С. 94-97.

FEATURES OF COMPETITION AND MONOPOLIZATION OF THE RUSSIAN BANKING MARKET IN MODERN CONDITIONS

© 2016 Levchenko Larisa Vladimirovna
Candidate of Economics, Professor

© 2016 Brykina Mariya Nikolaevna
Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: lvls@mail.ru

Keywords: bank, banking, competition and monopolization, the Central bank of Russia, competitive advantages, credit institutions, reducing the number of banks.

The article discusses the features of competition and monopolization of the Russian banking market in modern conditions, analysis the main trends of the modification of competition in the Russian banking sector, provides data on the assets of the largest banks, statistics on the reduction in the number of banks in Russia, examines the role of the state in the banking competition and monopolization.

УДК 664:001.895

ОПТОВО-РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ РЫНКИ КАК ЧАСТЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

© 2016 Лукина Валерия Валерьевна
магистрант

© 2016 Гусакова Елена Павловна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: glerka93@mail.ru, elengus@inbox.ru

Ключевые слова: оптово-распределительные рынки, сельскохозяйственная продукция, агрокластер, продовольственные рынки.

Рассматривается опыт первых оптово-распределительных центров, цели создания логистических распределительных центров Российской Федерации в трудных экономических условиях.

В сложных экономических условиях, многие сельскохозяйственные производители товаров, не могут реализовывать свою продукцию в благоприятных условиях. Причинами являются: во-первых, повышение монополизма перерабатывающей промышленности, она диктует достаточно низкие цены закупки, во-вторых стихийное неорганизованное посредничество в сферах сбыта продукции, в-третьих, низкая конкурентоспособность отечественного продовольствия по сравнению с импортным. Неплатежи, диспаритет цен, чрезмерное администрирование субсидирования и льготного кредитования, введение фискальных платежей и налогов, уменьшение покупательской способности населения и многие другие причины увеличивают барьеры для сельских товаропроизводителей при реализации продукции.

Для ликвидации перечисленных недостатков нужно создать действенную рыночную систему распределения продовольствия и сельскохозяйственной продукции, тем самым обеспечить переход от малоцивилизованных рынков к более организованным оптовым рынкам.

Оптовый рынок является частью единой системы рынков. Он содержит обобщение хозяйственных отношений на первоначальной стадии движения товаров от изготовителей к потребителям и характеризуется большим объемом продаж.

Организация систем регулируемых оптовых рынков помогает убрать большинство разрозненных оптовых фирм, продовольственных складов, баз со смешанными функциями мелкооптового и розничного сбыта и реализовать переход к большой оптово-распределительной структуре, при которой продукция поступает от производителей к потребителям через розничные сети, представленной специализированными рынками и супермаркетами¹.

Процесс освоения оптовых продовольственных рынков в России следует начинать с исследования опыта работы зарубежных рынков продовольственных товаров. В России пока нет рациональной системы оптовой торговли. Полным ходом она действует в таких странах: в Германии, Франции, Японии, США и в некоторых странах с развитой рыночной экономикой. Интересен опыт работы оптовых рынков в Испании, где в городах численностью более 100 000 человек действует только один оптовый рынок, и все общественное питание, и розничная торговля пользуется его услугами². Крупнейший из них - государственно-частное предприятие "Меркаса", оно почти в полном объеме обеспечивает приблизительно 6 000 000 жителей г. Мадрида и всех его пригородов продуктами питания. Оптовый рынок занимает больше 240 гектар площадей, там расположены все объекты первичной переработки, предпродажной подготовки продукции, а так же все структуры фитосанитарного, ветеринарного контроля и контроля качества. Такая концентрация продовольственных товаров на одном месте позволяет городским властям осуществлять постоянный контроль за це-

нами. Увеличивается влияние власти на качество и состояние оптовой торговли еще и тем, что больше половины акций на этом предприятии (51%) принадлежит мэрии Мадрида.

Центр оптово-розничной торговли, который обеспечивает организованный свободный доступ к продуктам в черте города, но удаленно от центра, для некрупных потребителей называют Агрокластером. Это крупный продовольственный рынок, который честно и без посредников в промышленных масштабах снабжает местность свежей и разнообразной продукцией.

В России уже появился первый российский агрокластер "ФудСити", он занимает площадь в 91 гектар на 22-ом километре Московской кольцевой автодороги. За год с момента открытия он успел стать одной из главных торговых точек города³.

В столицу через "ФудСити" уже поступило около восьмисот тысяч тонн свежего продовольствия из 52 российских регионов и 26 зарубежных стран. Это действительно работающий механизм обеспечения продовольственной безопасности города.

Выделяют два главных плюса, которые отличают "ФудСити" от других торговых точек: во-первых, перед покупкой на продукты можно не только взглянуть, но и продегустировать, а во-вторых, площадка стала весомым подспорьем для российского производителя, реализующего политику импортозамещения, - несмотря на значительный объем зарубежных контрактов, большая часть продовольствия здесь - родом из России.

Кроме того, на площадке агрокластера ведется жесткий санитарный контроль и мониторинг цен, а в планах на ближайшее будущее - даже открытие собственного таможенного поста.

Чем еще может с уверенностью похвастаться первый российский агрокластер, так это самым большим на территории страны рынком свежей рыбы. В оборудованных бассейнах плещется продукция из Мурманска, Крыма, Астрахани, Турции, Туниса и Марокко.

Оптовые продовольственные рынки, создаются для обеспечения населения продуктами питания, решаются проблемы социального, экономического и политического характера.

Главной целью создания логистических распределительных центров и оптовых рынков в России является - восстановление нарушенных в ходе реформ продовольственных и экономических связей между потребителями и товаропроизводителями, снижение всех видов издержек и повышение за счет этого конкурентоспособности отечественного продовольствия на внешних и внутренних рынках.

Опыт первых оптовых рынков в России показывает, что в тех регионах, где они созданы, не только устоялись и снизились цены, но и со временем начинает расти товарооборот, и постепенно улучшается ассортимент и качество реализуемой продукции⁴.

В данное время действует государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и

продовольствия на 2013 - 2020 годы⁵. Главные цели государственной программы: Повышение конкурентоспособности Российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках на основе инновационного развития АПК, создания благоприятной среды для развития предпринимательства, оптимизации его институциональной структуры, повышения инвестиционной привлекательности отрасли;

В результате реализации подпрограмм строительства ОРЦ ожидается: снижение розничной цены на свежую продукцию (потенциал - 20%); увеличение объема потребления свежего продовольствия (не менее, чем на 10%); налаживание производства полуфабрикатов различной степени готовности для обеспечения системы социального питания на вновь вводимых мощностях; создание ЕИС мониторинга и прогнозирования продовольственной безопасности в масштабах всей страны; создание новых высокопроизводительных рабочих мест; создание новых мощностей по обработке продукции.

¹ Энциклопедия маркетинга. URL: www.marketing.spb.ru.

² Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013 г.

³ URL: <http://foodcity.ru>.

⁴ Евтодиева Т.Е., Хромых А.А. Характеристика логистических центров как элементов системы товародвижения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 4. С. 102.

⁵ Государственная программа на 2013-2020 годы. URL: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>.

WHOLESALE AND DISTRIBUTIVE MARKETS AS A PART OF INFRASTRUCTURE MARKET OF AGRICULTURAL PRODUCTION

© 2016 Lukina Valeria Valeryevna
Undergraduate

© 2016 Gusakova Elena Pavlovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: glerka93@mail.ru, elengus@inbox.ru

Keywords: wholesale and distributive markets, agricultural production, agrocluster, food markets.

In article is considered: experience of the first it is wholesale distribution centers, the purpose of creation of logistic distribution centers of the Russian Federation in difficult economic conditions.

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ КАТЕГОРИИ "ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ"

© 2016 Лунин Игорь Анатольевич
старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет
E-mail: luninia0576@gmail.com.

Ключевые слова: экономическая неопределенность, детерминизм, вариабельность, ожидаемая ценность, трансформация неопределенности в риск.

Авторы рассматривают экономическую неопределенность как атрибутивную сущностную характеристику состояния современной глобализированной постиндустриальной экономики. В статье дается авторское понимание методологических основ анализа сущности неопределенности как экономической категории.

Характерными особенностями глобального рынка капитала конца XX - начала XXI в. являются углубление неустойчивости и неопределенности развития, учащение и углубление кризисов, повсеместное распространение финансовых пузырей, усиление волатильности¹. Эти явления требуют серьезного изучения и глубокого научного осмысления, исследования особенностей развития и структуры современного капитала с целью совершенствования институционального регулирования и прогнозирования тенденций дальнейшего развития данного рынка². Одно из центральных мест в системе характеристик современной экономики занимает неопределенность

В самом первом приближении неопределенность отражает такое состояние экономики, когда конечные результаты деятельности не поддающаяся оценке, усложняется выбор вариантов развития, поведение участников хозяйственной деятельности. Если вероятность ожидаемого события неизвестна, оно может развиваться и наступить различными способами, т.е. имеет место неопределенность. Нередко конечный итог в целом известен, но неизвестны сроки, отклонения от прогнозируемого варианта, непредвиденные последствия.

Несмотря на очевидную актуальность в современной экономической литературе проблема неопределенности является недостаточно изученной. Учет фактора неопределенности явился важным аналитическим новшеством, которое получило самостоятельное развитие в рамках теорий ожидания (стокгольмская школа, кейнсианство) и концепций, критикующих принципы рационального поведения человека и экономического равновесия. Данную проблему исследовали Р. Кантильон, И. Тюнен, Ф. Найт. В книге "Риск, неопре-

деленность и прибыль" Ф. Найт под неопределенностью подразумевает непредсказуемый риск³. Теория Ф. Найта стала первой в составе неоклассического направления, которая вводила понятие неопределенности, информационного вакуума и нерационального поведения как важных составляющих действий экономических агентов. Данный автор провел разделение между страхуемыми рисками и нестрахуемой неопределенностью, связал нестрахуемую неопределенность с быстрыми экономическими переменами. Среди российских авторов можно отметить А.С.Шапкина⁴, для которого неопределенность - это неполное и неточное представление о значении различных параметров в будущем, порождаемых неполнотой и неточностью информации о затратах и результатах. В.Е.Ланкин рассматривает уменьшение неопределенности в качестве фактора укрепления экономической безопасности⁵. Автор статьи полагает, что предварительным условием успешного исследования категории неопределенность является определение методологических основ анализа проблемы.

В качестве приоритетного методологического подхода к пониманию специфической природы экономической неопределенности весьма плодотворной может быть использована теория ожидаемой ценности, возникшая как обобщающий результат исследований нескольких направлений экономической теории⁶, как ожидаемая вероятностная капитализированная его доходность. Эта концепция является результатом многолетних исследований, предпринятых представителями практически всех ведущих экономических школ.

Классическая школа обосновала положение о стоимости товара как результате прошлых затрат труда. Тем не менее, в трудах К. Маркса содержится ряд идей, позволяющих сделать вывод, о том, что он не трактовал трудовую теорию стоимости как абсолютно всеобщую и универсальную, единственно возможную для всех случаев хозяйственной жизни. Существенными моментами теории стоимости К. Маркса являются его исследования диалектической связи действительной и рыночной стоимости, цены производства как превращенной формы стоимости, взаимодействия рыночной цены и рыночной стоимости. Важнейшим вкладом К. Маркса в развитие теории стоимости является исследование категории ложная социальная стоимость, которая возникает в условиях несовершенной конкуренции как избыток рыночной цены над действительной стоимостью. Также им проанализирована возможность возникновения мнимой формы цены, когда "вещь формально может иметь цену, не имея стоимости"⁷. В этом случае мнимое выражение цены может скрывать в себе действительное стоимостное отношение или отношение производное от него. Говоря о цене необработанной земли, К. Маркс указывает, что "она не может быть выведена непосредственно из стоимости, что здесь имеет место более развитое отношение, чем просто рассмотрение товара и его стоимости"⁸. Мы полагаем, что положения К. Маркса о скрытом, развитом и производном стоимостном отношении являются свидетельствами признания им неединст-

венности трудовой теории стоимости, возможности существования других стоимостных концепций.

Маржиналисты У.С. Джевонс, К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер, Л. Вальрас определяли ценность любого товара его сегодняшней предельной полезностью. А. Маршалл, формируя неоклассическую теорию, открыл органическую взаимосвязь между прошлыми издержками и нынешней предельной полезности в формировании ценности товара.

Дальнейшее развитие данная концепция получила в работах Дж.М. Кейнса, который увязал ценность с ожиданиями, которые как фактор определяют размеры будущего производства и занятости. Его теория ожиданий впоследствии приобрела концептуальное значение для последующего развития теории ценности. В составе неоклассической школы ожидания были исследованы Дж. Муттом, Р. Лукасом, Л. Рэппингом, Т. Серджентом, Р. Холлом, которые сформулировали теорию рациональных ожиданий, в которой придали ожиданию статус экономической ценности.

Теория игр Дж. фон Неймана, О. Morgenштерна, Дж. Нэша в сочетании с теорией ожидаемой полезности Л. Сэвиджа, М. Фридмена, Д. Канемана обосновывает понимание ожидаемой ценности как вероятностной, прогнозной, постоянно меняющейся вариабельной величины.

Концепция вероятностной ожидаемой ценности оказалась весьма актуальной для объяснения динамики котировок на рынке капитал в условиях современной экономической турбулентности. Современная экономика, для которой характерны глобальные дисбалансы, высокая степень энтропии, информационная асимметрия и ограниченная рациональность субъектов рынка, высокий уровень неопределенности является неравновесной. Вероятностный характер рыночной оценки капитализации, заключающийся в ее высокой волатильности вполне адекватен закономерностям функционирования такой экономики, в которой по новому проявляет себя принцип детерминизма.

¹ Ермолаев К.Н. Титульный капитал как институциональный компонент общественного капитала // Вопросы экономики и права. 2016. № 2. С. 57-62.

² Ермолаев К.Н. Об альтернативном взгляде на сущность фиктивного капитала и проблему его виртуализации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 6 (140). С. 6-12.

³ Найт Ф.Х. Риск, неопределенность, прибыль : пер. с англ. М. : Дело, 2003.

⁴ Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций. 2-е изд. М. : Дашков и К, 2007.

⁵ Мепнедмент организации. Экономическая неопределенность. Риск, страхование, экономическая безопасность / под общ ред В.Е. Ланкина. Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2006.

⁶ Канке В.А. Философия экономической науки : учеб. пособие. М., 2009. С. 77-80.

⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 112.

⁸ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26, ч. III. С. 110.

TO THE QUESTION ABOUT THE ESSENCE OF THE CATEGORY "ECONOMIC UNCERTAINTY"

© 2016 Lunin Igor Anatolyevich

Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: luninia0576@gmail.com.

Keywords: economic uncertainty, determinism, variability, expected value, transformation of uncertainty into risk.

The author considers an economic uncertainty as an attribute essential characteristics of contemporary globalized post-industrial economy. The article provides the author's understanding of the methodological foundations of the analysis of the nature of uncertainty as an economic category.

УДК 614.2

МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ШТАТНОЙ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2016 Майорская Анастасия Сергеевна

старший преподаватель

Самарский государственный медицинский университет

Минздрава России

E-mail: as-mayorskaya@rambler.ru

Ключевые слова: штатная численность населения, показатель объема амбулаторно-поликлинической помощи, расчет количества должностей, штатное расписание и штатная структура.

Осуществлен анализ штатной численности медицинской организации по разным методикам расчета и приведен пример расчета потребности в штатах объединенной больницы в Промышленном районе города Самары.

Переход на экономические методы управления отраслью предполагает изменение подходов и к планированию на уровне ЛПУ. При сохранении бюджетного планирования (планомерного процесса составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджета) вместо привычных объемных показателей, от-

ражающих количество посещений, койко-дни и т.д., решающее значение приобретают финансовые нормативы.

Показатель объемов амбулаторно-поликлинической помощи выражается в количестве посещений на 1000 населения

$$П = A \times Kn + Д + П,$$

где $П$ - число посещений врачей всего (на 1000 населения);

A - уровень заболеваемости (на 1000 населения);

Kn - коэффициент повторных посещений (на 1000 населения);

$Д$ - число диспансерных посещений (на 1000 населения);

$П$ - число профилактических посещений (на 1000 населения).

Показатель объема стационарной помощи выражается в количестве койко-дней на 1000 населения. Потребности населения в стационарной помощи - необходимое количество среднегодовых коек на 1000 населения (K), определяются следующим образом:

$$K = A \times R \times P / D \times 100,$$

где A - уровень заболеваемости (на 1000 населения);

R - процент отбора больных на госпитализацию;

P - средняя длительность пребывания больного на койке;

D - среднегодовая занятость койки (число койко-дней).

$$K = Q \times Pp / D \times Pp,$$

где Q - общее число койко-дней, проведенных больными в стационаре в отчетном году;

P - численность населения в расчетном году;

D - показатель среднего числа дней использования койки в расчетном году;

Pp - численность населения в отчетном году.

$$K = Y \times P,$$

где Y - уровень госпитализации (на 1000 населения);

P - средняя длительность пребывания больного на койке.

Показатель объема скорой медицинской помощи выражается в количестве вызовов на 1000 населения.

Важнейшим этапом планирования является анализ системы оказания медицинской помощи населению по следующим параметрам:

- степень доступности для населения медицинской помощи в рамках территориальной Программы госгарантий;

- качество оказания медицинской помощи;

- эффективность использования существующих мощностей ЛПУ.

В учреждениях здравоохранения (структурных подразделениях), финансирование которых осуществляется за выполненные объемы работы, возможно установление штатной численности работников в соответствии с объемом работы в порядке, предусмотренном Методикой.

При этом должности вводятся в пределах имеющихся финансовых средств. Расчет врачебных должностей амбулаторно-поликлинического звена производится путем деления фактического числа посещений врачей определенной специальности за год на плановую функцию врачебной должности данной специальности.

Под плановой функцией врачебной должности понимается произведение расчетной нагрузки врача-специалиста в час (в количестве посещений) и планового количества рабочих часов за год.

Расчет штатной численности работников лечебно-диагностических служб, необходимых для выполнения имеющихся объемов работ, производится по формуле:

$$D = \frac{T}{B}$$

где D - количество должностей;

T - годовой объем работы;

B - время, затрачиваемое одним работником учреждения здравоохранения на выполнение исследований в год.

Определение штатной численности работников лечебно-диагностической службы может осуществляться по формуле:

$$D = \frac{T}{B \cdot k},$$

где D - количество должностей;

T - годовой объем работы;

B - годовой баланс рабочего времени по должности для проведения исследований, процедур;

k - коэффициент использования рабочего времени.

Штатное расписание является документом, которым определяется структура учреждения здравоохранения и штатная численность работников по каждому наименованию должности в структурных подразделениях и в целом по учреждению здравоохранения.

Штатная структура и штатное расписание разрабатываются учреждениями здравоохранения самостоятельно, как правило на основании официально утвержденных методик, действующих на территориальном, либо на федеральном уровнях. Наименования должностей должны соответствовать номенклатуре должностей, утвержденной Приказом Министерства здравоохранения Российской Федерации (Минздрав России) от 20 декабря 2012 г. N 1183н г. Москва "Об утверждении Номенклатуры должностей медицинских работников и фармацевтических работников".

Порядок расположения структурных подразделений и должностей в них определяется руководителем учреждения здравоохранения.

Общее количество должностей, утвержденных в штатном расписании, должно быть установлено в пределах фонда оплаты труда, предусмотренного в смете расходов учреждения здравоохранения на соответствующий финансовый год.

Согласно методам определения численности должностей, представленных выше, приведем пример определения потребности учреждения здравоохранения в штатах.

В качестве примера определим потребность в штатах объединенной больницы в Промышленном районе города Самары, население которого оставляет 131 тыс. чел. Структура больницы представлена в таблице.

Структура больницы

Профиль коек	Случаев госпитализации	Средняя длительность пребывания больного	Число дней на смену больного	Число коек на 1000 населения	Число коек на все население	Ставки		
						Врачи	Медсестры	Санитары
Терапия	44,6	17,2	1,0	2,22	290,82	11,63	34,898	34,898
Хирургия	24,8	13,3	1,0	0,97	127,07	5,08	12,71	12,71
Педиатрия	25,2	16,4	1,0	1,2	157,2	7,86	23,58	23,58
Акушерство	23,3	10,0	2,0	0,77	100,87	6,72	10,09	10,09
Гинекология	44,8	5,1	0,5	0,69	90,39	3,62	9,04	9,04
Оториноларингология	10,6	9,2	1,0	0,296	38,78	1,55	3,88	3,88
Офтальмология	6,2	14,5	1,0	0,26	34,06	1,36	3,41	3,41
Неврология	6,88	20,0	1,0	0,396	51,88	2,594	6,23	6,23
Фтизиатрия	5,9	180,0	2,0	2,94	385,14	12,84	28,89	28,89
Психиатрия	7,3	80,8	1,0	1,636	214,32	8,57	25,72	25,72
Дерм-венерология	5,06	21,4	1,0	0,31	40,61	1,35	3,05	3,05
Стоматология	0,9	17,3	1,0	0,045	5,895	0,24	0,59	4,43
Логопедия	0,8	60,0	1,0	0,13	17,03	0,89	2,55	2,55
Детск. инфекцион. отд.	17,6	15,5	3,0	0,89	116,59	3,33	11,66	11,66
Инфекц. для взрослых	13,1	13,5	2,0	0,56	73,36	1,63	8,8	8,8
Онкология	3,0	26,0	1,0	0,22	28,82	1,15	3,46	3,46
Итого	240,03				1772,84	70,41	188,56	192,4

Общая структура больницы представлена в таблице, и отражает основные показатели, необходимые для расчета потребности в штатах на определенный период.

Расчет необходимого количества ставок по одной специальности находится в несколько этапов. Во-первых находится произведение количества посещений на 1 жителя и посещений всего. Далее определяется количество посещений в год, исходя из норматива посещений в смену для определенной специальности

Планирование работы ЛПУ заключается в определении:

- 1) основных целей и функций ЛПУ и показателей, выполнение которых способствует достижению этих целей;
- 2) видов и объемов медицинской помощи с учетом уровня заболеваемости и половозрастной структуры обслуживаемого населения;
- 3) потребности в финансовых и материальных ресурсах и расчетах финансовых нормативов;
- 4) максимальных объемных показателей деятельности с учетом планируемых объемов финансирования из всех источников.

1. Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации (Минздрав России) от 20 декабря 2012 г. N 1183н г. Москва "Об утверждении Номенклатуры должностей медицинских работников и фармацевтических работников".

2. Приказ министерства здравоохранения Российской Федерации № 240н "О порядке и сроках прохождения медицинскими работниками и фармацевтическими работниками аттестации для получения квалификационной категории".

3. Гринкевич Д.С. Банин А.С. Совершенствование методов управления учреждениями здравоохранения в России // Вестник Томского государственного университета. 2016. № 292. С. 105-113.

4. Щепин В.О. Обеспеченность населения Российской Федерации основным кадровым ресурсом государственной системы здравоохранения // Проблемы социальной гигиены и история медицины. 2013. № 6. С. 24-28.

CALCULATION PROCEDURE OF FULL-TIME STAFF IN MEDICAL ORGANIZATION

© 2016 Mayorskaya Anastasiya Sergeevna
Senior Lecturer

Samara State Medical University, Russian Ministry of Health

E-mail: as-mayorskaya@rambler.ru

Keywords: full-time population, the rate of the volume of outpatient care, the calculation of the number of posts, staffing and staff structure.

The analysis of the number of medical staff organization by different methods of calculation is provided, and an example of the calculation of the need in states of united hospital in the Industrial area of the Samara city is given.

РАЗВИТИЕ КОМПЛЕКСА ВНЕМАГАЗИННЫХ КОММУНИКАЦИЙ "БЛЕСТЯЩЕГО" РИТЕЙЛА

© 2016 Малышева Анна Андреевна
магистрант

© 2016 Алексушин Глеб Владимирович
доктор исторических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: gva3@yandex.ru

Ключевые слова: розничная торговля, продвижение товаров и услуг, интегрированные маркетинговые коммуникации, магазин бижутерии.

Рассмотрены перспективные формы продвижения товаров на розничном рынке бижутерии. Обоснована коммуникационная и экономическая привлекательность различных средств рекламы "блестящего" ритейла.

Целеполагание розничных торговых организаций, стремление обеспечить стабильно высокую эффективность функционирования, в настоящее время приходится осуществлять с учетом негативного влияния рыночного кризиса. Компании взяли курс на тотальную экономию финансовых и трудовых ресурсов, зачастую поставив приоритетной задачей выживания на потребительском рынке товаров и услуг¹.

Так называемый "блестящий" ритейл или магазины бижутерии, объект продаж которых не относится к товарам первой необходимости, испытывает особые трудности в борьбе за покупательскую активность. Сокращение затрат на продвижение товаров в данной сфере может создать эффект сомнительной экономии, вызвав еще большее падение товарооборота.

Комплекс продвижения товара является существенной составной частью стратегии коммерческой деятельности любой розничной организации и представляет собой упорядоченный и целенаправленный процесс осознания компанией потребностей обслуживаемого контингента и формирования привлекательного рыночного предложения.

Следуя концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций, по мнению Котлера Ф., компания тщательно продумывает и координирует работу своих многочисленных каналов коммуникации - рекламы в средствах массовой информации, личной продажи, стимулирования сбыта, PR, прямого маркетинга, упаковки товара и других - с целью выработки четкого, последовательного и убедительного представления о компании и ее товарах².

Сущность интеграции инструментов продвижения отражена более четко Смитом П., определяющим ее как взаимодействие всех форм коммуникационного комплекса, где каждый инструмент взаимосвязан и подкрепляется другими структурными элементами для достижения максимальной экономической эффективности³.

Внемагазинное продвижение предполагает информационный обмен с субъектами внешней микросреды. В рамках данного исследования, мы рассмотрим возможности коммуникационного воздействия на покупателей бижутерии.

Центральное положение в сложной иерархической системе целей продвижения бижутерии занимают формирование спроса и стимулирование продаж. При выборе средств продвижения следует учитывать следующие специфические факторы:

- 1) характеристики целевой аудитории;
- 2) охват и сила воздействия коммуникационного канала;
- 3) целесообразность затрат на продвижение товаров тем или иным способом;
- 4) бюджет маркетинговых коммуникаций магазина;
- 5) развитие современных технологий продвижения потребительских товаров.

Построение точного портрета покупателя создает основу не только для формирования ассортимента и управления закупками, но и для обоснования дальнейших маркетинговых решений в области продвижения бижутерии, которая, как правило, ориентирована женскую аудиторию от подросткового до зрелого возраста. Однако внутри этой широкой группы можно выделить несколько сегментов на базе демографических, поведенческих, психографических и экономических принципов.

С учетом растущей роль интернета в жизни потребителей, в первую очередь следует уделить внимание продвижению онлайн продаж в виртуальном магазине бижутерии.

Независимо от того, предполагается ли открытие магазина или речь идет о развитии и совершенствовании уже функционирующего предприятия розничной торговли, первостепенной важности становится решение вопросов популяризации и формирования желаемой узнаваемости "блестящего" бизнеса:

- 1) привлечение внимание поисковиков;
- 2) создание интереса к сайту и магазину бижутерии потенциальных клиентов;
- 3) формирование желания и стимула для покупки.

Поскольку магазины бижутерии нацелены на разную покупательскую аудиторию и могут иметь свой уникальный ассортимент, стилевое необходим индивидуальный подход к разработке рекламной концепции, обеспечивающий лояльность клиентов в долгосрочной перспективе.

Продвижение товаров и услуг интернет-магазина бижутерии требует систематического и многокритериального аудита интернет-ресурсов "блестящего" ритейла, как на региональном, так и на национальном и глобальном рынке. Достижение коммерческого успеха в интернет-коммуникациях во многом обуслов-

лено использованием профессиональных услуг по оптимизации виртуального магазина.

Продвижение бижутерии, в отличие от некоторых других товаров, через интернет-ресурсы нуждается в ее особом представлении, наполнении сайта качественными изображениями изделий. Это один из наиболее сложных видов работы, совмещающей в себе искусство рекламы и фотомастерства, качество которых непосредственно влияют на восприятие потенциальными потребителями товаров и формирование устойчивого желания приобретения.

Интернет-продвижение товаров в настоящее время активно осуществляется через социальные сети, которые используются потребителями не только для виртуального общения, но и для поиска разного рода информации. Характерным явлением нашего времени становится все большее присутствие аудитории на подобных коммуникационных площадках, что следует расценивать как исключительно привлекательную для магазина бижутерии возможность расширения клиентской базы.

Актуальность использования социальных сетей как носителя рекламы розничной организации определена следующими причинами:

1) широкое распространение информации о магазине бижутерии и его ассортимента, поступлении новой коллекции, промо-акциях, новостях fashion-индустрии;

2) возможность использования вирусного маркетинга с помощью так называемых "репостов". Популярным способом продвижения для многих компаний, реализующих потребительские товары и услуги, является проведение розыгрыша призов за максимальное количество откликов. Победители определяются случайно (с использованием ресурса, вычисляющего одного из многих в случайном порядке). В качестве подарка можно использовать одно украшение или целый комплект, а победителя попросить разместить запись на своей странице с отзывом о магазине, его товарах и полученных эмоциях;

3) высокая избирательность аудитории посредством рассылки приглашений (инвайтов) в группу сети потенциальным клиентам. Добровольное вхождение в группу в некотором роде гарантирует лояльность участников, предоставляет таким образом возможность отслеживания их активности и заинтересованности в коммерческом предложении магазина бижутерии;

4) распространение рекламы через дружественные смежные группы (магазины одежды, обуви, аксессуаров и прочие женские паблики, посвященные моде, красоте, творчеству и т.п.)⁴.

Одной из наиболее популярных и активных социальных сетей сегодня является Instagram, ежемесячная аудитория которой в ноябре 2015 года составила 12,3 млн. чел., а 77,1% активных авторов, разумеется, женского пола⁵.

Стратегия продвижения бижутерии через Instagram предполагает создание luxury-аккаунта с публикацией качественных фотографий изделий с соответствующим рекламным описанием. Эффективность применения данного подхода доказана на практике, отмечена высокая вовлеченность, более 1000 подписчиков течение месяца⁶.

Продвижение товаров с использованием средств сотовой связи или мобильные коммуникации, а именно sms-маркетинг характеризуется высоким коэффициентом полезного действия. В отличие от прямой почтовой рассылки сообщения просматриваются адресатом мгновенно и при необходимости хранятся до тех пор, пока клиент не воспользуется полученным рекламным предложением. Если электронная почта, как правило, просматривается при наличии сети интернет и технических средств (смартфон, планшет, компьютер), то sms-сообщение не требует никаких дополнительных условий для ознакомления получателем.

Исходя из опыта продвижения товаров российской ювелирной сети Sunlight, можно рекомендовать демонстрацию полученного по телефону сообщения торгово-оперативному персоналу на месте продаж с целью получения предложенной магазином индивидуальной скидки или подарка.

К недостаткам рекомендуемой формы мобильного продвижения бижутерии следует отнести ее достаточно высокую стоимость и вероятность возникновения отрицательных эмоций получателя как реакции на раздражающую навязчивую рекламу. Однако распространение sms-сообщений типа "pull" (коммуникационная стратегия "вытягивания") предполагает не только инициацию покупательской активности потенциального клиента, реализуемую впоследствии непосредственно в магазине бижутерии, где он озвучивает свой запрос на те или иные продвигаемые изделия, но соблюдение условия легальности рекламы. Клиент дает предварительное согласие на получение сообщений на свой номер телефона, что исключает определенный негатив при их прочтении.

Прямая почтовая рассылка (direct mail) в роли напоминающей рекламы позволяет значительно усилить адресность информационных сообщений магазина бижутерии. В процессе оформления дисконтных карт постоянных клиентов в базу данных вносятся все необходимые контакты, в том числе фиксируется желание покупателей получать новости о поступлении новых коллекций или распродаж по электронной почте. В отличие от мобильного маркетинга, рассылки sms-сообщений на телефоны клиентов, распространение рекламной информации по электронной почте отличается меньшей негативной реакцией аудитории, зачастую воспринимающих настойчивость отправителя как некоторую навязчивость. Кроме того, содержание рекламного письма менее ограничено, можно отправить больший объем текста с изображениями продвигаемых изделий. Тем более, ранее уже была отмечена важность наглядной демонстрации бижутерии на качественных фотоснимках. Прежде чем удалить почтовую рассылку, адресат так или иначе прочитывает заголовок сообщения, поэтому важно продумать эффектное название темы письма, построить его таким образом, чтобы возникло желание получить более подробную информацию о специальном предложении магазина бижутерии.

Преимущества рекламы по электронной почте также заключается в его длительном воздействии. Если получатель не заинтересован в данный момент в приобретении бижутерии, он может позже вернуться к сообщению и просмотреть его повторно.

Поскольку речь идет о прямой почтовой рассылке как форме direct marketing, то важным моментом в подготовке рекламного письма будет обращение к клиенту по имени, что, безусловно, способствует формированию его лояльности к магазину бижутерии.

Стоимость проведения данного коммуникационного мероприятия зависит от масштабов деятельности магазина ювелирии. Для несетевых розничных структур затраты на direct mail будут относительно невелики.

Недостатки традиционной рассылки рекламных материалов по обычной почте, такие как смена адреса проживания клиента, высокие расходы на типографские работы и почтовые услуги во многом нивелируются в продвижении товаров в электронном информационном пространстве.

Так же, как и в случае мобильного маркетинга, упрощается процесс отслеживания эффективности рекламного сообщения. При посещении клиентом магазина уточняется, какой именно коммуникационный посыл способствовал его заинтересованности и визиту в пункт продажи товара.

Посредством мобильного маркетинга и прямой почтовой рассылки можно распространять сведения событийного характера, например, приглашения на закрытую (для владельцев персональных дисконтных карт) распродажу.

Еще одним новым трендом в развитии розничных продаж стало продвижение товаров и услуг с привлечением купонных сервисов, наиболее известными среди которых являются Groupon, Kupibonus, Biglion, Vigoda, Kupikupon и др.

Схема взаимовыгодного сотрудничества через сайты скидок довольно проста. Клиенты, предъявляя в торговой точке купон, получают возможность приобретения дорогостоящей ювелирии по приемлемой цене. Сам магазин обеспечивает себе масштабную популярность, возможность привлечения новых клиентов из смежных сегментов розничного рынка, обращающихся к купонным сервисам за другими товарами и услугами. Рекламные посредники на рынке коллективных покупок получают соответствующее комиссионное вознаграждение⁷.

При всех достоинствах представленного способа продвижения ювелирии следует отметить и ряд ограничений. Клиенту необходимо наличие сети интернет, multifunctional устройств для оформления, приобретения и распечатки купона. Кроме того экономическая целесообразность привлечения купонных сервисов, с учетом размера их вознаграждения за посреднические услуги, достигается благодаря изначально завышенной цене на товары. Магазин намеренно создает иллюзию выгоды для покупателя и, как следствие, проблемы дальнейшего поддержания клиентской лояльности. В этой связи требуется взвешенный подход к выбору и использованию описанной выше рекламной технологии, тщательный расчет ожидаемой эффективности продаж, качественное, своевременное и гарантированное предоставление продвигаемых товаров в розничной торговой точке.

Участие в специализированных выставках-продажах создает уникальную возможность одновременного достижения целей продвижения и продажи товаров, а также изучения покупательского спроса на ювелирию. В подобных мероприятиях применяется комбинация инструментов внемагазинных коммуникаций (видео- и радиоролики, размещение информации в проспектах и справочниках организаторов выставок, организация презентаций и дефиле) и формирование спроса на месте продаж (оформление стенда по принципам мерчандайзинга, эффективное представление товаров).

Альтернативой традиционной рекламе магазина ювелирии в СМИ является размещение статьи рекламного характера (адверториал) как в печатных изда-

ниях, так и электронной прессе. Публикация оплачивается так же, как обычный рекламный макет, однако выглядит как материал, содержащий познавательный текст, некий обзор или практические рекомендации конкретного розничного предприятия по подбору бижутерии и правилам ее ношения. Преимуществом адверториал магазина бижутерии в сравнении с привычными формами рекламы в прессе можно назвать ее большую способность привлечь внимание читателей и заинтересовать их, благодаря яркому заголовку и максимуму полезной информации.

Таким образом, к прогрессивным и наиболее оптимальным с точки зрения затрат и получаемого эффекта, формам внемагазинного продвижения бижутерии следует отнести интернет-ресурсы (сайт, социальные сети, купонные сервисы, прямая почтовая рассылка), мобильный маркетинг, участие в специализированных выставках, размещение адверториал.

¹ Ралык Д.В. Розничная сеть: содержание категории и региональные особенности развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 8 (130). С. 42-47.

² Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 14-е изд. СПб.: Питер, 2015.

³ Смит П. Маркетинговые коммуникации. Интеграционные достижения: монография. М.: Экономика, 1993.

⁴ Как использовать социальные сети для продвижения небольшого магазинчика бижутерии. URL: <http://only-happy.ru/articles/kak-ispolzovat-sotsialnye-seti-dlya-prodvizheniya-nebolshogo-magazinchika-bizhuterii> (дата обращения: 24.05.2016).

⁵ Социальные сети в России, зима 2015-2016. Цифры, тренды, прогнозы. URL: <http://br-analytics.ru/blog/socialnye-seti-v-rossii-zima-2015-2016-cifry-trendy-prognozy> (дата обращения: 24.05.2016).

⁶ Soroka: продвижение интернет-магазина бижутерии в Instagram. URL: <http://utkaraskrutka.ru/cases/473> (дата обращения: 24.05.2016).

⁷ Что такое купонные сервисы и можно ли с ними сэкономить? URL: <http://ecotonkosti.ru/chto-takoe-kuponnye-servisys.html> (дата обращения: 24.05.2016).

DEVELOPMENT OF NONSTORE COMMUNICATIONS IN BIJOUTERIE RETAIL

© 2016 Malysheva Anna Andreevna
Undergraduate

© 2016 Aleksushin Gleb Vladimirovich
Doctor of Historical Sciences, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: gva3@yandex.ru

Keywords: retail, promotion of goods and services, integrated marketing communications, bijouterie shop.

Perspective forms of promotion of products in the jewelry market are described. Communicative and the economical effect of the various means of advertising in bijouterie shop is justified.

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОДВЕДОМСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

© 2016 Мантуленко Валентина Вячеславовна
кандидат педагогических наук, доцент

© 2016 Мазурова Светлана Александровна
магистр

Самарский государственный экономический университет
E-mail: mantoulenko@mail.ru, mazurovalex@mail.ru

Ключевые слова: финансы, медицинское страхование, система здравоохранения.

Предложены мероприятия по совершенствованию процесса финансирования учреждения здравоохранения в системе обязательного медицинского страхования.

Современный этап развития экономики и системы здравоохранения в частности характеризуется определенными турбулентными процессами, связанными с экономической ситуацией в национальной экономике, общим качеством оказываемых услуг населению и прочими факторами, на что указывает ряд экспертов и консультантов¹. В связи с этим особую актуальность приобретает разработка мероприятий, направленных на совершенствование процесса финансирования подведомственных учреждений здравоохранения в системе обязательного медицинского страхования². Среди направлений развития, которые позволяют выйти подведомственным учреждениям на более приемлемый уровень финансовых показателей и соответствия медицинским услугам как национальным, так и международным стандартам качества, следует выделить³:

- необходимость улучшения материально-технической базы для сокращения объема внешних консультативно-диагностических услуг;
- общая направленность работы учреждений на развитие и проведение профилактических мероприятий с целью снижения уровня госпитализаций;
- автоматизация управления финансами за счет улучшения программного обеспечения.

Для реализации вышеуказанных рекомендаций необходимо разработать конкретные мероприятия, осуществление которых позволит достичь заявленных целей исследования. Для сокращения объема внешних консультативно-диагностических услуг необходимо улучшить материально-техническую базу учреждения⁴. Как показало исследование⁵, в большинстве российских медицинских учреждений существует дефицит следующего технического оборудования, приобретение которого создаст условия для положительного экономического и социального эффекта в будущем.

Прогнозная экономическая эффективность покупки составляет 70%, что свидетельствует о том, что планируемые затраты учреждения окупятся на протяжении 2017 г., а потенциал поликлиники в плане оказания всего спектра медицинских услуг значительно возрастет уже в 2016 г.

Кроме того, планируется значительно снизить уровень госпитализаций по некоторым профилям деятельности за счет проведения лечебных профилактических мероприятий в поликлинике, направленных на снижение заболеваемости, выявление ранних и скрытых форм заболеваний, а также организацию и ведение школы здоровья. В качестве одного из возможных профилактических мероприятий поликлинике рекомендуется ежемесячно проводить день борьбы с гипертонической болезнью. В этот день любой желающий пациент сможет прийти в учреждение и бесплатно измерить свое артериальное давление, получив при этом консультацию специалиста кардиолога. В случае, если пациент действительно не здоров и предрасположен к заболеваниям такого типа, данное мероприятие позволит выявить болезнь на ранней стадии и своевременно начать лечение, не дожидаясь экстренной госпитализации.

С целью внедрения стандартов качества обслуживания пациентов, минимизации материальных и финансовых потерь учреждениям также рекомендуется организовать электронную регистратуру и перейти к электронным картам пациентов⁶. Замена бумажной амбулаторной карты на электронную приведет к тому, что пациенту не нужно будет брать ее с собой на прием или ждать, пока ее найдут в регистратуре. Единая информационная система автоматизирует процессы сбора, хранения и представления информации. Врач, открывая программу, сразу видит свое расписание на несколько дней вперед, оценит, сколько людей нужно будет принять, в считанные минуты получит всю информацию о состоянии здоровья пациента.

В заключении необходимо отметить, что все затраты, которые понесет учреждение на реализацию предлагаемых мероприятий могут быть оплачены за счет средств, полученных из системы обязательного медицинского страхования, что повышает эффективность трат бюджетных средств⁷. Основываясь на прогнозных расчетах настоящего исследования, можно заключить, что реализация мероприятий по совершенствованию финансирования учреждения позволит сократить на 10% время на обслуживание каждого пациента, а возрастание числа обслуживаемых в единицу времени пациентов создаст основу для повышения дохода медицинского персонала и поступления дополнительных средств от приносящей доход деятельности⁸.

¹ Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Анпилов С.М. Согласование экономических интересов как основа обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур строительного комплекса // Управление экономическими системами. 2015. № 5 (77). С. 20.

² Калимулин Д.М., Измайлов А.М. Анализ и классификация причин сопротивления изменениям // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-3 (59-3). С. 497-499.

³ Дьяченко В.Г., Солохина Л.В., Дьяченко С.В. Управление качеством медицинской помощи : учебник. Хабаровск : Изд-во ДВГМУ, 2013.

⁴ Большакова Т.С. Совершенствование системы финансирования здравоохранения федерального подчинения в связи с проблемой повышения эффективности планирования и использования ресурсов // Экономика здравоохранения. 2013. № 1 (51). С.14-16.

⁵ Давидьянц А., Латышева О. Финансовые источники медицинской помощи // Экономика и жизнь. 2012. № 10. С. 23-28.

⁶ Грабоздин Ю.П. Методика мониторинга ценностного восприятия клиентами консультационных услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 9 (119). С. 53-57.

⁷ Вялков А.И. О необходимости внедрения новых экономических моделей в здравоохранении // Экономика здравоохранения. 2012. № 1 (51). С. 5-11.

⁸ См. также: Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Понятие и особенности информационно-знаний ресурсов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 4. С. 88-90;

Кандрашина Е.А., Смолина Е.С. Оценка эффекта финансового рычага в решении задачи оптимизации структуры капитала предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 10 (132). С. 61-64.

IMPLEMENTATION OF MEASURES FOR IMPROVING THE SUBORDINATED INSTITUTIONS FINANCING IN THE HEALTH CARE BRANCH

© 2016 Mantulenko Valentina Vyacheslavovna
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor

© 2016 Mazurova Svetlana Aleksandrovna
Master

Samara State University of Economics

E-mail: mantoulenko@mail.ru, mazurovalex@mail.ru

Keywords: finances, health insurance, health care system.

The article is devoted to the measures for improving of health facilities in the process of funding compulsory health insurance system.

УДК 336.76

СУЩНОСТЬ И ПОБОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТИТУЛЬНОГО КАПИТАЛА

© 2016 Марушина Ксения Константиновна
магистрант

Самарского государственного экономического университета

E-mail: ksusha88@mail.ru

Ключевые слова: титульный капитал, капитал-собственность, побочные эффекты, институциональная дисфункция.

Рассмотрен недостаточно исследованный аспект анализа титульного капитала, отражающий его институциональные дисфункции или отрицательные побочные эффекты его функционирования, сформулированы рекомендации по устранению таких дисфункций.

Титульный капитал, это капитал воплощенный в ценных бумагах, производных финансовых инструмента, структурных продуктах, недвижимости, нефти. Этот капитал представляет собой капитал-собственность, институциональный компонент общественного капитала как системы¹.

В литературе неоднократно отмечалось, что процессе движения титульного капитала может возникнуть целый ряд негативных явлений, которые мы трактуем как институциональные дисфункции или нежелательные побочные эффекты его функционирования². Потенциальная возможность таких эффектов заключена в специфической природе титульного капитала как институциональной формы, осуществляющей самостоятельное движение вне непосредственной связи со своей основой, испытывая при этом определяющее влияние системы институтов рынка, находящейся на соответствующей ступени развития. Их можно также охарактеризовать как институциональные ловушки, отражающие несоответствие институтов потребностям экономики, известное запаздывание процесса развития институтов по сравнению с эволюцией экономических процессов, диалектическое противоречие между институциональными и экономическими отношениями, когнитивный диссонанс между самими институтами, своеобразную институциональную дисфункцию.

В переходных экономиках с недостаточно развитыми институтами регулирования рынка вероятность возникновения побочных эффектов и их отрицательных последствий является особо значимой и существенной, так как любая институциональная функция титульного капитала таит в себе опасность и возможность трансформации в дисфункцию, что может при определенных условиях привести к возникновению нежелательных деструктивных последствий, имеющих системное макроэкономическое и даже глобальное значение. Институциональная природа титульного капитала позволяет правильно понять и объяснить происхождение таких нежелательных явлений, выявить причины их возникновения и разработать меры, препятствующие их возникновению.

В значительной мере возникновение побочных эффектов связано с неосознанной деформацией, а в отдельных случаях, даже сознательным нарушением органической внутренней взаимосвязи титульного капитала и капитала-функции, логики взаимодействия институциональных и экономических отношений. Несмотря на их разделение в пространстве и во времени, известное самостоятельное существование и обратное воздействие титульного капитала на капитал-функцию, приоритетной и доминирующей остается определяющая роль капитала-функции. Титульный капитал и изначально, и, в конечном счете, призван обеспечивать совершенную мобильность и оптимальную работу капитала-функции, создающего материальные ценности, генерирующего прибыль, обеспечивающего экономический рост и качественное совершенствование национальной экономики. Титульный капитал, несмотря на всю самостоятельную значимость, является вторичным по отношению к капиталу-функции, его представителем на рынке, посредником в проведении транзакций, его движение не

самоцель, а средство для улучшения работы капитала-функции. Нарушение нормального взаимодействия между капиталом-собственностью и капиталом - функцией является основой целого ряда отрицательных явлений.

Одной из причин кризиса 2008-2009 гг. многие исследователи называют избыточное количество производных финансовых инструментов по сравнению с объективной потребностью экономики. Финансисты по всему миру увлеклись деривативами, избыточного роста которых рынок не выдержал. Обвинять сами деривативы в возникновении кризисных явлений было бы не корректно, сами по себе они не плохие и не хорошие, все зависит от институциональных отношений, организующих их эмиссию и применение. Основной "кризисный потенциал" современного срочного рынка сосредоточен в его внебиржевом сегменте, поскольку внебиржевые деривативы, составляя основную долю рынка по своей природе являются нестандартными, непрозрачными, не до конца понятными участникам рынка, не имеют централизованного клиринга, способного купировать дефолтную ситуацию в зародыше.

Преодоление институциональных дисфункций титульного капитала возможно путем адекватного совершенствования всей системы институционального регулирования финансового рынка, включая реформу законодательства, развитие регулятивной инфраструктуры, универсализацию системы регулирования различных сегментов финансового рынка³.

¹ Ермолаев К.Н. Об альтернативном взгляде на сущность фиктивного капитала и проблему его виртуализации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 6 (140). С. 6-12.

² Ермолаев К.Н. Побочные эффекты функционирования титульного капитала // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 3 (125). С. 138-144.

³ Ермолаев К.Н. Титульный капитал как институциональный компонент общественного капитала // Вопросы экономики и права. 2016. № 2. С. 57-62.

THE NATURE AND SIDE EFFECTS OF CAPITAL TITLE FUNCTIONING

© 2016 Marushina Kseniya Konstantinovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: ksusha88@mail.ru

Keywords: capital title, capital property, side effects, institutional disfunction.

Under-researched aspect of the analysis of the capital title, reflecting its institutional disfunction, or negative side effects of his functioning, is considered, recommendations on elimination of such disfunctions are given.

О РОЛИ ЛИЧНОСТИ В ФОРМИРОВАНИИ СОВРЕМЕННОЙ ЗАПАДНОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

© 2016 Маховиков Александр Евгеньевич
кандидат философских наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: shentala_sseu@inbox.ru

Ключевые слова: личность, мировоззренческий концепт, идентичность, культура, цивилизация, универсум.

Понимание человека как личности рассматривается как один из важнейших факторов становления западной техногенной цивилизации, мировоззренческие установки которой превратили идею преобразования мира, подчинения природы человеку и удовлетворения все возрастающих его потребностей в культурную доминанту. Именно в феномене человеческой личности как мировоззренческом концепте происходит процесс идентификации западным человеком своей цивилизационной идентичности.

Современная мировоззренческая культура Запада активно стремится стать глобальной, вытесняя все иные мировоззренческие традиции и, прежде всего, традиции Востока. Предлагаемые ценности западной культуры постепенно становятся абсолютными и универсальными для всех народов и культурных традиций, а утверждение об обязательном приоритете общечеловеческих ценностей, которые, правда, соотносимы по существу с ценностями западной традиции, должно только подтвердить необходимость этого процесса. В рамках этой мировоззренческой культуры подобным образом обстоит дело и с пониманием человека, который должен соответствовать понятию личность. Понимание человека как личности рассматривается как один из важнейших факторов становления западной техногенной цивилизации, мировоззренческие установки которой превратили идею преобразование мира, подчинения природы человеку и удовлетворение все возрастающих его потребностей в культурную доминанту¹. Именно в феномене человеческой личности как мировоззренческом концепте происходит процесс идентификации западным человеком своей цивилизационной идентичности. Человек - личность предстает как активное, деятельностное, автономное, имеющим в самом себе нравственное основание, индивидуализирующееся существо, субстанциально замкнутое на самом себе, обладающее над окружающим миром господством и силой.

Нельзя не заметить, что человек как личность становится феноменом исключительно западной культуры, а, например, для восточной культурной тра-

диции понимание человека как личности не существует. Личность, таким образом, необходимо рассматривать как субъекта этой культурной традиции, как субстанциального ее носителя. В этой связи личность приобретает значение как "... нечто трансцендентное по отношению к культуре, по отношению к обществу", поэтому "личность в нас - это такое измерение, в которое мы входим, выходя из самих себя... То есть универсальное измерение"². И здесь необходимо подчеркнуть, что проблемы личности никакого отношения к проблемам индивидуальности не имеют. Каждый, кто соотносит свою идентичность, свое "Я" с западной культурной традицией должен и просто обязан быть личностью, иначе останется неясным его идентификационное основание. Поэтому определение личности может быть различным, отражая один или несколько признаков данного мировоззренческого конструкта, и вполне правомочным является, например, следующее определение личности Ф. Шиллера: "Человек есть... личность, то есть существо, в самом себе заключающее причину и даже первопричину своих состояний и изменений. Он является в том виде, который свободно предугадан ему чувством и волей, им самим, а не природой, согласно ее необходимости"³. Онтологическую замкнутость личности на самой себе как ее сущностную характеристику выделял и известный советский философ М.К. Мамардашвили, считая, что личность - это то, что существует "...вне данной культуры, вне данных обычаев, вне данной традиции, вне данных общественных установлений, нравов и привычек. Что не основано ни на нравах, ни на обычае, ни на традиции. А на чем? *На самом себе*"⁴. В этой связи утверждать о развитии личности можно только в аспекте восприятия человеком западной культуры, когда данная мировоззренческая универсалия становится идентификационным основанием его "Я". В этом случае человеческая личность уже становится универсумом, который содержит все возможные характеристики человека, поэтому в процессе жизнедеятельности личность может изменить только свои количественные характеристики, но качественно стать другой личностью не может. Личность или есть, или ее нет. Например, человеческая личность может развивать свою рациональность или творческие способности, становится более свободной, более автономной и индивидуальной, развить в себе невероятные силы и могущество в отношении Вселенной, общества и даже самой себя, но она не сможет перейти в иное качество, стать чем-то иным, чем личность. Этому противоречит ее пониманию как универсума, так как универсум уже содержит в себе все возможные атрибуты. В этом заключается и двусмысленность идеи прогресса человеческой личности в западной культурной традиции, так как переход ее в иное качество невозможно и конечной ступени прогресс никогда не сможет достигнуть. Можно, конечно, допустить, что это движение может закончиться переходом человеческой личности к иному качеству своего существования, но это уже будет принципиально другая мировоззренческая парадигма и места в ней человеку как личности уже не будет. Здесь нельзя не заметить, что

в исторической традиции время существования личности является очень недолгим, поэтому это совсем не связано с исчезновением или гибелью человечества. Это будет означать лишь изменение парадигмы ментальности данной культурной традиции и соответственно смену цивилизационного пути развития. В этой связи можно вспомнить утверждение К. Ясперса, что "... прогресс может быть в знании, технике, в создании предпосылок новых человеческих возможностей, но не в субстанции человека, не в его природе, возможность прогресса в сфере субстанциального опровергается фактами"⁵.

Таким образом, можно утверждать, что появление феномена человеческой личности сыграло главную, решающую роль в возникновении культуры и цивилизации Запада. Без такого мировоззренческого конструкта, в соответствии с которым человек стал рассматривать себя свободным, разумным, активным и деятельностным существом, было бы невозможно стремительное развитие западной цивилизации.

¹ Маховиков А.Е. Прогресс как идея без абсолютного смысла в традициях русской религиозной философии конца XIX - начала XX вв. // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 8. С. 148-153.

² Мамардашвили М.К. Введение в философию // Философские чтения. СПб. : Азбука-классика, 2002. С. 35.

³ Шиллер Ф. О грации и достоинстве, 1793. // Собрание сочинений : в 7 т. / Ф. Шиллер. Т. 6. М. : ГИХЛ, 1957. С. 126.

⁴ Мамардашвили М.К. Введение в философию ... С. 35.

⁵ Ясперс К. Истоки истории и ее цель // Смысл и назначение истории : пер. с нем. М. : Политиздат, 1991. С. 258.

ON THE ROLE OF THE PERSON IN FORMATION OF MODERN WESTERN CIVILIZATION

© 2016 Makhovikov Alexander Evgenyevich
Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: shentala_sseu@inbox.ru

Keywords: person, ideological concept, identity, culture, civilization, the universe.

Understand man as a person is regarded as one of the most important factors in the formation of western industrial civilization, worldviews which turned the idea of transformation of the world, the subordination of nature to man and the satisfaction of its ever-increasing needs of the cultural dominant. In the phenomenon of the human person as the worldview concept of the process happens the identification of western man its civilizational identity.

АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ПРИМЕНЯЮЩИХ ЕНВД

© 2016 Михалева Оксана Леоновна
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Утюшева Юлия Рафиковна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: единый налог на вмененный доход, корректирующий коэффициент, виды предпринимательской деятельности, региональный бюджет.

Проанализирована динамика поступления единого налога на вмененный доход на примере нескольких субъектов ПФО.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (далее - ЕНВД) установлена главой 26.3 "Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности" Налогового кодекса РФ.

Налогоплательщиками считаются организации и индивидуальные предприниматели, выполняющие на определенных территориях предпринимательскую деятельность в таких сферах, как розничная торговля; общественное питание; оказание бытовых и ветеринарных услуг; а также ремонт, техническое обслуживание и мойка транспортных средств; распространение и (или) размещение рекламы; услуги по временному размещению и проживанию; услуги по перевозке пассажиров и грузов автотранспортом, предоставления услуг стоянок¹.

Применение ЕНВД носит добровольный характер. При этом налогоплательщики ЕНВД вправе перейти на иной режим налогообложения со следующего календарного года, за исключением случаев утраты права на применения ЕНВД, либо прекращения видов предпринимательской деятельности, облагаемых данным налогом.

При исчислении и уплате ЕНВД размер реально полученного дохода роли не играет, плательщики уплачивают налог согласно нормам вмененного дохода, установленного НК РФ.

В табл. 1 представлены данные о суммах поступлений единого налога при применении ЕНВД в сопоставлении с количеством субъектов малого предпринимательства на примере нескольких субъектов Приволжского федерального округа (ПФО)².

Таблица 1

Динамика собираемости ЕНВД в различных субъектах ПФО за 2012-2014 гг.

Субъект ПФО	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Сумма ЕНВД, млн руб.	Кол-во плат-в, чел.	Сумма ЕНВД, млн руб.	Кол-во плат-в, чел.	Сумма ЕНВД, млн руб.	Кол-во плат-в, чел.
Самарская область	1663,7	51612	1363,4	45842	1469,2	43518
Республика Татарстан	2230,4	79156	1884,3	70376	2134,3	65826
Нижегородская область	1958,8	67555	1789,0	59607	1941,7	54417
Саратовская область	1348,2	46471	1147,1	39517	1233,6	36534

На основании приведенных данных видно, что в период с 2012г. по 2014г. происходила тенденция сокращения количества налогоплательщиков. Причинами такой неустойчивой динамики стали изменения в законодательстве. В 2012 г. некоторые виды деятельности были исключены из сферы действия ЕНВД, и как следствие, снизилось число плательщиков, использующих данный режим. Также причиной мог стать тот факт, что применение ЕНВД с 1 января 2013 г. стало добровольным в связи с принятием Федерального закона от 25.06.2012г. № 94-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ и отдельные законодательные акты РФ".

Налогоплательщики стали вправе самостоятельно выбирать: применять ЕНВД или другой режим налогообложения³. Некоторые из них сделали свой выбор в пользу упрощенной системы налогообложения.

Тем не менее, доля единого налога, подлежащего уплате, сокращается не такими внушительными темпами как количество налогоплательщиков. Это может быть связано с применением в расчете единого налога корректирующего коэффициента - К 2. Значение этого коэффициента определяется представительными органами муниципальных районов, городских округов, законодательными (представительными) органами государственной власти городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя на период не менее чем календарный год и могут быть установлены в пределах от 0,005 до 1 включительно⁴.

Проведем сравнение данного коэффициента (К 2) в разрезе двух городских округов, входящих в ПФО (табл. 2).

Как видно из таблицы для г. Казань и г. Самары по большинству видов предпринимательской деятельности установлены различные значения коэффициента К 2. Это объясняет достаточно высокие суммы собираемости единого налога.

Сравнение коэффициента К2 по г. Казань и г. Самара

Вид предпринимательской деятельности (выборочно)	г. Казань	г. Самара
	Значение коэффициента К 2	
Оказание бытовых услуг	0,7	дифференцированное значение 0,3; 0,5; 0,8 в зависимости от вида деятельности; Для остальных - 1,0
Оказание ветеринарных услуг	0,8	0,5
Оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств	1,0	1,0
Оказание услуг по предоставлению во временное владение (в пользование) мест для стоянки автотранспортных средств, а также по хранению автотранспортных средств на платных стоянках	- на крытых стоянках - 0,5; - на открытых стоянках - 1,0	- на стоянках открытого типа - 0,8; - на стоянках общественных организаций - 0,4; - на многоэтажных (наземных, подземных) стоянках - 0,1
Оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов	1,0	1,0
Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров	0,5	0,3
Для розничной торговли, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети, не имеющей торговых залов, а также объекты нестационарной торговой сети, площадь торгового места в которых не превышает 50 м ²	0,8	0,5
Размещение рекламы с использованием внешних и внутренних поверхностей транспортных средств	1,0	0,2

Источник: <http://www.nalog.ru>.

Интересен порядок исчисления единого налога в г. Нижний Новгород. Например, для розничной торговли при расчете единого налога корректирующий коэффициент К 2 установлен в зависимости от вида товарной группы, коэффициента торговой площади и от месторасположения (улицы). А в г. Саратове система установления значения корректирующего коэффициента базовой доходности зависит от вида торговли, группы товаров и от зоны расположения места деятельности. Эти зоны установлены в границах улиц районов города.

Низкую собираемость единого налога при применении ЕНВД можно связать и с таким фактом, как не достаточный контроль со стороны налоговых органов некоторых физических показателей при исчислении налоговой базы⁵. К ним можно отнести: площадь торговых залов, залов общественного питания, количество работников, количество автомобилей и др.

В тоже время налогоплательщики пытаются манипулировать этими показателями для уменьшения суммы налога путем изменения физических показателей в сторону уменьшения или их сокрытия.

Следует отметить, что суммы исчисленного и уплаченного единого налога участвуют в формировании бюджетов муниципальных районов и городских округов. Необходимость тщательного рассмотрения и нахождения путей совершенствования и преобразования исчисления и уплаты налогов является важнейшим элементом налогового законодательства⁶.

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации. URL: <http://www.consultant.ru>.

² Федеральная налоговая служба РФ. URL: <http://www.nalog.ru>.

³ Асеев Д.В., Гунько Н.Н., Старцева А.А. Проблемы применения налоговых каникул для малого бизнеса в России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 5. С. 77-81.

⁴ URL: <http://www.nalog.ru>.

⁵ Бодров Р.А., Назаров М.А. Вопросы планирования налоговых поступлений в региональный бюджет // Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития. Уфа, 2016. С. 34-37.

⁶ Михалева О.Л., Бойчук И.И. Влияние региональных налогов на экономическое обеспечение субъектов // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара, 2014. Вып. 2. С. 155-160.

ANALYSIS OF TAX REVENUE FROM SMALL BUSINESS SUBJECTS APPLIES UTII

© 2016 Mikhaleva Oksana Leonovna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Utyusheva Yulia Rafikovna
Undergraduate

Samara State University of Economics
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: unified tax on imputed income, correction factor, types of businesses, regional budget.

The article analyzes the pattern of a single tax on imputed income for the example of several subjects of PFD.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА ПРАВИЛЬНОСТЬЮ ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НДС

© 2016 Назаров Михаил Александрович
кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Артамонов Евгений Александрович
магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, налоговое администрирование, налоговый агент, налоговая отчетность.

Рассматриваются проблемы обложения налогом на доходы физических лиц, особенности исчисления и сдачи отчетности по данному налогу налоговыми агентами и вопросы налогового администрирования в современных условиях.

Меры, направленные на усиление налогового контроля, и совершенствование налогового администрирования налога на доходы физических лиц (НДФЛ), являются важными условиями функционирования и развития эффективной налоговой системы РФ.

Оценивая состояние налогового администрирования НДФЛ в последние годы можно отметить следующие ключевые недостатки в администрировании этого налога: значительный уровень "серой" заработной платы, недобросовестность налоговых агентов при перечислении НДФЛ в бюджет, отсутствие оперативной информации у налоговых органов о размере удержанного НДФЛ в течение отчетного года и, как следствие, возможности осуществления оперативного контроля за полнотой уплаты и исчисления НДФЛ.

У налоговых агентов до 2016 г отсутствовала обязанность представлять в установленном порядке в налоговый орган по месту учета налоговые декларации (расчеты), что создавало ситуацию, которой весьма умело пользовались отдельные организации. Нередко проблема для пополнения бюджета заключалась в том, что работодатели фактически кредитовались за счет НДФЛ.

В обязанности налогового агента входят правильное и своевременное исчисление, удержание и перечисление в бюджеты соответствующих налогов¹. Следовательно, если организация, которая выступает в роли налогового агента, принимает решение не перечислять в бюджет удержанный налог или неправомерно применяет налоговые льготы, то в результате НДФЛ не полностью поступал в бюджет.

Такая ситуация объясняется тем, что до 2016 года в соответствии со ст. 80 НК РФ единственным отчетом по начислению и уплате налога с доходов являлась справка по форме 2-НДФЛ, которая представлялась по истечении календарного года налоговыми агентами. Но данные сведения не считаются декларацией или расчетом, так как в карточке расчетов с бюджетом фиксируются только суммы перечисленного НДФЛ. Из-за отсутствия сведений о начислении налога налоговые органы не могли оперативно устанавливать факт наличия недоимки НДФЛ².

С целью усиления борьбы с несвоевременным и неполным перечислением НДФЛ в бюджет и отражения в отчетности факта исчисления и удержания НДФЛ и даты перечисления налога в целом по организации с 2016 года согласно Федеральному закону от 02.05.2015 № 113-ФЗ введено ежеквартальное представление в налоговую инспекцию расчетов по НДФЛ (справка 6-НДФЛ).

Данная форма отчетности заполняется организацией на основании данных учета доходов, начисленных и выплаченных работниками налоговым агентом, предоставленных физическим лицам налоговых вычетов, исчисленного и удержанного НДФЛ, содержащихся в регистрах налогового учета.

Данный отчет должен облегчить работу налоговым сотрудникам по проверке правильности расчетов и полноты уплаты НДФЛ. В первую очередь он решит проблему камеральной проверки. До текущего года налоговые органы не владели информацией о начисленных доходах, из-за чего факт наличия недоимок обнаруживался только при проведении выездных налоговых проверок. А как известно, под данный вид налоговой проверки попадает небольшая часть организаций и предпринимателей. С 2016 года представление ежеквартальных отчетов, в которых указывается сумма начисленного и уплаченного дохода, а также соответственно суммы начисленного и уплаченного налога, поможет сотрудникам налоговых органов следить за своевременностью и полнотой уплаты НДФЛ.

При камеральной проверке формы 6-НДФЛ налоговыми органами проверяется отсутствие расхождений и нестыковок внутри самой формы. Также налоговые органы обязательно сверяют платежи с начислениями, которые компания указала в 6-НДФЛ. При необходимости контролеры запрашивают пояснения.

Форма 6-НДФЛ была введена, чтобы контролировать, своевременно ли компания перечислила налог. По справкам 2-НДФЛ сделать это невозможно, потому что в них не указывают даты получения дохода. К тому же 2-НДФЛ сдают только раз в год, а 6-НДФЛ формируется ежеквартально.

Камеральная проверка 6-НДФЛ заключается в том, что инспекторы сравнивают дату фактической уплаты НДФЛ со сроком уплаты согласно Налоговому Кодексу (строка 120 Расчета). В случае если инспекторы найдут расхождение, то компании придется предоставить пояснения.

Согласно 113-ФЗ ужесточаются и меры ответственности за нарушения законодательства³:

1) устанавливается новый вид ответственности за представление налоговым агентом налоговикам документов, содержащих недостоверные сведения, в размере 500 руб. за каждый представленный документ с такими сведениями (ст. 126 Кодекса).

2) установлена возможность приостановления операций по расчетному счету налогового агента за несвоевременное представление расчета;

3) вводится ответственность для налоговых агентов за непредставление расчета в установленный срок в виде штрафа в размере 1000 рублей (п. 1.2 ст. 126 Кодекса).

Несмотря на то, что нововведения должны улучшить ситуацию в отношении администрирования НДС, все же некоторые проблемы остаются. Одна из них - высокий уровень "серой" заработной платы⁴. В первую очередь это связано с тем, что предприятия намеренно занижают реальные доходы наемных работников, так как все страховые отчисления ложатся на их плечи. Следовательно, косвенно страдает и собираемость по НДС. В данной ситуации необходимо наладить взаимодействие ФНС России с ПФР и ФСС. Шаги в этом направлении уже ведутся.

Подводя итоги, следует отметить, что для повышения эффективности налогового контроля в отношении налога на доходы физических лиц необходимо активно использовать сведения других ПФР и ФСС при проведении камеральных налоговых проверок; осуществлять оперативный контроль за своевременностью исчисления, удержания и перечисления, полнотой поступления НДС в бюджет; проводить углубленные камеральные налоговые проверки с целью определения правильности исчисления налоговой базы по НДС; применять меры принудительного взыскания задолженности по результатам выездных налоговых проверок и обеспечительные меры в случае неисполнения налоговым агентом своих обязанностей, предусмотренных законодательством.

¹ Назаров М.А., Чариков В.С. Налогообложение индивидуальных предпринимателей: проблемы и перспективы // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2013. № 2 (8). С. 60-64.

² Назаров М.А., Чеховских С.А. Проблемы оценки эффективности налогового администрирования // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. № 1-1. С. 401-405.

³ Федеральный закон от 02.05.2015 N 113-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в целях повышения ответственности налоговых агентов за несоблюдение требований законодательства о налогах и сборах".

⁴ Фомин Е.П., Измайлов А.М. Особенности взаимодействия современных промышленных предприятий с государством // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 10 (132). С. 51-60.

FEATURES OF TAX CONTROL FOR CALCULATION AND PAYMENT OF PERSONAL INCOME TAX

© 2016 Nazarov Mikhail Aleksandrovich
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Artamonov Evgeniy Aleksandrovich
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: tax on personal income, tax administration, tax agent, tax reporting.

The article considers the problems of taxation on personal income, especially for the calculation and reporting date for this tax by tax agents and tax administration issues in the modern world.

УДК 336.225

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ФНС РОССИИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

© 2016 Назаров Михаил Александрович
кандидат экономических наук, доцент
© 2016 Бодров Роман Александрович
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговое администрирование, эффективность, налогообложение.

Рассматриваются проблемы повышения эффективности налогового контроля в России и совершенствования действующих процедур налогового администрирования.

Основным источником анализа эффективности налоговых проверок в Российской Федерации служат официальные отчеты о результатах контрольной работы налоговых органов. Рассмотрим эффективность результативности камеральных и выездных налоговых проверок в целом по Российской Федерации.

Характеризуя в целом эффективность контрольно-надзорной деятельности ФНС России, следует отметить значительные изменения в последние годы в

организации налогового контроля и совершенствование системы налогового администрирования¹.

Несмотря на непростые экономические условия ФНС России удается поддерживать установившийся в последние годы тренд по росту налоговых поступлений. Так, в консолидированный бюджет страны в 2015 году поступило 13,8 трлн. рублей, что на 1,1 трлн. рублей, или почти на 9% больше, чем в 2014 году. В федеральный бюджет поступило около 6,9 трлн. рублей (на 11%, или на 0,7 трлн. рублей больше). Основной рост обеспечен за счет нефтегазовых доходов: налог на прибыль вырос на 9,5%, НДС - на 12%, имущественные налоги - на 12%. В реальном выражении налоговые поступления выросли на 1,4% при снижении ВВП на 3,7%.

По мнению руководителя ФНС РФ М. Мишустина, треть прироста поступлений налогов обеспечено за счет улучшения налогового администрирования.

При этом существуют резервы увеличения налоговых поступлений, в частности за счет устранения существующих недостатков механизма формирования и предоставления налоговых льгот и использование системного подхода при их инвентаризации для уменьшения затрат по налоговому администрированию².

Анализ динамики раскрытия налоговых правонарушений в ходе проведения контрольных мероприятий позволяет проследить, насколько результативны камеральные и выездные налоговые проверки. Для этого необходимо рассчитать процент проверок с выявленными правонарушениями от общего числа контрольных мероприятий (см. таблицу).

Анализ результативности налоговых проверок в РФ за 2013-2015 гг.

	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Камеральные проверки, ед.	34880460	34202144	32870847
Раскрытие налоговых правонарушений, %	5,4	5,1	5,9
Выездные проверки, ед.	58123	41331	35758
Раскрытие налоговых правонарушений, %	99	98,8	98,76

В соответствии с данными по формам отчетности ФНС РФ общее количество проведенных налоговыми органами проверок за рассматриваемый период сократилось, что обусловлено "точечным" подходом к отбору объектов контроля и усилением аналитической составляющей при подготовке проверок, а также сокращением численности налоговых органов.

Согласно подсчетам, эффективность раскрытия налоговых правонарушений при камеральных проверках варьируется в период с 2013 по 2015 год в пределах от 5,4 до 5,9%. Эффективность выявления налоговых правонарушений при проведении выездных контрольных мероприятий за отчетный период составляет в среднем 98,8%. Естественно, что при проведении камеральных проверок производится первоначальный отбор потенциальных нарушителей налогового законодательства, а это значит, что процент выявления налоговых правонарушений при выездных проверках значительно возрастает.

Основными факторами, повлиявшими на снижение количества камеральных проверок в 2014 году, явились снижение количества представленных налогоплательщиками уточненных налоговых деклараций, а также уменьшение количества организаций и индивидуальных предпринимателей, состоящих на учете в налоговых органах, и, соответственно, снижение количества налогоплательщиков, представляющих налоговую отчетность.

Продолжается работа по снижению количества выездных налоговых проверок (ВНП) при росте их эффективности³. Количество проведенных в 2013 году выездных налоговых проверок составило 41,3 тыс. проверок и по сравнению с 2012 годом снизилось на 28,9 процента. Эффективность одной выездной проверки составила 7104 тыс. рублей.

За 2015 год их число ВНП снизилось на 14% (с 35,8 тыс. до 30,6 тыс.), эффективность одной выездной проверки выросла на 8% и составила почти 9 млн рублей, а уровень взыскания доначисленных сумм возрос до 60%.

Важно узнать и оценить, какая сумма налогов и дополнительно начисленных средств (пеней и штрафов) приходится на одну налоговую проверку. Полученные результаты позволяют в динамике оценить эффективность каждого вида проверки.

Так, в среднем за исследуемый период на одну камеральную проверку приходится 1327 рублей копеек начисленных налогов. Данный показатель, ежегодно увеличиваясь, варьируется в пределах от 1252 рублей до 1434 рублей за одну проверку. Сумма доначисленных пеней и штрафов на одну проверку в среднем составляет 256 рублей. Динамика этого показателя за три года составила +59 рублей.

Выездные проверки, согласно подсчетам, оказались более результативными в плане раскрытия налоговых правонарушений, ввиду чего значительно увеличивается приток денежных средств от налогоплательщиков.

Сумма налоговых поступлений с одной выездной налоговой проверки составила в 2013 году в среднем 4114839 рублей. В 2014 году налоговые поступления увеличиваются на 1004261 рублей. В 2015 году данный показатель составил уже 5970750 рублей.

Величина пеней и штрафов, взысканных с одной выездной налоговой проверки, в динамике ежегодно растет в среднем на 433,8 тыс. рублей. В 2015 году величина доначисленных платежей, приходящихся на одну выездную проверку, равна 2168700 рублям.

Количество проведенных в РФ камеральных налоговых проверок на 1 сотрудника отдела камеральных проверок составило 1 324 проверки в 2014 году, что практически соответствует уровню 2013 года (1 372 проверки).

Количество проведенных в РФ выездных налоговых проверок на 1 сотрудника отдела выездных проверок в 2014 году составило 2,75 проверок против 3,74 проверок в 2013 году.

По данным формы № 1-контроль, средняя нагрузка на 1 сотрудника, занятого исполнением контрольно-надзорных функций, составила 13,2 контрольных мероприятий (в 2013 году - 13,9). Иными словами, на 10 сотрудников приходится порядка 132 контрольных мероприятий в год (в 2013 году - 139).

В целом можно отметить, что решение проблем недостаточной количественной и качественной эффективности проведенных проверок может положительно повлиять на работу налоговых органов в целом⁴. Постоянное совершенствование механизма взыскания задолженности налоговым органом позволяет повысить эффективность проведения налоговых проверок в ближайшем будущем.

¹ Федеральная налоговая служба РФ. URL: <http://www.nalog.ru>.

² Лошкарева И.Э., Назаров М.А. Актуальные направления мониторинга налоговых льгот в Российской Федерации в условиях кризиса // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф. Самара, 2014. С. 279-281.

³ Лукьяненко Л.Ф., Михалева О.Л. Налоговый аудит - самостоятельное направление контроля // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1 (67-1). С. 437-440.

⁴ Фомин Е.П., Измайлов А.М. Особенности взаимодействия современных промышленных предприятий с государством // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 10 (132). С. 51-60.

EVALUATION OF THE TAX CONTROL EFFICIENCY IN RUSSIA

© 2016 Nazarov Mikhail Aleksandrovich
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Bodrov Roman Aleksandrovich
Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: tax control, tax administration, efficiency, taxation.

The article examines different approaches to the evaluation of the effectiveness of the Russian tax authorities according to the main directions of the tax policy of the Russian Federation.

К ВОПРОСУ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2016 Наумова Ольга Александровна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: naumovaoa@gmail.com

Ключевые слова: инвестиционная активность, инновационная активность, анализ деятельности фирмы.

Раскрыты основные подходы к понятию инвестиционной активности предприятий. Обозначены задачи исследования инновационного и инвестиционного направления деятельности организации, а также информационно-аналитическое обеспечение этих сфер деятельности.

В современной экономической литературе, при анализе деловой активности предприятий все чаще выделяют направления инвестиционной активности¹. Понятие инвестиционной активности предполагает наличие двух аспектов. Первый, связан с понятием инвестиционной деятельности согласно ФЗ.

В соответствии с ним, инвестиционная деятельность - это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта².

Рассматривая определение инвестиционной активности предприятия с этой точки зрения можно говорить, что любое вложение денежных или иных средств с целью получения прибыли и есть инвестиционная активность предприятия.

Однако, инвестиционная активность, на наш взгляд, все-таки должна характеризовать развитие организации в части инноваций и обновлений. Помимо усовершенствования производственной базы и НИОКР, инвестиционная активность характеризуется наличием вложений в другие компании и расширением деятельности. Несмотря на стратегический характер инвестиционной активности, зачастую она воспринимается как характеристика повышения деловой репутации компании.

Особенностью инвестиционной активности является превышение денежных оттоков над притоками, и высокий риск неэффективности будущих вложений.

Второй точкой зрения на содержание инвестиционной активности, в соответствии со структурно-функциональным подходом является выделение направлений инвестиционной и инновационной активности из системы деловой активности предприятия³. Понимание инвестиционной активности в этой классификации отличается от понятия инвестиционной деятельности согласно ПБУ 23/11 и ФЗ "Об инвестиционной деятельности". В данном случае, она рассмат-

ривается, как повышение инвестиционной привлекательности компании с одной стороны и повышением эффективности собственных инвестиционных вложений с другой, а также характеризуется структурой инвестиционного портфеля фирмы.

Основными показателями, применяемыми при проведении экономического анализа инвестиционной активности будут положительные значения NPV по инвестиционным проектам предприятия, дивидендная доходность обыкновенной акции и другие

Инвестиционная деятельность, исходя из ПБУ 23/11, включает в себя и инновационную составляющую технико-экономического уровня предприятия. Однако, в структурно-функциональном подходе к анализу деловой активности выделяют смежную **инновационную активность** компании⁴. Она представляет собой степень развития инновационной деятельности организации. Основными ее индикаторами является наличие НИОКР, использование в процессе производства достижений НТП, которые рассматриваются в динамике (см. таблицу 2). Этот вид активности наиболее актуален в наукоемких производственных отраслях, где зависимость инновационной активности и повышения результативности работы наиболее заметна. Уровень развития инновационной деятельности во многом определяется действиями менеджеров, т.е. управленческой активностью и стратегией развития фирмы. Косвенное влияние оказывает также финансовая активность, как один из источников формирования ресурсов для инновационной активности. Финансы - необходимое условие, а деятельность недостаточное для осуществления инноваций.

Информационное обеспечение анализа инвестиционной и инновационной активности предприятия базируется на внешних и внутренних данных. К внутренним относят данные бухгалтерского финансового и управленческого учета, а также иную информация о деятельности служб организации, необходимая для проведения анализа. Управленческая отчетность и данные оперативного учета являются основными информационными источниками для анализа инвестиционной активности с позиции внутренних пользователей. Формирование информации в большинстве случаев рационально проводить в соответствии с общепотребительными бухгалтерскими стандартами.

Объем внешних данных гораздо шире - это и Данные рынка ценных бумаг, рекламная и статистическая информация, не говоря о финансовой отчетности конкурентов и контрагентов. Релевантность используемой информации характеризуется возможностью ее использования для определения показателей оценки инвестиционной активности компаний.

¹ Аксинина О.С. Особенности интегрального анализа деловой активности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 3. С. 93-96.

² Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013).

³ Аксина О.С., Наумова О.А. Направления анализа деловой активности в зависимости от ее классификационных признаков // Научное обозрение. 2014. № 9. С. 140-142.

⁴ Положение по бухгалтерскому учету "Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011).

ABOUT INVESTMENT ACTIVITY OF COMPANIES

© 2016 Naumova Olga Alexandrovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: naumovaoa@gmail.com

Keywords: investment activity, innovation activity, economic analysis of the company.

The article deals with the main approaches to the concept of investment activity. Areas of the study of innovation and investment activities of the organization, as well as information and analytical support of these fields of activity are marked.

УДК 378.4

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ*

© 2016 Плаксина Ирина Анатольевна
магистрант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: plaksina_irina@bk.ru

Ключевые слова: конкурентоспособность, международная конкурентоспособность, высшее образование, проект "5-100", рейтинги мировых университетов.

Проведен анализ результатов реализации проекта "5-100" по повышению международной конкурентоспособности ведущих российских университетов. Выявлены основные проблемы реализации проекта "5-100" и намечены пути их решения.

* Публикация подготовлена в рамках базовой части государственного задания по проекту № 1780 "Формирование механизмов обеспечения повышения конкурентоспособности современного российского высшего образования в условиях глобализации".

Указом Президента Российской Федерации "О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки" от 7 мая 2012г. № 599 перед Правительством РФ была поставлена задача обеспечения повышения конкурентоспособности ведущих университетов страны среди ведущих мировых научно-образовательных центров на основе вхождения к 2020 году в первую сотню мировых университетских рейтингов не менее 5 российских вузов¹. Для решения данной задачи был разработан и запущен проект "5-100", в рамках которого в мае-июле 2013г. проведен конкурс на предоставление государственной поддержки ведущим российским университетам в целях повышения их международной конкурентоспособности. По итогам конкурса в 2013г. были определены 15 вузов-победителей (3 федеральных университета и 12 национальных исследовательских университетов), которым были выделены средства федерального бюджета на реализацию "дорожных карт" по повышению глобальной конкурентоспособности с целью вхождения к 2020 году в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировым рейтингам.

Таким образом, запуск проекта "5-100" стал новым вектором в процессе модернизации российского высшего образования. В июле-октябре 2015 г. был организован дополнительный набор участников проекта "5-100", по результатам которого в проект вошли шесть новых вузов-участников.

В соответствии с Планом мероприятий Проекта "5-100" утверждены три международных рейтинга мировых университетов, в первую сотню одного из которых должны войти не менее 5 российских вузов-участников проекта "5-100":

- The Times Higher Education World University Rankings (THE WUR);
- QS World University Rankings (QS WUR);
- Academic Ranking of World Universities (ARWU).

Первые два рейтинга (THE WUR и QS WUR) представляют собой международные проекты частных компаний с главными офисами в Лондоне (Великобритания), рейтинг ARWU администрирует Центр мировых университетов Шанхайского университета (КНР).

Критерии оценки университетов в целом делятся на три большие группы: показатели оценки научной активности; репутационный уровень университета; качество образования².

Следует отметить, что указанные рейтинги во многом являются субъективными и их итоговые результаты несопоставимы по причине применения различных методик оценки.

Финансирование проекта "5-100" осуществляется за счет средств федерального бюджета Российской Федерации. В 2013г. на финансирование вузов-участников было выделено 8700 млн. руб., в 2014г. - 10150 млн. руб., в 2015г. - 10140 млн. руб., в 2016г. - 10927 млн. руб.

По результатам реализации программы повышения международной конкурентоспособности ведущих университетов в 2013-2016гг. вузы-участники проекта "5-100" вошли в следующие рейтинги (табл. 1, 2).

Таблица 1

Позиции российских университетов в рейтинге ТНЕ в 2013-2016 гг.

№ п/п	Университет	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Национальный исследовательский ядерный университет "МИФИ"	226-250	-	-	251-300
2	Новосибирский национальный исследовательский государственный университет	-	-	301-350	401-500
3	Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого	-	-	-	201-250
4	Национальный исследовательский Томский политехнический университет	-	-	-	251-300
5	Казанский (Приволжский) федеральный университет	-	-	-	301-350
6	Московский физико-технический институт (Государственный университет) МФТИ	-	-	-	501-600
7	Национальный исследовательский технологический университет "МИСиС"	-	-	-	601-800
8	Национальный исследовательский Томский государственный университет	-	-	-	601-800
9	Уральский федеральный университет имени первого президента России Б.Н. Ельцина	-	-	-	601-800

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что за период 2013-2016гг. в рейтинг ТНЕ вошли 9 российских вузов-участников проекта "5-100". Национальный исследовательский ядерный университет "МИФИ" в рейтинге 2013г. занимал позицию 226-250, в 2014-2015гг. "выпал" из рейтинга, появившись вновь в 2016г., но уже с более низкой позицией (251-300). Новосибирский национальный исследовательский государственный университет появился в рейтинге ТНЕ в 2015г. (позиция 301-350), однако в 2016г. ухудшил позицию до 401-500. Остальные семь вузов впервые попали в рейтинг ТНЕ в 2016г., при этом, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого "стартовал" с позиции 201-250, лучшей, чем НИЯУ "МИФИ" и НГУ, которые уже присутствовали в рейтинге в прошлые годы.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что за период 2013-2016гг. наблюдается положительной динамике вхождения вузов-участников проекта "5-100" в международный рейтинг ТНЕ, однако ни один российский университет пока не вошел в первую сотню данного рейтинга (лучшая позиция 201-250 у Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого).

Позиции российских университетов в рейтинге QS в 2013-2016 гг.

№ п/п	Университет	2013/2014	2014/2015	2015/2016
1	Новосибирский национальный исследовательский государственный университет	352	328	317
2	Московский физико-технический институт (Государственный университет) МФТИ	441-450	411-420	431-440
3	Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого	451-460	481-490	471-480
4	Российский университет дружбы народов	491-500	471-480	601-650
5	Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики"	501-550	501-550	501-550
6	Уральский федеральный университет имени первого президента Б.Н. Ельцина	501-550	551-600	601-650
7	Национальный исследовательский Томский политехнический университет	551-600	501-550	481-490
8	Национальный исследовательский Томский государственный университет	551-600	491-500	481-490
9	Казанский (Приволжский) федеральный университет	601-650	551-600	551-600
10	Дальневосточный федеральный университет	701+	701+	651-700
11	Новгородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского	701+	701+	701+
12	Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ	-	481-490	501-550
13	Национальный исследовательский технологический университет "МИСиС"	-	701+	701+

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что за период 2013-2016гг. в международный рейтинг университетов QS вошли 13 российских вузов-участников проекта "5-100". Однако позиции, занимаемые университетами в рейтинге (как и их динамика), являются неоднозначными. Из 12 университетов однозначно положительную динамику позиции имеет только Новосибирский национальный исследовательский государственный университет (с позиции 352 в рейтинге 2013/2014 до позиции 317 в рейтинге 2015/2016). Большая часть университетов имеет незначительные колебания в позициях как в сторону их улучшения, так и в сторону ухудшения. Особое внимание обращает динамика позиции Российского университета дружбы народов, который вошел в проект "5-100" в рамках дополнительного набора в конце 2015г., однако его позиции в рейтинге 2015/2016 резко ухудшилась (более, чем на 100 пунктов).

В рейтинг Шанхайского университета ARWU за период 2013-2016гг. не вошел ни один вуз-участник проекта "5-100".

В целом, в настоящее время (2015/2016гг.) участники проекта "5-100" занимают следующие позиции в мировых рейтингах университетов (табл. 3).

Таблица 3

№ п/п	Университет	THE	QS	ARWU
1	Новосибирский национальный исследовательский государственный университет	401-500	317	-
2	Московский физико-технический институт (Государственный университет) МФТИ	501-600	431-440	-
3	Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого	201-250	471-480	-
4	Российский университет дружбы народов	-	601-650	-
5	Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики"	-	501-550	-
6	Уральский федеральный университет имени первого президента Б.Н. Ельцина	601-800	601-650	-
7	Национальный исследовательский Томский политехнический университет	251-300	481-490	-
8	Национальный исследовательский Томский государственный университет	601-800	481-490	-
9	Казанский (Приволжский) федеральный университет	301-350	551-600	-
10	Дальневосточный федеральный университет	-	651-700	-
11	Новгородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского	-	701+	-
12	Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ	251-300	501-550	-
13	Национальный исследовательский технологический университет "МИСиС"	601-800	701+	-
14	Университет ИТМО	-	-	-
15	Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет имени В.И. Ульянова (Ленина)	-	-	-
16	Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева	-	-	-
17	Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта	-	-	-
18	Первый Московский государственный медицинский университет имени И.М. Сеченова	-	-	-
19	Сибирский федеральный университет	-	-	-
20	Южно-Уральский государственный университет	-	-	-
21	Тюменский государственный университет	-	-	-

Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что из 21 вуза-участника проекта "5-100" 8 университетов не входят ни в один из рейтингов (при этом, 3 вуза - Университет ИТМО, Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет имени В.И. Ульянова (Ленина), Самарский национальный исследовательский уни-

верситет имени академика С.П. Королева - являются участниками проекта с 2014г., остальные 5 - с 2016г.). Лучший результат за 3 года реализации проекта - попадание трех вузов-участников в третью сотню рейтинга ТНЕ (Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Национальный исследовательский Томский политехнический университет, Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ).

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что реализуемый проект "5-100" ориентирован главным образом на повышение конкурентоспособности ведущих российских университетов и отражают эффект "работы на показател". При этом, система рейтингов может оказать негативное воздействие на образование, поскольку неправильно сформирует ориентиры. У вузов на разных этапах развития, в разных странах со своей экономической, политической и этнокультурной спецификой есть свои особенности. Глобальные рейтинги грозят трансформировать системы высшего образования, подорвать их цели ради соответствия показателям, разработанным в других условиях. В погоне за мировыми стандартами, государство предоставляет финансовую поддержку "избранным", что соответствующим образом сказывается на сокращении финансирования остальных вузов и снижает их возможности по обеспечению конкурентоспособности. Специалисты говорят о проведенной стратификации как процессе "наделения вузов разными ресурсами - материально-техническими, интеллектуальными, кадровыми и другими, что напрямую влияет на изменение их эффективности, престижности, следовательно, - конкурентоспособности"³. Таким образом, проект "5-100" как государственная инновация не обеспечивает в равной степени для каждого вуза рост конкурентоспособности.

Несмотря на значительные результаты в области повышения международной конкурентоспособности ведущих российских университетов существует необходимость осуществления в Российской Федерации взвешенной государственной образовательной политики, направленной не только на создание условий для успешного развития наиболее сильных ведущих университетов, которые получают особое ресурсное обеспечение и должны способствовать повышению конкурентоспособности страны на мировой арене, но и на выравнивание возможностей региональных вузов в предоставлении качественного образования. По мнению Х.Г. Тхагапсоева, "университетская стратегия должна бы работать не только на задачу "войти в список 100 или 500 лучших университетов мира", но и на устранение тех опасных социальных, экономических и культурных разрывов между регионами, этносами и культурами, которые, увы, лишь продолжают нарастать"⁴.

В этой связи может быть предложена реализация программ государственной поддержки повышения конкурентоспособности высших учебных заведений, не относящихся к категории ведущих, но демонстрирующих высокие значения показателей эффективности деятельности вузов.

Еще одной проблемой проекта "5-100" является ориентация на показатель (вхождение в мировые рейтинги), а не на реальный результат. Типичным примером тому является требование о повышении публикационной активности в изданиях, включенных в международные базы данных с целью повышения международной конкурентоспособности российских вузов. Очевидно, что если в стране имеются все необходимые условия для продуктивной исследовательской деятельности, то данный вид "работы на показатель" будет действительно ее развивать. Однако, если эти условия весьма ограничены, как в России, то наращивание показателей публикационной активности будет носить искусственный характер, что в действительности не будет соответствовать целевой установке вузов о повышении научно-инновационного потенциала.

¹ О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки : указ Президента РФ от 07.05.2012 № 799. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_129346.

² Ашмарина С.И. Роль и значение мировых рейтингов в системе оценки конкурентоспособности университетов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 7 (117). С. 35.

³ Ахметшина Е.Р. Стратификация высших учебных заведений как фактор изменения профессиональной идентичности преподавателей вузов // Гражданское общество в России: состояние, тенденции, перспективы : сб. науч. тр. / Ульянов. гос. техн. ун-т. Ульяновск : УлГТУ, 2012. С. 364.

⁴ Тхагапсоев Х.Г. На путях в миражи? (к современным стратегиям развития образования в России) // Высшее образование в России. 2012. № 7. С. 27.

THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE RUSSIAN HIGHER EDUCATION SYSTEM: THE FEATURES OF PUBLIC POLICY

© 2016 Plaksina Irina Anatolyevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: plaksina_irina@bk.ru

Keywords: competitiveness, international competitiveness, higher education, "5-100" project, rankings of world universities.

The analysis of the results of the "5-100" project to improve the international competitiveness of the leading Russian universities is implemented. The main problems of "5-100" project are identified and ways to solve them are offered.

ТРАНСФЕР ЗНАНИЙ С БИЗНЕС-ПАРТНЕРАМИ*

© 2016 Погорелова Елена Вадимовна
доктор экономических наук, профессор

© 2016 Измайлов Айрат Маратович
кандидат экономических наук, старший преподаватель

© 2016 Нотин Денис Геннадьевич
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: ElenaPogorelova@yandex.ru

Ключевые слова: управление знаниями, знания, явные знания, неявные знания, трансфер знаний.

Рассмотрен подход к управлению знаниями с бизнес-партнерами на основе трансфера знаний и оценки его показателей.

В постиндустриальном строе общества, знание является одной из главных общественных ценностей и выступает ее движущей силой. Взаимодействия в бизнес-сообществе включают в себя процессы управления знаниями, реализация которых предполагает согласованность между компаниями, установления тесных долгосрочных отношений с потребителями.

В современном мире, любые предприятия и организации имеет свое когнитивное пространство, или пространство знаний, необходимых для его деятельности¹. В когнитивном пространстве действуют внутренние носители знания (сотрудники, группы сотрудников) и внешние носители знаний (клиенты, поставщики, подрядчики и другие внешние субъекты, с которыми связана организация в процессе своей деятельности). Процессы управления знаниями осуществляются между этими носителями. В работах² приведена достаточно широкая классификация процессов управления знаниями, охватывающая взаимодействия носителей знаний как внутри организации, так и вне ее и включающая следующие процессы: обмен знаниями с бизнес-партнерами, обмен знаниями с профессиональными сообществами, обучение сотрудников, поиск источников знаний, поиск знаний, поиск сотрудников, обладающих нужными знаниями, выявление знаний у сотрудников, усовершенствование существующих знаний, создание новых знаний.

* Статья подготовлена в рамках базовой части государственного задания по проекту № 1780 "Формирование механизмов обеспечения повышения конкурентоспособности современного российского высшего образования в условиях глобализации и международной интеграции на основе интеграционно-целевой концепции управления знаниями".

В приведенном исследовании в качестве процессов управления знаниями между организацией и бизнес-средой выбраны два процесса: обмен знаниями с бизнес-партнерами, обмен знаниями с профессиональными сообществами. Эти процессы регламентируются со стороны менеджмента организации. Взаимодействие между организацией и бизнес-партнерами осуществляется через регламентированные коммуникационные мероприятия (семинары, конференции, деловые встречи), через организованный обмен производственными и управленческими материалами. Результатом этих взаимодействий являются новые знания.

В каких новых знаниях, полученных таким образом, заинтересована организация в большей степени? Организация заинтересована в таких знаниях, которые дают ориентиры для ее дальнейшего развития, на основе которых можно ставить стратегические цели и задачи. Знания, определяющие будущее развитие организации, определим как проактивные. К ним относятся: перспективные научные знания³, инновационные знания, связанные с осуществлением и организацией производственного процесса⁴, знания, аккумулирующие предложения клиентов по улучшению продуктов и услуг, знания, аккумулирующие предложения поставщиков по оптимизации сети поставок. Следовательно, управление знаниями, результатом которого являются проактивные знания, назовем проактивным. Необходимо отметить, что проактивное управление знаниями, кроме целевого результата, несет в себе особенности, связанные с проактивным подходом к самому управлению. Этот подход заключается в постоянном активном соединении когнитивного, творческого потенциала менеджеров и сотрудников, в постоянной обновляемости знаний за счет самообучения сотрудников, свободном высказывании идей, способности персонала видеть проблемы и стремиться их решить, в построении доверительных отношений с партнерами и стремлении повысить уровень обслуживания клиентов.

Чем больше отдает своих знаний организация в бизнес-сообщество, тем более она востребована бизнес-сообществом, тем выше ее авторитет⁵.

Процессы проактивного управления знаниями с бизнес-партнерами заключаются в формировании:

- 1) обмена знаниями с заказчиками продукции и (или) услуг;
- 2) обмена знаниями с поставщиками и подрядчиками;
- 3) обмена знаниями с профессиональными сообществами.

Для оценки результативности указанных процессов автором предлагаются следующие показатели, классифицируемые как показатели получения от бизнес-партнеров знаний, которые были использованы организацией, и показатели передачи знаний бизнес-партнерам.

Показатели получения от бизнес-партнеров знаний, которые были использованы организацией, включают в себя:

- 1) показатель получения знаний от заказчиков продукции и (или) услуг;
- 2) показатель получения знаний от поставщиков и подрядчиков;
- 3) показатель получения знаний от профессиональных сообществ.

Показатели передачи знаний бизнес-партнерам включают в себя:

- 1) показатель передачи знаний заказчикам продукции и (или) услуг;
 - 2) показатель передачи знаний поставщикам и подрядчикам;
 - 3) показатель передачи знаний профессиональным сообществам
- Определим эти показатели количественно.

1. Показатель получения проактивных знаний от заказчиков продукции и (или) услуг:

$$K^3_{\text{пол}} = \frac{P^3_{\text{пол}}}{P_{\text{пол}}},$$

где $P^3_{\text{пол}}$ - количество полученных проактивных знаний от заказчиков продукции и (или) услуг за заданный период времени;

$P_{\text{пол}}$ - количество всех полученных проактивных знаний от бизнес-партнеров за заданный период времени.

2. Показатель получения проактивных знаний от поставщиков и подрядчиков:

$$K^{\text{пост}}_{\text{пол}} = \frac{P^{\text{пост}}_{\text{пол}}}{P_{\text{пол}}},$$

где $P^{\text{пр}}_{\text{пол}}$ - количество полученных проактивных знаний от поставщиков и подрядчиков за заданный период времени; $P_{\text{пол}}$ - количество всех полученных проактивных знаний от бизнес-партнеров за заданный период времени.

3. Показатель получения проактивных знаний от профессиональных сообществ:

$$K^{\text{пр}}_{\text{пол}} = \frac{P^{\text{пр}}_{\text{пол}}}{P_{\text{пол}}},$$

где $P^{\text{пост}}_{\text{пол}}$ - количество полученных проактивных знаний от профессиональных сообществ за заданный период времени; $P_{\text{пол}}$ - количество всех полученных проактивных знаний от бизнес-партнеров за заданный период времени.

5. Показатель передачи проактивных знаний заказчикам продукции и (или) услуг:

$$K^3_{\text{пер}} = \frac{P^3_{\text{пер}}}{P_{\text{пер}}},$$

где $P_{\text{пер}}^3$ - количество переданных организацией проактивных знаний заказчикам продукции и (или) услуг за заданный период времени; $P_{\text{пер}}$ - количество всех переданных организацией проактивных знаний бизнес-партнерам за заданный период времени.

6. Показатель передачи проактивных знаний поставщикам и подрядчикам:

$$K_{\text{пер}}^{\text{пост}} = \frac{P_{\text{пер}}^{\text{пост}}}{P_{\text{пер}}},$$

где $P_{\text{пер}}^{\text{пост}}$ - количество переданных организацией проактивных знаний поставщикам и подрядчикам за заданный период времени; $P_{\text{пер}}$ - количество всех переданных организацией проактивных знаний бизнес-партнерам за заданный период времени.

7. Показатель передачи проактивных знаний профессиональным сообществам:

$$K_{\text{пер}}^{\text{пр}} = \frac{P_{\text{пер}}^{\text{пр}}}{P_{\text{пер}}},$$

где $P_{\text{пер}}^{\text{пр}}$ - количество переданных организацией знаний профессиональным сообществам за заданный период времени; $P_{\text{пер}}$ - количество всех переданных организацией знаний бизнес-партнерам за заданный период времени.

Для реализации процессов проактивного управления знаниями между организацией и ее бизнес-партнерами автором предлагается система управления знаниями, включающая модуль взаимодействия с заказчиками на базе портала краудсорсинга, базу знаний для взаимодействия с поставщиками, а также группы в известных социальных сетях (Facebook, LinkedIn) для взаимодействия с профессиональными сообществами.

Изложенный подход позволит организовать управление знаниями в бизнес-партнерами, обеспечивающее формирование стратегических целей и задач деятельности организации на основе системы проактивных знаний.

¹ Волкодавова Е.В., Погорелова Е.В. Методология целевого управления знаниями в организации : монография. Самара : Изд-во СамНЦ РАН, 2011.

² Ашмарина С.И., Погорелова Е.В. Формирование системы целей управления знаниями на объектах микроэкономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 8 (94). С. 15-21;

Волкодавова Е.В., Погорелова Е.В. Методология целевого управления ...

³ Грудзинский А.О., Бедный А.Б. Трансфер знаний - функция инновационного университета // Высшее образование в России. 2009. № 9. С. 66-71.

⁴ Печерская Э.П., Погорелова Е.В., Юдина О.В. Принципы управления

инновационным потенциалом предпринимательских структур Формирование системы целей управления знаниями на объектах микроэкономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. № 1. С. 153-159.

⁵ Погорелова Е.В., Нотин Д.Г. Инструментарий оценки конкурентоспособности университета на основе управления знаниями // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. URL: www.science-education.ru/120-16917.

TRANSFER OF KNOWLEDGE WITH BUSINESS PARTNERS

© 2016 Pogorelova Elena Vadimovna
Doctor of Economics, Professor
© 2016 Izmailov Airat Maratovich
Candidate of Economics, Senior Lecturer
© 2016 Notin Denis Gennadyevich
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: ElenaPogorelova@yandex.ru

Keywords: knowledge management, knowledge, explicit knowledge, tacit knowledge, transfer of knowledge.

The approach to knowledge management with business partners on the basis of the transfer of knowledge and assessment of its performance is considered.

УДК 06.77.00

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ*

© 2016 Погорелова Елена Вадимовна
доктор экономических наук, профессор
© 2016 Измайлов Айрат Маратович
кандидат экономических наук, старший преподаватель
© 2016 Нотин Денис Геннадьевич
аспирант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ElenaPogorelova@yandex.ru

Ключевые слова: управление знаниями, знания, жизненный цикл организации.

* Статья подготовлена в рамках базовой части государственного задания по проекту № 1780 "Формирование механизмов обеспечения повышения конкурентоспособности современного российского высшего образования в условиях глобализации и международной интеграции на основе интеграционно-целевой концепции управления знаниями".

Показана взаимосвязь проактивного и реактивного управления знаниями в зависимости от этапа развития организации. Рассмотренная авторами концептуальная система дает возможность усовершенствовать существующие подходы к построению систем управления знаниями в организациях.

Управление знаниями на современном этапе можно охарактеризовать систематизацией процессов менеджмента знаний под влиянием бизнес-процессов предприятий. В то же время взаимосвязь этапа развития предприятия и методов менеджмента знаний в настоящее время исследованы не достаточно хорошо.

В различные этапы развития предприятия оптимальнее применять разные методы управления знаниями. Применение одного метода ко всем этапам развития предприятия представляется не достаточно рациональным.

Управление знаниями на каждом этапе несет в себе черты уникальности методов и способов представления знаний в связи с тем, что каждый этап развития организации характеризуется определенным набором управленческих проблем и методов их организационно-управленческих решений.

Основное опорой в этой статье выступает теория И.Адизеса, рассматривающего развитие организации как эволюцию живого организма¹ через этапы жизненного цикла (выхаживание, младенчество, быстрый рост, юность, расцвет, стабилизация, аристократизм, ранняя бюрократия, бюрократия и смерть).

Управление знаниями называемой реактивным - это управления знаниями в организации, которое направлено на выявление потребностей в использовании актуальных знаний для быстрого решения текущих проблем в деятельности организации. Основывается такой подход на активном взаимодействии персонала по инструкциям.

Другой подход, называемый "проактивное управление знаниями" предполагает под собой несколько различных трактовок. Мы будем оперировать определением Ньютрома и Дэвиса изложенной в в книге "Организационное поведение": проактивность - это предвидение событий, инициирование перемен, стремление "держать в своих руках" судьбу организации².

Опираясь на трактовки вышеобозначенных авторов, можно сказать, что проактивное управление знаниями - это управление знаниями, которое нацелено на получение прогнозных знаний относительно развития организации, формулирование проблем ее развития и соответствующих им когнитивных проблем, способов и методов разрешения этих проблем.

Возможность осуществления проактивного управления знаниями в организации возможно при условии, что сотрудники имеют проактивный характер мышления, суть которого заключается в систематическом приложении усилий к самообучению, с целью выработки и воспитания новых навыков, несущих пользу для всей организации, умении формулировать проблему и нести ответственность за решение.

Отличительной чертой проактивных сотрудников является креативность, сомоорганизация, доверительные отношения, стремление к высосому уровню обслуживания клиентов³.

Как один из элементов управления организацией, управление знаниями проходит все этапы жизненного цикла организации. Его главное значение в том, что оно помогает решать проблемы, характерные для каждого этапа жизненного цикла. Поскольку на каждом этапе жизненного цикла есть проблемы, требующие срочного принятия решения и соответствующих для этого знаний, и проблемы, определяющие развитие данного этапа жизненного цикла на перспективу и требующие прогнозных знаний, то рассмотрение управления знаниями с точки зрения реактивности и проактивности обосновано, и дает возможность наилучшего решения проблем каждого этапа жизненного цикла.

Первоначальный этап жизни организации - выживание. Организация еще не возникла, но бизнес-идея относительно ее будущего уже существует. В этот период основным является проактивное управление знаниями. Проактивное управление знаниями способствует зарождению креативной бизнес-идеи. На основании этой идеи бизнес-партнерами строится будущее организации, определяются ее стратегические цели. В этот период формируются отношения между партнерами, устанавливаются правила их взаимодействия. Практически весь этап построен на проактивном управлении знаниями. В тоже время для успешности организации необходимы и внешние благоприятные условия. Поэтому необходим мониторинг существующего положения на рынке, анализ потребностей рынка в новом продукте. Руководитель будущей организации должен собирать актуальные информацию и знания, т.е. также осуществлять и реактивное управление знаниями.

На стадии младенчества уже получают первые результаты производства. Здесь руководитель постоянно отслеживает знания по результатам производства и при необходимости корректирует управляющие воздействия. В тоже время отношения между сотрудниками построены на дружеском взаимодействии, которое мешает четкому управлению. На этой стадии возникают следующие проблемы, требующие новых когнитивных решений: недостаточный опыт производства продукции, уточнение и возможные изменения первоначальной концепции продукта, отсутствие правил и регламентов эффективного управления, недостаточная информированность, и, как следствие, частые ошибки.

Именно на этом этапе необходим четкий бизнес-план, который связывал бы идею с реальными денежными потоками. Решения должны приниматься быстро и четко, здесь в полной мере должно использоваться реактивное управление знаниями. В то же время необходимо определиться с долговечностью продукта, сформировать новые регламенты взаимодействий, т.е. использовать также и проактивное управление знаниями.

На стадии быстрого роста организация начинает процветать, руководство стремится захватить как можно больше сфер деятельности, поэтому здесь необходимо четкое проведение двух линий управления знаниями, с одной стороны, накопление знаний о внешней среде бизнеса о результатах деятельности, их аккумуляция в базе знаний, с другой стороны-прогнозирование деятельности организации на предмет диверсификации бизнеса, определении четкой стратегии. Главной проблемой этого этапа является самоуверенность организации,

нечетко сформированные приоритеты, ответственность и функции сотрудников, недостаточная компетентность руководителя и контроль за движением денежных средств, большая загруженность персонала

Таким образом, здесь также имеет место взаимосвязь реактивного и проактивного управления знаниями.

На этом этапе развития организации формируется административная система, поэтому здесь желательно сформировать и систему управления знаниями в рамках реактивной и проактивной составляющих.

На стадии юности осуществляется регламентация деятельности и делегирование полномочий. На этой стадии возникают следующие проблемы: пересмотр целей, слабое делегирование полномочий, снижение темпов деятельности компании в результате смены целей, слабое управление ростом продаж.

Здесь возможна смена команды, возникает необходимость в обучении. На этой стадии бизнесу не хватает профессиональных знаний, поэтому наиболее актуальным является проактивное управление знаниями, которое предполагает самообучение как одну из важных сфер деятельности в управлении знаниями. На этой стадии в организацию приходят профессиональные менеджеры, подбор которых осуществляется с использованием реактивного управления знаниями.

Назначение новых менеджеров может привести к конфликту с остальными сотрудниками, поэтому на этом этапе рационально формировать профессиональные сообщества, существование которых помогло бы лучше взаимодействовать сотрудникам и новым менеджерам. Перед ними необходимо ставить задачи реактивного управления знаниями (поиск и выявление актуальных знаний, необходимых для выполнения профессиональных задач).

Новое руководство должно выявить реальные знания каждого сотрудника с целью адекватного назначения на должность и рационального его использования. Оно должно найти потенциальные когнитивные резервы сотрудников, которые не использовались ранее. Для выявления компетенций сотрудников новое руководство может предложить проведение сессий корпоративного форсайта, на которых будут формироваться прогнозные знания, описывающие будущее видение положения организации. Таким образом, делегирование полномочий, смена руководства, создающие конфликт между старыми сотрудниками и новыми; между руководителем-основателем и профессиональным менеджером, корпоративными целями и целями отдельных сотрудников, требуют гибкого использования реактивного и проактивного управления знаниями.

Стадия расцвета характеризуется равновесием организационной структуры, системы должностных инструкций, ориентацией на конечный результат, ростом производства, способами и методами достижения управленческих целей. Поэтому здесь необходимо в одной стороны аккумулировать все положительные примеры в базе знаний для дальнейшего использования, осуществлять мониторинг знаний о рынке, осуществляя реактивное управление знаниями. В то же время для поиска новых источников знаний, самих знаний по различным уровням управления, прогнозирования деятельности организации необходимо

использовать проактивное управление знаниями, постоянное развитие, улучшение и инвестиции в рост. На этой стадии важна подготовка для дальнейшего роста. Поэтому для этой стадии необходимо использование реактивного управления знаниями – для получения знаний о рынке, аналогичных продуктах, для постоянного обмена знаниями внутри организации; проактивного – для прогноза дальнейшего развития организации.

Стадия стабилизации представляет собой первую стадию старения организации, она характеризуется постепенной потерей гибкости, креативности, но в то же время в организации возникает мало конфликтов, она хорошо управляема. Регламентировано и управление знаниями, поэтому здесь нужно максимально уделить время проактивному управлению знаниями, чтобы ситуационные знания не вытеснили творческие, чтобы дух предпринимательства не истощался. На этой стадии управление знаниями переносится в проактивный тип. Проактивное управление в основном базируется на анализе знаний на усовершенствования имеющихся знаний в области производства. Итак, на этой стадии творчество бездействует, возможны потери креативных сотрудников, чтобы этого избежать необходимо использовать творческих сотрудников, как экспертов корпоративного форсайта, как людей, формирующих будущее организации и отвечающих за него.

Особенность стадии аристократизма заключается в том, что основные усилия прикладываются не к созданию инноваций, а на процедуры контроля и страхования. Это период, когда каждый борется только за себя, организация на грани катастрофы. Здесь особенно системы управления знаниями заключается в том, что все усилия прикладываются на регистрацию знаний и способы их реализации. Не реактивное, не проактивное управление знаниями не используется в полной мере. Реактивное управление сводится к контактам с бизнес-партнерами, участие в профессиональных сообществах и обмен знаниями не стимулируется, обучение практически не поддерживается. Вследствие того, что организация становится менее проактивной по отношению к долгосрочным возможностям, проактивное управление знаниями охватывает только вопросы будущего взаимодействия между службами.

Стадия ранней бюрократизации характеризуется упадком, управление знаниями становится не актуальным, оно скорее направлено на поддержание имиджа в глазах партнеров. Знания касаются только вопросов увольнения неудобных креативных сотрудников. Профессиональные сообщества становятся не нужными. Проактивное управление знаниями отсутствует, реактивное направлено на поиск норм управления.

На стадии бюрократизации и смерти управление знаниями с точки зрения развития организации практически не существует, оно носит ярко негативный характер, создание новых бюрократических предписаний и процедур.

Каждый тип управления знаниями должен быть рассмотрен в ракурсе основных функций управления (планирование, организация, мотивация, контроль).

Содержание функции управления знаниями планирования заключается в планировании реактивных и проактивных знаний, необходимых для решения когнитивных и управленческих проблем на определенном этапе жизненного цикла.

Функция организации в управлении знаниями на этапах жизненных циклов заключается в алгоритмизации деятельности сотрудников в рамках проактивно-

го или реактивного управления знаниями с целью формирования соответствующих знаний. Эффективность взаимодействия сотрудников будет зависеть и от информационно-коммуникативных средств, создание и использование которых также относится к функции организации⁴.

Содержание функции мотивации управления знаниями заключается в определении набора мотивационных воздействий на сотрудников организации, участвующих в проактивном и реактивном управлении знаниями⁵.

Функция контроля включает в себя мониторинг использования полученных знаний на этапах жизненного цикла организации⁶.

Приведенные исследования показали, что управление знаниями в организации имеет реактивную и проактивную составляющие, отражающие две потребности в управления знаниями в организации: сбор и анализ актуальных управленческих знаний и формулирование и решение когнитивных проблем, определяющих стратегические решения. Поскольку развитие организации проходит различные этапы жизненного цикла, то решение управленческих проблем на каждом этапе зависит от того, насколько адекватно будут поставлены и решены когнитивные проблемы, и какой способ управления знаниями будет применен. Таким образом, концептуальная система, определяющая взаимосвязь этапов жизненного цикла и проактивного и реактивного управления знаниями будет содержать следующие элементы:

- управленческие проблемы каждого этапа,
- когнитивные проблемы каждого этапа жизненного цикла, соответствующие управленческим проблемам,
- совокупности проактивных и реактивных знаний для каждого этапа жизненного цикла организации,
- способ управления знаниями (проактивный или реактивный).

Использование данной концептуальной системы даст возможность усовершенствовать существующие системы управления знаниями в организации.

¹ См.: Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014;

Адизес И. Как преодолеть кризисы менеджмента. Диагностика и решение управленческих проблем. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014.

² Ньюстром Д.В., Дэвис К. Организационное поведение. СПб. : Изд-во Питер-Юг, 2000.

³ См.: Миллер Дж. 5 принципов проактивного мышления. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014;

Миллер Дж. Проактивное мышление. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014.

⁴ Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Механизм управления информационно-знаниевыми ресурсами // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 1 (67). С. 261-266.

⁵ Gafiyatullina A.Z., Pavlova A.V., Vesloguzova M.V., Takhaviev R.K., Kashirina I.B., Ashmarina S.I. Structure and development of the intellectual potential of the industrial enterprise personnel // Review of European Studies. 2015. Т. 7, № 1. P. 117-122.

⁶ Ashmarina S.I., Khasaev G.R., Zotova A.S. The peculiarities of organization change management in integrated economic systems // Review of European Studies. 2015. Т. 7, № 2. P. 40-48.

KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE VARIOUS STAGES OF THE LIFE CYCLE OF DEVELOPMENT

© 2016 Pogorelova Elena Vadimovna
Doctor of Economics, Professor
© 2016 Izmailov Airat Maratovich
Candidate of Economics, Senior Lecturer
© 2016 Notin Denis Gennadievich
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: ElenaPogorelova@yandex.ru

Keywords: knowledge management, knowledge, organization life cycle.

In the present article, the authors show the relationship between proactive and reactive knowledge management, depending on the stage of development of the organization. Conceptual review system enables the authors to improve the existing approaches to building knowledge management systems in organizations.

УДК 06.77.00

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ КАК ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ*

© 2016 Погорелова Елена Вадимовна
доктор экономических наук, профессор
© 2016 Нотин Денис Геннадьевич
аспирант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ElenaPogorelova@yandex.ru

Ключевые слова: управление знаниями, научный проект, знания, явные знания, неявные знания, модель.

Рассмотрен подход к управлению индивидуальной научной деятельностью сотрудников на основе трансформации знаний.

* Статья подготовлена в рамках базовой части государственного задания по проекту № 1780 "Формирование механизмов обеспечения повышения конкурентоспособности современного российского высшего образования в условиях глобализации и международной интеграции на основе интеграционно-целевой концепции управления знаниями".

Современные организационно-управленческие инструменты научной деятельности в вузах не в полной мере удовлетворяют современным достижениям в области менеджмента. Авторами поставлена задача: на основе мирового научного опыта разработать инструмент активизации творческой научной деятельности сотрудников.

Научно-исследовательскую деятельность будем рассматривать как проектную деятельность. Научный проект - это ограниченный во времени процесс создания нового научного знания, увеличение объема знаний для более глубокого понимания изучаемых процессов, применение новых знаний для решения конкретных практических задач в соответствии с заданными целью, временем, объемом и качеством.

Перейдем к рассмотрению процедур выполнения научно-исследовательского проекта, ориентированного на генерацию новых знаний. Сущность нашего подхода заключается в синтезе стадий и этапов научно-исследовательского проекта и способов трансформации организационного знания, раскрытых в трудах И. Нонака, Х. Такеучи¹.

Каждый этап научного исследования имеет две фазы: фазу генерации научного знания и фазу трансформации и совершенствования научного знания.

На фазе генерации сотрудники работают по заданиям руководителя индивидуально или в сформированных им малых группах. Результатом этой деятельности являются составленные сотрудниками промежуточные отчеты.

Будем считать, что по окончании фазы генерации знания научные знания имеет две составляющие: явные и неявные знания. Явные знания отражены в промежуточном отчете по этапу исследования. Неявные знания-это те знания, относящиеся к исследованию, которые на момент промежуточного отчета не формализованы и принадлежат сотрудникам, являясь их личными знаниями.

На фазе трансформации и совершенствования научного знания осуществляется применение трансформационной модели знания SECI к полученным научным знаниям. В модели SECI выделяют четыре способа превращения знаний:

- 1) из неявного в неявное-социализация;
- 2) из неявного в явное-экстернализация;
- 3) из явного в явное-комбинация;
- 4) из явного в неявное-интернализация.

А сам процесс создания новых знаний рассматривается как спиралевидный процесс взаимодействия между явными и скрытыми знаниями, осуществляет преобразование знаний, которое последовательно проходит через процессы социализации, экстернализации, комбинирования, интернализации. А сам процесс формирует спираль, которая растет вследствие создания новых знаний.

При многократной трансформации научных знаний проекта в различных научных сообществах организации складывается ситуация, когда проект становится продуктом коллективного разума, а при наличии достаточного количества научных проектов практически каждый сотрудник вовлекается в процесс производства научных знаний, а сама организация реально становится творческой организацией, создающей новые научные знания.

Процесс социализации научного знания является главным в решении проблемы эффективной трансформации знания, поскольку он затрагивает большое количество как сотрудников, так и внешние научные и практические сообщест-

ва, и несет главную нагрузку в генерации коллективного знания. В организации этого процесса могут быть использованы различные формы личного взаимодействия (мозговые штурмы, семинары, круглые столы, коммуникативные площадки) и коммуникационного сетевого взаимодействия (блоги, социальные сети, специализированные порталы)².

Таким образом, приведенная методика позволит активизировать креативную и коммуникативную составляющие в научно-исследовательской деятельности, и делает ее более эффективной.

¹ Нонака И., Takeuchi Х. Компания создатель знания. М. : Бизнес-Олимп, 2003.

² Волкодавова Е.В., Погорелова Е.В. Методология целевого управления знаниями в организации : монография. Самара: Изд-во СамНЦ РАН, 2011.

KNOWLEDGE MANAGEMENT AS A BASIS OF THE SCIENTIFIC ACTIVITIES OF STAFF

© 2016 Pogorelova Elena Vadimovna

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Notin Denis Gennadyevich

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: ElenaPogorelova@yandex.ru

Keywords: knowledge management, research project, knowledge, explicit knowledge, tacit knowledge, model.

An approach to the management of individual research activities of employees on the basis of transformation of knowledge is considered.

УДК 336.64:37

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ВЗРОСЛЫХ

© 2016 Позднякова Ирина Александровна

кандидат экономических наук, доцент

Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

E-mail: i.pozdnyakova@psu.by

Ключевые слова: дополнительное образование взрослых, доходы организации, расходы организации.

Рассмотрены особенности формирования доходов и осуществления расходов учреждений дополнительного образования взрослых. Выявлены основные факторы, влияющие на их величину.

Для качественного обеспечения образовательного процесса в учреждении дополнительного образования взрослых необходимо наличие квалифицированных педагогических кадров, современной материально-технической базы, качественного учебно-методического обеспечения и др. Все это требует больших финансовых вложений.

В соответствии со статьей 137 Кодекса Республики Беларусь об образовании в качестве источников финансирования учреждений дополнительного образования взрослых могут использоваться средства республиканского и (или) местных бюджетов; средства учредителей; средства, полученные от приносящей доходы деятельности; безвозмездная (спонсорская) помощь юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и иные источники, не запрещенные законодательством¹.

В настоящее время учреждения дополнительного образования взрослых всех форм собственности стремятся увеличить количество направлений и видов предоставляемых образовательных услуг на платной основе. Существующая конкуренция на рынке данных услуг определяет необходимость разрабатывать стратегию развития учреждения дополнительного образования взрослых. При этом необходимо использовать ряд факторов увеличения прибыли организации через расширение возможностей получения дополнительных доходов.

В числе основных внешних факторов, влияющих на результаты деятельности учреждения дополнительного образования взрослых, отметим: наличие налоговых льгот при оказании платных образовательных услуг, государственная политика в области подготовки кадров и повышения квалификации, демографическая ситуация в стране, уровень жизни населения, возможность получения кредита на обучение, стоимость коммунальных услуг и др.

В качестве внутренних факторов, позволяющих повысить доходы учреждения дополнительного образования взрослых, можно выделить: расширение спектра предоставляемых услуг по дополнительному образованию взрослых, развитие сети филиалов, взаимодействие с партнерами внутри республики и за рубежом, изучение спроса и продвижение образовательных услуг на рынок, обоснованное формирование стоимости услуг, подбор квалифицированных преподавателей, наличие и использование материально-технической базы, социальной инфраструктуры учреждения дополнительного образования взрослых².

Качественное предоставление образовательной услуги требует осуществления соответствующих расходов. Основными расходами учреждений дополнительного образования взрослых являются: заработная плата педагогического, учебно-вспомогательного, административно-обслуживающего и прочего персонала с начислениями; коммунальные расходы; расходы на канцелярские и письменные принадлежности; расходы на учебно-методическую литературу и др.

Для учебного заведения важно наличие в достаточном количестве учебных площадей, современного оборудования, актуальной учебно-методической литературы и др. Однако наиболее важным ресурсом, позволяющим осуществлять учебный процесс на качественно высоком уровне, является квалифицированный профессорско-преподавательский состав. С экономической точки зрения этот показатель увеличивает затраты на обучение, так как, чем больше в организации преподавателей, имеющих большой стаж педагогической или научно-педагогической работы, ученые степени и звания, тем больше расходы на оплату труда. Размер оплаты труда в бюджетных организациях, осуществляющих дополнительное образование взрослых, регулируется Постановлением Министерства труда Республики Беларусь от 21 января 2000 г. № 6 "О мерах по совершенствованию условий оплаты труда работников бюджетных организаций и иных организаций, получающих субсидии, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций" (с изменениями и дополнениями)³. Кроме оплаты труда, начисляемой в соответствии с законодательством, руководители осуществляют дополнительное материальное стимулирование работников путем премирования из средств, направляемых на материальное поощрение, образуемых за счет превышения доходов над расходами, остающиеся в распоряжении организации.

Действующее законодательство не ограничивает размер премии, выплачиваемой сотрудникам. Однако величина средств направляемых на материальное стимулирование зависит от полученной суммы превышения доходов над расходами, остающейся в распоряжении организации (чистой прибыли), и ее части, направленной на производственное и социальное развитие.

С целью роста превышения доходов над расходами (и как следствие, в его составе объема средств для премирования и других форм материального стимулирования) учреждения дополнительного образования взрослых стремятся увеличить доходы, оптимизируют расходы. В области оптимизации расходов в настоящее время становится актуальным развитие дистанционных форм получения образования⁴. В результате применения дистанционного обучения снижаются затраты на коммунальные расходы, создание печатных версий учебно-методических материалов и др. Однако эффективное развитие дистанционной формы дополнительного образования возможно только при достаточно развитом интеллектуальном, информационном и материально-техническом потенциале образовательного учреждения⁵.

Актуальность в образовательном процессе приобретает набирающая обороты дистанционная форма обучения, определяемая как средство самообразования на основе программы специальности, форм ведения лекций, практических, тестирования, приема экзаменов (зачетов)⁶.

Таким образом, изучение неиспользованных возможностей по расширению спектра платных образовательных услуг, внешних и внутренних факторов, влияющих на рост доходов, при разработке стратегии развития учреждения до-

полнительного образования взрослых позволяют изыскать незадействованные резервы, увеличить объем поступлений денежных средств, усилить материальное стимулирование сотрудников и в итоге улучшить качество, предоставляемых образовательных услуг⁷.

¹ Кодекс об образовании Республики Беларусь : принят Палатой представителей 2 дек. 2010 г. ; одобрен Советом Республики 22 дек. 2010 г. : по состоянию на 1 июня 2016 г. URL: <http://etalonline.by/?type=text®num=Hk1100243> (дата обращения: 01.06.2016).

² Позднякова И.А. Пути увеличения доходов учреждений дополнительного образования взрослых // Тенденции и перспективы создания региональных систем дополнительного образования взрослых : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Витебск "ВГТУ", 3-4 июня 2015 г.). Витебск : УО "ВГТУ", 2015. С. 48-50.

³ О мерах по совершенствованию условий оплаты труда работников бюджетных организаций и иных организаций, получающих субсидии, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций : постановление Министерства труда Респ. Беларусь, 21 янв. 2000 г., № 6 : с изм. и доп. : по состоянию на 01.06.2016 г. URL: <http://etalonline.by/?type=text®num=w20002761> (дата обращения: 01.06.2016).

⁴ Степанищева О.В. Использование дистанционных технологий обучения в дополнительном образовании // Труды СГА. 2010. № 1. С. 88-98.

⁵ Куцев А.Г., Шафранов-Куцев Г.Ф. Экономические аспекты развития дистанционного образования // Университетское управление: практика и анализ. 2006. № 6. С. 77-82.

⁶ Павленко И.Г., Киренкина Э.С., Климук В.В., Безукладов В.В. Диагностика устойчивости регионального развития : монография. Симферополь : АРИАЛ, 2015.

⁷ Плаксина И.А., Измайлов А.М. Инновационный климат высшего учебного заведения: сущность и методика анализа // Проблемы и перспективы развития образования в России. 2013. № 23. С. 257-262.

ECONOMIC ASPECTS OF FUNCTIONING OF ESTABLISHMENTS OF ADULTS ADDITIONAL EDUCATION

© 2016 Pozdnyakova Irina Alexandrovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Polotsk State University, Belarus Republic
E-mail: i.pozdnyakova@psu.by

Keywords: additional education of adults, income of the organization, expenses of the organization.

Features of formation of the revenue and implementation of expenses of establishments of adults additional education are considered. The major factors influencing their size are revealed.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАТРАТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА В УСЛОВИЯХ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

© 2016 Поташева Ольга Николаевна
кандидат экономических наук, старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: olgakuzmina0212@gmail.com

Ключевые слова: затраты, издержки, расходы, учетно-аналитическое обеспечение управления, экономический анализ, процессно-ориентированное бюджетирование, эффективность.

Рассматриваются вопросы оценки эффективности управления затратами экономических субъектов при использовании метода их процессно-ориентированного бюджетирования.

Оценка эффективности управления затратами предприятия предполагает определение меры того, насколько результативно используются ресурсы предприятия, ищутся ли резервы снижения затрат и осуществляется ли корректировка ранее принятых управленческих решений для достижения плановых показателей затрат. Поэтому для определения состава показателей эффекта, возникающего в процессе воздействия на уровень, состав и структуру затрат, необходимо использовать методы оценки результатов использования ресурсов в финансово-хозяйственной деятельности.

В аналитической практике нашли применение два принципиальных подхода к оценке экономической эффективности: ресурсный и затратный¹. Ресурсный подход подразумевает сопоставление полученного эффекта с затраченными ресурсами. Примерами оценочных показателей, используемых в рамках данного подхода являются:

- при оценке использования основных фондов - фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность;
- при оценке использования оборотных средств - отдача и оборачиваемость оборотных средств, их рентабельность, коэффициент закрепления;
- при оценке использования трудовых ресурсов - трудоемкость, производительность труда, зарплатоотдача, зарплатоемкость, финансовый результат на одного работника, рентабельность заработной платы;
- при оценке совокупного использования ресурсов - ресурсоотдача, ресурсоемкость, ресурсорентабельность.

При использовании затратного подхода конечный результата в виде достигнутого экономического эффекта сопоставляется с понесенными для этого затратами. Данный принцип в большей степени соответствует механизму процессно-ориентированного бюджетирования².

В целях управления затратами при процессно-ориентированном бюджетировании используется комплекс специально разработанных бюджетов затрат, составленных по ключевым бизнес-процессам. Вся деятельность экономиче-

ских субъектов можно принципиально разделить на пять ключевых бизнес-процессов: капитальные вложения, снабжение, производство, реализация продукции и управление организацией³.

В рамках затратного подхода к оценке экономической эффективности и с учетом выделения ключевых бизнес-процессов автором предложена следующая система показателей для оценки эффективности функционирования системы управления затратами.

1. Показатели оценки эффективности использования ресурсов в ходе процесса капитальных вложений.

1.1. Затратоотдача капитальных вложений, характеризующая эффективность использования затрат по данному бизнес-процессу.

1.2. Затратоемкость процесса капитальных вложений, характеризующая долю затрат по процессу капитальных вложений в выручке.

1.3. Рентабельность затрат по процессу капитальных вложений, демонстрирующая какое количество рублей прибыли приходится на один рубль затрат на капитальные вложения.

2. Показатели оценки эффективности использования ресурсов в ходе процесса снабжения.

2.1. Затратоотдача процесса снабжения, характеризующая эффективность использования затрат на снабжение предприятия.

2.2. Затратоемкость процесса снабжения, показывающая долю затрат на процесс снабжения в выручке.

2.3. Рентабельность затрат по бизнес-процессу "Снабжение", раскрывающая какое количество рублей прибыли приходится на один рубль затрат, связанных с данным бизнес-процессом.

3. Показатели оценки эффективности использования ресурсов в ходе процесса производства.

3.1. Затратоотдача производства, характеризующая эффективность производственных затрат.

3.2. Затратоемкость производства, характеризующая долю производственных затрат в выручке.

3.3. Рентабельность производственных затрат, показывающая какое количество рублей прибыли приходится на один рубль производственных затрат.

4. Показатели оценки эффективности использования ресурсов в ходе процесса реализации.

4.1. Затратоотдача процесса реализации, характеризующая эффективность затрат, связанных в данным процессом.

4.2. Затратоемкость процесса реализации, характеризующая долю затрат на реализацию в выручке.

4.3. Рентабельность процесса реализации, демонстрирующая какое количество рублей прибыли приходится на один рубль коммерческих затрат.

5. Показатели оценки эффективности использования ресурсов в ходе процесса управления предприятием.

5.1. Затратоотдача процесса управления предприятием, характеризующая эффективность затрат, связанных с использованием управлением предпринимем.

5.2. Затратоемкость управления предприятием, оценивающая долю затрат, связанных с управлением предприятием в выручке.

5.3. Рентабельность затрат на управление предприятием, показывающая какое количество рублей прибыли приходится на один рубль затрат, связанных с управлением предприятием.

Кроме того, показатели эффективности управления затратами предприятия на принципах бюджетирования могут быть определены в общем для всех показателей относительном виде, а именно в виде индексов соотношения фактических и плановых значений показателей соблюдения бюджетов как по статьям, так и по элементам затрат.

Применение предложенного комплекса показателей к оценке эффективности системы управления затратами позволит определить, насколько эффективна данная деятельность и как оперативно принимались управленческие решения по снижению затрат.

¹ Корнеева Т.А., Кузьмина О.Н., Шатунова Г.А. Функционально-стоимостный анализ в решении организационно-управленческих задач: теоретические основы и методика проведения : монография. М. : Инфра-М, 2015. С. 118.

² Поташева О.Н., Гипикова В.О. Сравнительные результаты оценки финансового положения компании по данным отчетности, составленной по российским и международным стандартам учета (на примере ОАО "НК "Роснефть") // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 143. С. 80-87.

³ Кузьмина О.Н. Развитие учетно-аналитического обеспечения управления организацией на основе применения функционального принципа // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5 (115). С. 33-36;

Кузьмина О.Н. Функционально-стоимостный анализ: методические подходы и концептуальные основы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6 (116). С. 32-36.

EVALUATION OF THE COST EFFICIENCY OF THE ECONOMIC ENTITY UNDER PROCESS-ORIENTED BUDGETING

© 2016 Potasheva Olga Nikolaevna
Candidate of Economics, Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: olgakuzmina0212@gmail.com

Keywords: costs, fees, expenses, accounting and analytical software management, economic analysis, process-oriented budgeting, efficiency.

The problems of evaluation of economic entities cost management effectiveness by using the method of process-oriented budgeting are considered.

МОТИВАЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ БАНКОВ В РОССИИ НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

© 2016 Савинова Валентина Андреевна
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: fkr@bk.ru

Ключевые слова: рынок ипотечного кредитования, банки, конкуренция, рефинансирование.

Рассмотрены особенности формирования рынка ипотечного кредитования в России. Дана оценка видов и форм конкуренции банков в современных условиях.

Важнейшим элементом функционирования рыночной экономики выступает конкуренция ее субъектов. Конкурентная среда обуславливает повышение активности участников рыночных отношений, способствует предложению потребителям услуг, в наибольшей степени отвечающим их предпочтениям, как по качеству, так и по ценовым параметрам. Все это, в свою очередь, способствует повышению конкурентоспособной экономики государства, ее стабилизации и модернизации.

Международные институты по разработке стандартов в финансовой сфере считают финансовую доступность существенным фактором в повышении уровня жизни населения и способствуют выработке единого методологического подхода в этом направлении. Финансовая доступность представляет собой такое состояние финансового рынка, при котором все дееспособное население страны, а также субъекты малого и среднего предпринимательства имеют полноценную возможность получения базового набора финансовых услуг. В то же время возможность получения финансовых услуг выражается не только в физическом доступе к финансовым продуктам ..., но и в их понятности, качестве и полезности для потребителей¹. В числе таких услуг важное место отводится ипотечному жилищному кредитованию.

Система ипотечного жилищного кредитования является одним из важнейших институтов развития социально-экономических процессов государства. В большинстве экономически развитых стран она позволяет решать

не только жилищные проблемы граждан, но и существенно влияет на экономическую ситуацию в стране.

Несмотря на сложившуюся в настоящее время в России нестабильную экономическую ситуацию, отмечается рост объемов ипотечного жилищного кредитования. Мировая практика оценивает уровень развития ипотечного жилищного

кредитования по его доле в валовом внутреннем продукте. Следует отметить, что величина данного показателя в развитых странах находится на достаточно высоком уровне в интервале от 40 до 70%. В развивающихся странах величина этого показателя находится на отметке 12-14%. В этом контексте рассмотрим динамику данных показателей в России за ряд лет.

Таблица 1

Динамика роста объемов ипотечного жилищного кредитования и его доли в ВВП России*

Год	Объем выданных ипотечных кредитов		Объем валового внутреннего продукта		Доля ипотечных кредитов в ВВП, %
	Млрд руб.	Темп роста к пред. году, %	Млрд руб.	Темп роста к пред. году, %	
2011	716,9	100,0	55644,0	100,0	1,3
2012	1031,9	188,6	61810,9	111,1	1,7
2013	1353,6	129,4	66689,1	107,9	2,0
2014	1521,8	112,7	67155,8	100,7	2,0
2015	1157,7	135,9	69640,6	103,3	2,6

* Рассчитано по данным официальных сайтов Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru) и Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (www.ahml.ru).

Данные представленной таблицы свидетельствуют о достаточно высоких темпах развития ипотечного жилищного кредитования, однако его доля в ВВП России остается на ничтожно низком уровне. Уместно отметить, что по мировым стандартам данный показатель для стран среднего уровня развития рекомендован на уровне 25%.

Практика показывает, что на сегодня в России сформировался высоко конкурентный рынок ипотечного жилищного кредитования. Несомненно, формирование конкурентной среды на рынке ипотечного кредитования оказывает позитивное воздействие на его развитие, в первую очередь в части качества оказываемых услуг, формирования их стоимости, а также интеграции банков и повышения их устойчивости.

Под банковской конкуренцией следует понимать соперничество коммерческих банков и других кредитных институтов, в котором они стремятся обеспечить для себя более прочное положение на рынке банковских услуг. Сферой банковской конкуренции является банковский рынок. Вместе с тем сфера банковской конкуренции достаточно обширна, а конкурентная среда многообразна и разнородна. Необходимо отметить, что ипотечное жилищное кредитование занимает сегмент рынка капиталов, где распределяются и направляются финансовые ресурсы в долгосрочные ипотечные кредиты, а также сегмент фондового рынка, на котором осуществляется их рефинансирование посредством ипотечных ценных бумаг. В этой связи можно отметить, что рынок ипотечных кредитов является самостоятельной частью финансового рынка.

Исследования показывают, что для рынка банковских услуг характерны следующие виды конкуренции:

- 1) внутриотраслевая и межотраслевая;
- 2) ценовая и неценовая;
- 3) совершенная и несовершенная.

Внутриотраслевая конкуренция осуществляется между организациями одного вида экономической деятельности, производящей аналогичные товары, услуги, которые удовлетворяют одну и ту же потребность, но различаются по цене, качеству и ассортименту. Соответственно, *межотраслевая конкуренция* - это конкуренция между организациями различных видов деятельности. Следует отметить, что данный вид конкуренции не находит масштабного проявления в банковской сфере в результате регулятивного ограничения отдельных операций Центральным банком.

Касательно внутрибанковской конкуренции, следует отметить, что уже изначально, при организации банка решается его конкурентная стратегия, заключающаяся в выборе типа банка, т.е. будет он специализированный или универсальный. Банковская система России в большей мере состоит из универсальных банков. Считается, что универсальные банки обладают большей финансовой независимостью и устойчивостью. Они имеют возможность дифференцировать свой портфель по более широкому кругу активных операций, различающихся по рискам и доходности. В тоже время универсальные банки функционируют в более интенсивной конкурентной среде, по сути, они конкурируют со всеми участниками банковского рынка.

Специализированные банки конкурируют только с банками и небанковскими структурами, имеющими аналогичную специализацию. В зависимости от параметров специализации, уровень конкуренции может повышаться или понижаться, но в любом случае ее интенсивность будет ниже.

Внутриотраслевая конкуренция может существовать в двух основных формах: предметной и видовой.

Предметная банковская конкуренция проявляется в предоставлении услуг так называемого массового спроса, которые, как правило, стандартизированы и однородны. К ним можно отнести, например, вкладные операции, которые подразделяются на вклады до востребования, срочные, сберегательные. Такие стандартизированные услуги на банковском рынке имеют лишь ценовые отличия. Вместе с тем с развитием банковского дела услуги массового спроса теряют свою однородность в результате дифференцированного характера их предоставления, учитывающего индивидуальные запросы клиентов. Развитие таких услуг сопровождается так называемой видовой конкуренцией. Она способствует формированию потребительских предпочтений потенциальных клиентов банка, а также повышает его имидж.

Рассмотренный первый вид конкуренции на банковском рынке тесно связан со вторым видом, т.е. *ценовой и неценовой* конкуренцией. Основным инструментом ценовой конкуренции выступает снижение цены на предлагаемые услуги. В мировой практике считается, что на формирование цены банковских

услуг оказывает влияние значительное количество факторов, которые ограничивают возможности ценовой конкуренции. На наш взгляд, объясняется это публичным характером банковской деятельности и государственным регулированием посредством установления величины учетной ставки. Кроме того, среди факторов, ограничивающих ценовую конкуренцию, следует выделить инфляционные процессы, которые ограничивают нижний уровень цены, за пределами которого банк не может получать прибыль.

Ценовая конкуренция может быть двух видов: открытая (прямая) и скрытая. Такая конкуренция весьма типична для банков. При открытой ценовой конкуренции банки широко оповещают потребителей банковских услуг о снижении процентных ставок по кредитам или их увеличении по вкладам. При скрытой конкуренции банки могут предложить клиентам банковский продукт с улучшенными параметрами, однако стоимость таких услуг либо не включается в цену, либо устанавливается на низком уровне.

Вместе с тем, необходимо отметить, что особенностью конкуренции в банковском секторе является отсутствие четкой взаимосвязи потребительной стоимости услуги и ее цены, что "размывает" границы между скрытой и открытой конкуренцией.

Немалую роль в установлении границ ценовой конкуренции имеет такой фактор, как доверие клиентов, называемый "феноменом системного риска". Утрата доверия к отдельным банковским структурам может обусловить недоверие банковской системе в целом.

В связи с отмеченными ограничениями конкуренция на банковском рынке принимает в большей мере неценовой характер.

Неценовая конкуренция связана с изменением качества оказываемых услуг. Критерии качества могут быть рассмотрены как с позиции клиента, так и самого банка. Так, качество услуги с позиции клиента может быть оценено скоростью обслуживания клиента, временем принятия решения о ее предоставлении, качеством консультирования клиента и др. Уровень качества банковской услуги, как правило, формирует отношение клиента к ее цене. Качество услуги с позиции самого банка может характеризоваться скоростью осуществления рабочих процессов и их эффективностью, наличием ошибок и неточностей, величиной затрат на их устранение, уровнем банковских рисков и др.

Третий вид конкуренции определяется степенью монополизации рынка. В зависимости от этого фактора различают *совершенную и несовершенную* конкуренцию. Различие их заключается в том, что при совершенной конкуренции на рынке участвует большое количество мелких и средних организаций, находящихся в равных условиях и использующих ценовые методы конкуренции. При несовершенной конкуренции незначительная доля участников рынка занимает господствующее положение, т.е. находится вне конкуренции. Различают две основных формы несовершенной конкуренции: олигополия и чистая конкуренция.

Олигополия возникает в условиях, когда на отраслевом рынке незначительное количество участников контролируют его основную часть и имеют возмож-

ность согласовать свою рыночную политику. В этом случае при однородности товаров используется ценовая конкуренция, а при продаже дифференцированных товаров - неценовая конкуренция.

Чистая монополия, по сути, означает отсутствие конкуренции. При этом в каждой отрасли продавец полностью контролирует условия продажи товаров. Касательно банковской сферы, чистая монополия может иметь место, например, при государственной собственности на банковскую сферу экономики или закрепления рынка за определенными банковскими структурами.

В целях исследования уровня конкуренции на рынке ипотечного кредитования в табл. 2 представлены данные об объемах кредитных операций по 15 крупнейшим банкам².

Представленные в таблице данные наглядно свидетельствуют о высоком уровне концентрации ипотечного жилищного кредитования в России.

Таблица 2

Характеристика развития ипотечного жилищного кредитования в России за 2015-2016 гг., млрд руб.*

№ п/п	Банки	2015 г.		8 месяцев 2016 г.	
		Выдано кредитов, сумма	Рыночная доля, %	Выдано кредитов, сумма	Рыночная доля, %
1	Сбербанк	448,0	49,3	503,4	55,8
2	Группа ВТБ	203,8	25,2	201,8	23,1
3	Россельхозбанк	40,2	4,4	23,4	3,2
4	ДельтаКредит	26,3	2,9	5,3	2,6
5	Райффайзенбанк	19,2	2,1	8,9	0,6
6	Газпромбанк	16,2	1,8	11,9	1,0
7	Связьбанк	15,6	1,7	15,4	1,7
8	Абсолют Банк	12,3	1,4	14,7	1,3
9	Банк "Санкт-Петербург"	12,3	1,4	14,5	1,2
10	Банк "Возрождение"	11,2	1,2	15,0	1,3
11	Транскапиталбанк	7,6	0,8	6,3	0,6
12	ФК "Открытие"	7,4	0,8	6,9	0,7
13	"Центр-инвест"	6,4	0,7	1,8	0,2
14	Банк "Уралсиб"	5,4	0,6	8,1	0,9
15	Промсвязьбанк	4,8	0,5	1,8	0,2
	Всего по 15 банкам	836,7	85,1	839,3	93,3
	Всего по России	1157,7	100,0	899,5	100,0

* Рассчитано по данным Банка России, портала rusipoteka.ru.

На долю двух крупнейших банков (Сбербанк и ВТБ) в 2015 г. приходилось 66,3% общего объема выданных кредитов в целом по России. При этом доля Сбербанка составляла 50%. За 8 месяцев 2016 г. позиция Сбербанка укрепилась и его доля составила 55,8 %, т.е. около 60% рынка ипотечного жилищного кредитования. По результатам 8 месяцев 2016 г. можно утверждать, что рынок ипо-

течного кредитования в России концентрируется в двадцатке банков из 918 банков, зарегистрированных на сегодня Банком России и 184 кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале. Крупные банки увеличивают сферу своего присутствия в субъектах РФ посредством размещения филиальной сети. Стратегия активного географического размещения обусловлена меньшей концентрацией кредитных организаций, более низкой стоимостью недвижимости и сравнительно медленным ростом цен на нее, что в целях развития ипотечного кредитования выглядит достаточно привлекательным.

Проведенное исследование позволяет дать характеристику характера конкуренции российского ипотечного жилищного рынка. В первую очередь необходимо отметить, что на рынке ипотечного кредитования преобладает внутриотраслевая, как правило, видовой дифференцированная конкуренция. Особенности регулирования банковской деятельности обуславливают в большей части неценовые методы конкуренции. По критерию монополизации рынок банковских услуг в части ипотечного кредитования характеризуется несовершенной конкуренцией. Форма этого вида конкуренции - олигополия, использующая как ценовую, так и неценовую конкуренцию.

Вместе с тем необходимо отметить, что это положение не означает, что остальные банки не развивают ипотечные программы. Мотивация поведения банковских структур на конкурентном рынке ипотечного кредитования различны. В целях исследования данного вопроса целесообразно представить их в виде определенных групп. К таким группам можно отнести:

- 1) крупные банки и их филиалы в субъектах РФ;
- 2) региональные коммерческие банки;
- 3) кредитные организации с иностранным участием в уставном капитале.

Банки первой группы придерживаются на конкурентном рынке различных стратегий. Так Сбербанк, как один из крупнейших участников на рынке ипотечного кредитования при внутриотраслевой конкуренции, обеспечивает себе конкурентное преимущество за счет высокого имиджа консервативного и надежного банка и его популярности у населения, что позволяет формировать более высокие финансовые результаты его деятельности.

Другие коммерческие банки, размещенные в таблице 1, придерживаются более выраженной видовой конкуренции и увеличивают продуктовую линейку предоставляемых ипотечных продуктов. В тоже время эти банки используют и ценовую конкуренцию. Имея высокие кредитные рейтинги, эти банки могут формировать более дешевые финансовые ресурсы посредством выпуска ипотечных ценных бумаг на основе процесса секьюритизации и размещения их на рынках капитала. Это позволяет снижать величину процентной ставки по кредитам и привлекать клиентов.

Региональные банки, осуществляющие ипотечные программы, составляют группу, так называемых, средних банков. На рынке ипотечного кредитования эти банки предоставляют населению стандартные услуги, придерживаются неценовой конкуренции и не определяют политику на данном рынке. В результате их деятельность в части ипотечного кредитования имеет незначительные размеры, что во многом объясняется дефицитом финансовых ресурсов и отсутствием источников их формирования. "Секьюритизация требует больших транзакционных издержек....., что для малых и средних банков является крайне обремени-

тельным"³. В результате, на сегодня банковская практика показывает выраженную тенденцию сокращения количества банков данной группы.

Особую группу занимают кредитные организации с иностранным участием в капитале. Следует отметить, что их консервативный подход к процедуре предоставления кредитов выражается в большей требовательности к оценке кредитоспособности заемщиков. Условия по ипотечным кредитам, как правило, не выходят за рамки российских стандартов, несмотря на то, что они имеют более дешевые кредитные ресурсы, получаемые от материнских компаний. Вместе с тем, иностранные банки вносят на национальные рынки передовые технологии и современные банковские продукты, в наибольшей степени отвечающие запросам клиентам российских банков, что повышает их конкурентоспособность. Отметим, что современное состояние экономики в России и сложившаяся ситуация на фондовом рынке обусловили снижение интереса к кредитованию в иностранной валюте.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы: конкуренция на рынке ипотечного кредитования носит олигополистический характер, обеспечивая, с одной стороны, преимущественное и экономически результативное влияние на развитие ипотечных программ в России, а с другой стороны, она вытесняет региональные банки с этого рынка. Вместе с тем, региональные банки более адаптированы к местным условиям, отличаются знанием специфики местных рынков, а также гибкостью в принятии решений, что, по нашему мнению, требует их поддержки Банком России в части повышения доступа к процедурам рефинансирования.

¹ Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов // Банк России. 2016. № 57. С. 20-25.

² Аналитический центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации. URL: rusipoteka.ru.

³ Савинова В.А., Файзуллин Т.Н. Развитие форм рефинансирования ипотечных кредитов в России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 9 (107). С. 56-60.

MOTIVATION OF BANKS CONDUCT IN RUSSIA IN A COMPETITIVE MARKET OF MORTGAGE LENDING

© 2016 Savinova Valentina Andreevna
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: fikr@bk.ru

Keywords: mortgage market, banks, competition, refinancing.

The features of the formation of the mortgage market in Russia are considered. The estimation of species and forms of banks' competition in the modern world is offered.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПЕРЕПОДГОТОВКИ ПЕРСОНАЛА

© 2016 Сакова Татьяна Германовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: t-g-sakova@yaridex.ru

Ключевые слова: переподготовка персонала, облачные технологии, программное обеспечение.

Проведен анализ существующих методов переподготовки персонала. Представлен процесс обучения сотрудников с использованием облачных технологий.

В современных условиях у любой компании возникает необходимость поддерживать профессионализм и квалификацию своих сотрудников на конкурентном уровне. Именно поэтому обучение кадров является одной из актуальных тем в сфере современного бизнеса.

Существуют два подхода к обучению персонала. Первый подход предполагает привлечение внешних провайдеров образовательных услуг, предоставляющих заказчику высококвалифицированных тренеров и преподавателей. Центры обучения персонала используют, в основном, смешанные методы обучения, включающие в себя лекции, семинары, различные тренинги. Данный способ эффективен, однако многие предприятия малого и среднего бизнеса не могут себе его позволить ввиду высокой стоимости услуг¹.

Второй подход - организация обучения посредством привлечения внутренних ресурсов компаний, т.е. собственными силами. В этом случае в качестве "наставника" выдвигается либо наиболее квалифицированный специалист собственной фирмы, либо партнер компании, либо сотрудник кадровой службы предприятия. Обеспечить качественную подготовку и организацию учебного процесса в этом случае позволяют информационные технологии, особое место среди которых занимают облачные вычисления (Cloud Computing)².

Облачные (распределенные) вычисления - технология обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляется пользователю как Интернет-сервис. Одной из компаний, предоставляющие данные услуги, является Google. Она предоставляет программное обеспечение как услугу - Cloud Software as a Service (SaaS), т.е. потребителю предоставляются программные средства - приложения провайдера, выполняемые на облачной инфраструктуре³.

Суть методики обучения персонала с использованием технологии Google определяется следующим образом. Сначала по выбранной теме формируется учебная база, в которую включают лекционный материал (в текстовом и таб-

личном представлении, а также в виде схем, рисунков и презентаций), набор практических заданий, список контрольных вопросов и тесты по курсу. Каждый слушатель данного курса регистрирует личный аккаунт и присоединяется к группе, созданной преподавателем. Объединение слушателей в группу удобно тем, что преподавателю легко контролировать учебный процесс, предоставляя доступ к материалам всем обучающимся одновременно. Также в группах поддерживается обсуждение учебных материалов, что позволяет не прекращать процесс обучения, даже если слушатель не смог присутствовать на занятиях. Выполнив практическое задание, обучающийся предоставляет преподавателю доступ к нему для проверки. После завершения каждой темы проводится промежуточное тестирование⁴.

Преимуществом использования представленной методики является, в первую очередь, то, что Google предоставляет свои услуги бесплатно. К тому же, преподавателю и слушателям не требуется специальных знаний для применения данной технологии⁵.

Таким образом, облачная технология Google может широко применяться в обучении и переподготовки кадров различного профиля. Предприятие сможет сократить расходы на обучение персонала, при этом вовлекая в учебный процесс большее количество слушателей.

¹ Абросимов А.Г. Логистический подход к образовательному процессу // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 2 (88). С. 10-13.

² Орлик С. Основы Облачных вычислений (по рекомендациям NIST). URL: <http://cloud.sorlik.ru/synopsis-4.html>.

³ Погорелова Е.В., Сакова Т.Г. Переподготовка персонала на основе современных информационно-коммуникационных технологий // Науковедение. 2015. Т. 7, № 6.

⁴ Павлова Н.И., Щеглов Г.М.. Проблемы методического обеспечения учебного процесса в системе дистанционного обучения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 10 (108). С. 89-93.

⁵ Challenges and Problems in Cloud Hosting. URL: <http://cloudwebhostingproviders.com/challenges-cloud-hosting>.

THE USE OF CLOUD TECHNOLOGIES FOR TRAINING OF STAFF

© 2016 Sakova Tatiana Germanovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: t-g-sakova@yandex.ru

Keywords: training, cloud computing, software.

The analysis of existing methods of personnel retraining is given. The learning process of employees using cloud technologies is presented.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ "ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО"

© 2016 Салахова Юлия Шамильевна

старший преподаватель

Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

E-mail: julia.salakhova@mail.ru

Ключевые слова: венчурный капитал, рискость, инновационная система, инвестиционная среда.

Проведен анализ теоретических предпосылок и подходов к формированию экономической природы категории "венчурное предпринимательство". Выделены отличия процесса венчурного предпринимательства от других форм вложения средств. Разработано авторское определение категории "венчурное предпринимательство".

На современном этапе экономического развития общества венчурное предпринимательство как наиболее эффективная форма высокорисковой инвестиционной деятельности является основной платформой для создания наукоемкого продукта в сфере малого инновационного предпринимательства. Об особой роли механизма венчурного предпринимательства, как инструмента инновационной политики государства, неоднократно указывали такие ученые и экономисты, как Я. Корнай, Дж. Дуглас, З. Блок, П. Фишер, Ю. Вебер, Х. Гельдель, Д. Стиглиц В.Г. Мединский, В.А. Воронцова, А.Т. Каржуав и др.¹

Основой для определения понятия "венчурное предпринимательство" является сама этимология слова "венчур" - рисковое начинание, затея. В данном случае рассмотрение исследуемой категории в контексте рискости данного вида предпринимательства необходимо производить с двух позиций²:

1. Рискость как возможное неполучение отдачи от венчурных инвестиций в результате неэффективности финансируемого проекта в условиях отсутствия гарантированного обеспечения в виде залога.

2. Рискость как разделение рисков между инвестором, вкладывающим венчурный капитал, и предпринимателем, производящим инновационный продукт, что является основой функционирования системы венчурного инвестирования.

Необходимость участия посреднических венчурных фирм обусловлено многими факторами, основой для которых является принципиальное отличие в понятиях "рисковое" и "венчурное" финансирование, так как многим формам финансирования инвестиционных проектов также присущ существенный риск. Приведем основные *отличия венчурного инвестирования* от других форм вложения средств, в частности, банковского кредитования³:

- при венчурном финансировании отсутствуют как токовые залоговые обязательства в обмен на направляемый венчурный капитал, выраженный в покупке доли создаваемой или только развивающейся компании, чей уровень ликвидности еще не высок (в банковском кредитовании основой возникновения отношений является наличие залога, к примеру в виде активов компании);

- активное участие венчурных фирм в поддержке инновационного предпринимателя в ходе реализации проекта, отличающееся отсутствием детального контроля за процессом расходования средств;

- отсутствие каких-либо выплат, в том числе процентных, до момента выхода на рынок;

- возможность вложения венчурного капитала на длительный срок в условиях высокорисковости;

- разделение финансовых рисков между инвестором и предпринимателем в условиях отсутствия гарантий возврата венчурного капитала;

- понимание степени ответственности в ситуации неэффективности инвестиционно-инновационного проекта со стороны инвестора, посредника и инновационного предпринимателя в условиях партнерских договорных отношений, где претензии могут быть предъявлены всем участникам данных отношений.

Таким образом, дадим авторское определение венчурному предпринимательству в разрезе его функциональных и процессных особенностей: венчурное предпринимательство представляет собой инвестиционную (посредническую) деятельность, выражающуюся в организации различных форм движения венчурного капитала между венчурными инвесторами и малыми инновационными предпринимателями, которая направленная на разделение рисков между всеми участниками данных отношений и получение прибыли посредством реализации инвестиционно-инновационного проекта.

В Республике Беларусь на данный момент института венчурного инвестирования находится на начальной стадии развития, хотя законодательно закреплена возможность создания частных венчурных фондов.

В данном случае наибольшую практическую значимость будут иметь Методические рекомендации "по организации и выполнению инновационных проектов, работ по организации и освоению производства, венчурных проектов на возвратной основе, финансируемых за счет средств инновационных фондов через Белорусский инновационный фонд"⁴ под венчурным проектом будет пониматься "комплекс работ по созданию и реализации инноваций, организации и (или) развитию производства высокотехнологичных товаров (работ, услуг), в том числе путем создания инновационной организации".

Отечественный подход, во многом базируется на общеевропейском и российском подходах к венчурному проектированию, т.е. отсутствует привязка к размерам организации. Однако существует ряд спорных моментов, в частности ограничения в объемах финансирования, сроках выхода инновационного продукта на рынок, неопределенность в формах предоставления венчурного капитала в связи с неразвитостью биржевых отношений, отсутствие частного вен-

чурного капитала, что во многом затрудняет эффективное развитие венчурного предпринимательства в Республике Беларусь.

Всякий успешный венчурный проект, как правило, приобретает стратегическим инвестором (к примеру, крупные корпорации не могут развиваться за счет внутренних инноваций, а приобретают мелких сторонних разработчиков для использования их технологии либо устранения потенциально серьезного для них в будущем конкурента). В мировом масштабе инвестор нацелен в первую очередь на проведение успешного IPO (публичное предложение акций) на одной из западных фондовых биржах. В отечественной практике без развитого фондового рынка, инвестор рискует потерять свой капитал. Обеспечение венчурной инфраструктуры, страхования рискованных проектов обеспечит возможность рационализации используемых ресурсов⁵.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в условиях неразвитости частных венчурных фондов и фондового рынка Республики Беларусь, нормативно-правового ограничения участия банковского сектора в венчурной деятельности, что затрудняет доступ инновационных компаний к высокорисковому капиталу, работы данных ученых позволяют выделить лишь отдельные составляющие процесса венчурного предпринимательства, которые могут быть применены в отечественной практике. А значит, можно говорить об отсутствии комплексного подхода и системности к изучению вопроса формирования отлаженного финансового механизма венчурного предпринимательства. Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью глубокого критического переосмысления и доработки существующих инструментов управления венчурным капиталом, что позволит повысить эффективность движения денежных потоков в сфере венчурного предпринимательства.

¹ Каржаув А.Т., Фоломьев А.Н. Национальная система венчурного инвестирования. М. : Экономика, 2006.

² Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности / Рос. ассоц. прямого и венчурного инвестирования. СПб. : Феникс, 2005.

³ Friedman B., Hahn F. Targets and indicators of monetary policy. Amsterdam : North-Holland, 1991;

Finkel R. The masters of private equity and venture capital. New-York : McGraw-Hill, 2009;

Фонштейн Н.М., Балабан А.М. Венчурное финансирование : теория и практика. М. : АНХ, 1998.

⁴ Методическими рекомендации по организации и выполнению инновационных проектов. URL: <http://bif.ac.by/rus/projects/projects> (дата обращения: 03.05.2016).

⁵ См.: Матвеева Л.Г., Чернова О.А., Климух В.В. Оценка эффективности политики импортозамещения в промышленности: методический инструментарий // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2015. № 3 (75). С. 3-14;

Региональные кластеры импортозамещения: теория и современность : кол. моногр. / под общ. и науч. ред. Л.Г. Матвеевой. Ростов н/Д, 2016;

Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Понятие и особенности информационно-знанийевых ресурсов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 4. С. 88-90;

Шепелев А.В., Измайлов А.М. Исследование современных факторов конкурентоспособности организации // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 864-867;

Калимулин Д.М., Измайлов А.М. Анализ и классификация причин сопротивления изменениям // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-3 (59-3). С. 497-499.

THE ECONOMIC CONTENT OF THE CATEGORY "VENTURE BUSINESS"

© 2016 Salakhova Yulia Shamilyevna
Senior Lecturer
Polotsk State University, Belarus Republic
E-mail: julia.salakhova@mail.ru

Keywords: venture capital, risk, innovation system, investment environment.

The theoretical assumptions and approaches to the formation of the economic nature of "venture business" category are analyzed. Differences between process of venture entrepreneurship from other forms of investment are selected. The author's definition of "venture business" is developed.

УДК 331.2

АНАЛИЗ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ГБУЗ "ВОЛЖСКАЯ ЦРБ". РАСЧЕТ СРЕДНЕМЕСЯЧНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ

© 2016 Сараев Александр Рудольфович
кандидат медицинских наук
Самарский государственный медицинский университет
Минздрава России
E-mail: aleksandrsarae@yandex.ru

Ключевые слова: заработная плата, расчет и анализ фонда рабочего времени и среднесписочной численности.

Осуществлен анализ заработной платы по основным показателям работников ГБУЗ ЦРБ Волжского района Самарской области на период 2013-2015 гг.

Заработная плата работников ГБУЗ ЦРБ Волжского района Самарской области состоит из должностного оклада (оклада), выплат компенсационного и стимулирующего характера.

Заработная плата (за вычетом стимулирующих выплат), определяемая согласно профессии работника и штатной должности, при изменении системы оплаты не может быть произвольно уменьшена в сравнении с тем же показателем в старой системе материального стимулирования. Необходимым условием при этом является сохранение объемов должностных обязанностей и уровня квалификации, требующегося для качественного выполнения порученных работ. Размер зарплаты не ограничен "сверху". Месячная заработная плата, при соответствии трудовой деятельности работника всем установленным нормам труда, рабочего времени и должностным обязанностям, не может быть установлена ниже минимальной (определенного законом размера МРОТ).

Использование фонда рабочего времени в ГБУЗ "Волжская ЦРБ" рассмотрим в табл. 1.

Таблица 1

Использование фонда рабочего времени в ГБУЗ "Волжская ЦРБ" за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2010 г.	
				от 2013 г.	от 2014 г.
Среднегодовая численность работников, чел.	695	740	639	-56	-101
Отработано за год одним работником:					
Дней (Д)	248	249	247	-1	-2
Часов (Ч)	1971	1973	1958	-13	-15
Средняя продолжительность рабочего дня (П), ч	7,95	7,92	7,93	-0,02	+0,01
Фонд рабочего времени (Т), ч	1370262,0	1459339,2	1251615,69	-118646,31	-207723,51

Фонд рабочего времени (Т) зависит от численности рабочих (ЧР), количества отработанных дней одним рабочим в среднем за год (Д) и средней продолжительности рабочего дня (П):

$$T = ЧР \times Д \times П$$

Влияние факторов на его изменение можно установить способом абсолютных разниц:

$$\Delta T_{чр} = (ЧР_1 - ЧР_0) \times Д_0 \times П_0 = (639 - 740) \times 249 \times 7,92 = -199180,08 \text{ часа};$$

$$\Delta T_д = (Д_1 - Д_0) \times ЧР_1 \times П_0 = (247 - 249) \times 639 \times 7,92 = -10121,76 \text{ часа};$$

$$\Delta T_п = (П_1 - П_0) \times Д_1 \times ЧР_1 = (7,93 - 7,92) \times 247 \times 639 = +1578,33 \text{ часа};$$

$$\text{Всего } -207723,51 \text{ час.}$$

Используя данные таблицы на ГБУЗ "Волжская ЦРБ" фактический фонд рабочего времени за 2015 г. меньше 2014 г. на 207723,51 часов. Это произошло

за счет уменьшения в 2014 году численности работников, снижения количества отработанных дней одним работником.

Среднесписочная численность работников ГБУЗ "Волжская ЦРБ" в 2013 году - 695 человека, 2014 году - 740 человек, в 2015 г. - 639 человек.

Таблица 2

Среднесписочная численность персонала ГБУЗ "Волжская ЦРБ"

Категория персонала	Среднесписочная численность			Фактически в процентах	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г. к 2015 г.	2014 г. к 2015 г.
Всего	695	740	639	108,8	115,8
В том числе:					
АУП	25	25	25	100	100
Врачи	105	128	120	87,5	106,7
Средний медицинский персонал	274	294	250	109,6	117,6
Санитарки	129	99	51	252,9	194,1
Прочий персонал	162	194	193	83,9	100,5

Таблица 2 показывает, что уменьшение численности сотрудников в ГБУЗ "Волжская ЦРБ" по сравнению с 2013 и 2014 годами, наблюдается по категориям персонала: врачи, средний медицинский персонал, санитарки. По категории врачей численность в отчетном году увеличилась на 12,5% по сравнению с 2013 г. И уменьшилась на 6,7% по сравнению с 2014 годом. Общая численность работников в 2015 г. уменьшилась на 8,8% и 15,8% соответственно по сравнению с 2013 г. и 2014 г.

Руководитель определяет должностные оклады работников подразделений на основе минимальных окладов по должностям и повышающих коэффициентов. Определяющей при этом является категория профессиональной квалификационной группы (далее - ПКГ), каждой из которых соответствует свой минимальный оклад и коэффициенты. Всем работникам, не отнесенным к какой-либо ПКГ, устанавливается определенный фиксированный размер должностного оклада.

В 2015 году по сравнению с 2014 г среднемесячная зарплата почти всех категорий снизилась: врача - на 16,1%, среднего медработника - на 3,8%, прочего медперсонала на 9%. И только по категории санитарки темп прироста сохранился 10,5%.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 28.12.2013 г.).
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (в ред. от 28.12.2013 г.).
4. Постановление Правительства Самарской области от 29.10.2008г. №416 "Об оплате труда работников государственных учреждений здравоохранения Самарской области".
5. Беляев А.Н. Средняя заработная плата : практ. пособие. 2-е изд. М. : Дело и сервис, 2015. С. 112-113.

ANALYSIS OF FUND WAGE OF SBHI "VOLZHSKAYA CRB". CALCULATION OF AVERAGE MONTHLY SALARY

© 2016 Saraev Alexander Rudolfovich
Candidate of Medical Sciences
Samara State Medical University, Russian Ministry of Health
E-mail: aleksandrsarae@yandex.ru

Keywords: wages, calculation and analysis of the production time and the average number.

The wages of workers on the basic parameters of SBHI "Volzhskaya CRB" in Volga region of Samara region for the period of 2013-2015 is analized.

УДК 331.103.3

АНАЛИЗ ФОНДА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

© 2016 Сараев Александр Рудольфович
кандидат медицинских наук
© 2016 Майорская Анастасия Сергеевна
старший преподаватель
Самарский государственный медицинский университет
Минздрава России
E-mail: aleksandrsarae@yandex.ru, as-mayorskaya@rambler.ru

Ключевые слова: использование рабочего времени, динамика движения рабочей силы, текучесть кадров, показатели социальной стабильности, образования и квалификации кадров.

Осуществлен анализ эффективности рабочего времени на основе структуры ресурсов движения рабочей силы в ГБУЗ "Волжская ЦРБ".

Эффективность использования рабочего времени анализируется согласно документам табельного учета, сведениям о сверхурочных работах и простоях, ведомостям по расчетам и платежам, выданным работнику лечебными учреждениями листкам нетрудоспособности. Полнота использование фонда рабочего времени, а также количественная характеристика, определенная для каждого сотрудника (число отработанных дней и часов) определяют полноту использования персонала за данный период. Анализ ведется как в целом по всему предприятию, так и по его структурным подразделениям, отдельным категориям работников.

Необходимо оценить изменение структуры трудовых ресурсов, в общей численности работников (табл. 1).

Таблица 1

Изменение структуры трудовых ресурсов ГБУЗ "Волжская ЦРБ" за 2013-2015 гг.

Категория Персонала	Структура персонала						Изменение удельного веса, +/-	
	2013 г.		2014 г.		2015 г.		по сравнению с 2013 г.	по сравнению с 2014 г.
	Чел.	Уд. вес, %	Чел.	Уд. вес, %	Чел.	Уд. вес, %		
Персонал основной деятельности, всего	695	100	740	100	639	100	-	-
В том числе:								
АУП	25	3,6	25	3,4	25	3,9	+0,3	+0,5
Врачи	105	15,1	128	17,3	120	18,8	+3,7	-1,5
Средний медицинский персонал	274	39,4	294	39,7	250	39,1	-0,3	-0,6
Санитарки	129	18,6	99	13,4	51	8	-10,6	-5,4
Прочие	162	23,3	194	26,2	193	30,2	+6,9	+4

По данным табл. 1. можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в ГБУЗ "Волжская ЦРБ" в 2013, 2014 и 2015 гг. составляют средний медицинский персонал (39,4%, 39,7% и 39,1%, соответственно). Это является положительным моментом, так как от данной категории - среднего медицинского персонала напрямую зависит объем оказываемой помощи. В 2015 году их удельный вес в общей структуре персонала по сравнению с 2013 и 2014 годом незначительно уменьшился (на 0,3% и 0,6% соответственно).

"Для характеристики движения рабочей силы рассчитаем и проанализируем динамику следующих показателей:

Коэффициент оборота по приему персонала (K_{np}):

K_{np} = Количество принятого на работу персонала / Среднесписочная численность персонала;

2. Коэффициент оборота по выбытию ($K_в$):

$K_в$ = Количество уволившихся работников / Среднесписочная численность персонала;

3. Коэффициент текучести кадров (K_m):

K_m = Количество уволившихся работников по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины / Среднесписочная численность персонала;

4. Коэффициент постоянства состава персонала предприятия ($K_{н.с.}$):

$K_{н.с.}$ = Количество работников, проработавших весь год / Среднесписочная численность персонала;

Необходимо изучить причины увольнения работников (по собственному желанию, сокращению кадров, нарушения трудовой дисциплины и другие).

Данные для изучения движения рабочей силы в ГБУЗ "Волжская ЦРБ" приведены в табл. 2.

Таблица 2

Движение рабочей силы в ГБУЗ "Волжская ЦРБ" за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Принято человек	76	87	48
Выбыло человек	43	45	32
В том числе:			
- на пенсию и по другим причинам, предусмотренным законом	20	24	15
- по собственному желанию	16	17	14
- за нарушение трудовой дисциплины	7	4	3
Среднесписочная численность работающих, человек	695	740	639
Коэффициенты:			
- по приему	0,11	0,12	0,08
- по выбытию	0,06	0,06	0,05
- текучести	0,03	0,03	0,03

Данные табл. 2 показывают, что в ГБУЗ "Волжская ЦРБ" коэффициент текучести рабочей силы в 2015 году остался на уровне 0,03 как в 2013 и 2014. Коэффициент по выбытию также в 2015 г. ниже, чем в 2013 и 2014 на 0,01. Причины текучести кадров могли быть

- низкий уровень заработной платы работников бюджетной сферы;
- неудовлетворенность графиком работы;
- морально тяжелая работа, требующая эмоциональной устойчивости и навыков общения с людьми, оказавшимися в сложной ситуации.

Коэффициент по приему в 2015 году ниже, чем в предыдущем 2014 году на 0,04, и ниже, чем в 2013 г. на 0,03 .

Важными показателями, которые необходимо рассматривать в процессе комплексного анализа социального уровня развития организации, являются: показатели социальной стабильности, образования и квалификации кадров, среди которых:

1. Уровень стабильности кадров:

$K_{ск}$ = Количество работников, проработавших весь год / Среднесписочная численность персонала.

$$K_{ск} \text{ в предыдущем году 2013 г.} = 652 / 695 = 0,938$$

$$K_{ск} \text{ в отчетном году 2014 г.} = 695 / 740 = 0,939.$$

$$K_{ск} \text{ в отчетном году 2015 г.} = 607 / 639 = 0,950.$$

Полученные результаты свидетельствуют о стабильности кадрового состава ГБУЗ "Волжская ЦРБ" на протяжении исследуемого периода.

Уровень образования - определяется отношением числа работников, имеющих образование, к среднесписочной численности работников.

В 2015 году в ГБУЗ "Волжская ЦРБ" наблюдается 52% работников с высшим образованием, 23% с неполным высшим, 25% со средне-специальным. Общий уровень образования равен 1, так как все работники предприятия имеют образование.

- уровень квалификации - определяется отношением числа работников, выполняющих работу, соответствующую их квалификации, к среднесписочной численности работников.

В ГБУЗ "Волжская ЦРБ" в 2015 году у 95% работников соответствует своей квалификации. В 2015 году уровень квалификации работников вырос на 16% по сравнению с предыдущим годом, это произошло за счет обучения работников на курсах повышения квалификации.

-
1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
 2. Черкасов С.Н., Сараев А.Р., Черкасова С.В. Организационные принципы оплаты труда в здравоохранении // Сестринское дело (научный выпуск). 2011. № 4. С. 6-11.
 3. Черкасов С.Н., Сараев А.Р., Лукин А.Г. Социально-экономический механизм оплаты труда участковых медицинских сестер и медсестер общей врачебной практики (на модели муниципального здравоохранения г.о. Самара). 2014. С. 6-19.
 4. Беляев А.Н. Средняя заработная плата : практ. пособие. 2-е изд. М. : Дело и сервис, 2015. С. 112-113.
 5. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент : учеб. для вузов. М. : Дашков и К, 2014. С. 22.
 6. Башкина Г.В., Санникова Т.Г. Технология расчета фонда оплаты труда в ОУ : метод. пособие. М. : Интеллект-Центр, 2011. С. 5.

ANALYSIS OF WORKING TIME FUND

© 2016 Saraev Alexander Rudolfovich
Candidate of Medical Sciences

© 2016 Mayorskaya Anastasiya Sergeevna
Senior Lecturer

Samara State Medical University, Russian Ministry of Health
E-mail: aleksandrsaraev@yandex.ru, as-mayorskaya@rambler.ru

Keywords: use of time, the dynamics of movement of labor, employee turnover, indicators of social stability, education and skills development.

The effectiveness of working time on the basis of the movement of labor resources structure SBHI "Volzhskaya CRB" is analyzed.

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ПЛАНИРОВАНИЕ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

© 2016 Сараев Александр Рудольфович
кандидат медицинских наук

© 2016 Майорская Анастасия Сергеевна
старший преподаватель

Самарский государственный медицинский университет
Минздрава России

E-mail: aleksandrarae@yandex.ru, as-mayorskaya@rambler.ru

Ключевые слова: показатели демографического процесса, заболеваемость, рождаемость, смертность, материнская смертность, методы расчета показателя демографического процесса.

Осуществлен анализ демографических факторов планирования оказания медицинской помощи.

Одним из наиболее значимых факторов, способных влиять на планирование оказания медицинской помощи является демографический фактор.

Медицинская организация может взять перечень основных демографических тенденций для планирования численности врачебного персонала и среднего медицинского персонала. Изучение окружающих условий позволяет выявить как имеющиеся возможности, так и трудности для медицинской организации. Мы остановимся на наиболее существенных демографических тенденциях, например, таких как распределение населения по возрастным группам и общая заболеваемость населения.

Заболеваемость населения по основным классам болезней за период с 2000 г. по 2014 г. приведена на рис. 1.

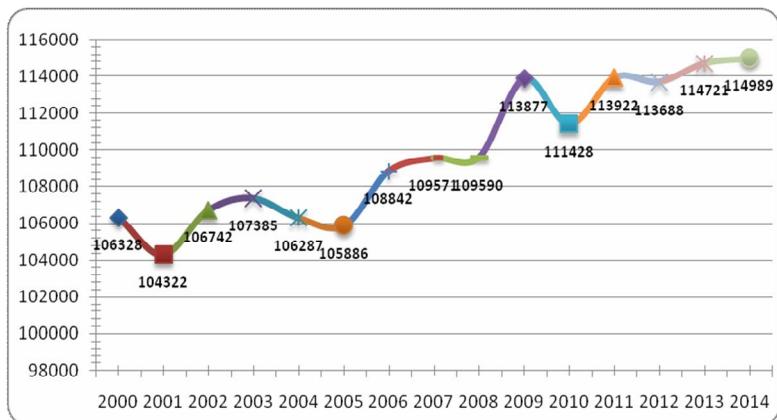


Рис. 1. Заболеваемость населения по основным классам болезней, тыс. чел.

Из рисунка видно, что общая динамика заболеваемости растет, несмотря на прогресс в сфере медицинских технологий и фармацевтических продуктов.

В 2000 году зафиксированный уровень заболеваемости находился на отметке 106328 тыс. чел., и в 2001, 2005 и 2006 годах даже наблюдалось снижение заболеваемости. Однако в целом сохранялась тенденция роста, и к 2014 году достигла отметки в 114989 тыс. человек. Согласно нашим расчетам, средний уровень ежегодного прироста заболеваемости составил 0,9%.

В Самарской области существует ежегодно пересматриваемый и утверждаемый органами местного самоуправления перечень, в который включены наиболее востребованные кадры, разработанный, в том числе на основе анализа демографических показателей, и уровня заболеваемости населения. В 2015 году такой перечень состоял из 35 специальностей. (Приказ от 11 декабря 2015 г. №30-н "О внесении изменения в приказ министерства здравоохранения самарской области от 29.07.2015 № 24-н "об утверждении перечня наиболее востребованных медицинских специальностей в государственных учреждениях здравоохранения самарской области, подведомственных министерству здравоохранения самарской области, в 2015 году").[3]

Так как одним из основополагающих факторов планирования оказания медицинской помощи является демографический, рассмотрим, какие аспекты оказывают влияние на этот фактор.

Распределение общей численности населения Российской Федерации по состоянию на 2015 год, по возрастным группам (в тыс. чел) без подробной разбивки по видам заболеваний отражено на рис. 2.

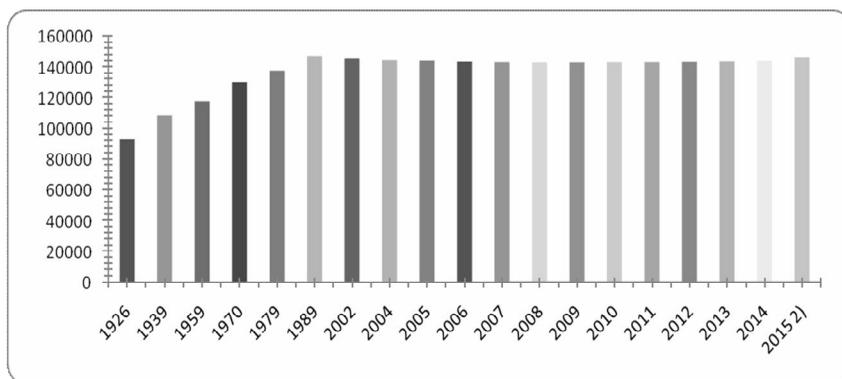


Рис. 2. Распределение населения по возрастным группам

Из рисунка видно, что возрастные группы в диапазоне с 1926 г. по 1979 году имеют более низкое количество населения (92681 тыс. чел.). Однако по мере того как диапазоны населения становятся моложе повышается и численность. Отметим, что по состоянию на 2015 год, наивысшим показателем обладает диапазон рожденных в 1989 году (147022). После 1989 году показатели приобрели тенденцию к снижению, но в 2015 году показатель возрос до 146267 тыс. чел, тем самым прервав тенденцию к снижению.

До 1970 года население земли росло согласно гиперболическому закону. Народонаселение растет "взрывными" темпами.

По данным ООН в настоящее время существует прирост населения в категории свыше 60 лет, и в 2014 году количество стариков превысило количество детей. Это говорит об общем старении населения.

Демографический взрыв вызывает беспокойство у многих правительств и различных общественных групп во всем мире. Во-первых, ресурсов планеты может просто не хватить для поддержания жизни такого количества людей, особенно с учетом того, что большинство стремится обеспечить себе высокий уровень жизни. Во-вторых, рост численности населения идет наиболее высокими темпами в странах, которые меньше всего могут себе это позволить.

Наиболее широко используемым показателем является **общий коэффициент рождаемости**, который рассчитывается как отношение абсолютного числа рождений к среднегодовой численности населения за период (чаще всего за год). Это отношение для наглядности умножается на 1000 и измеряется в промилле.

Смертность населения - процесс вымирания населения, характеризующийся статистически зарегистрированным числом смертей в конкретной популяции за определенный период времени.

Данный показатель измеряется в промилле, и может быть рассчитан методом соотношения числа умерших за год к среднегодовой численности населения

$$\text{Общий коэффициент смертности} = \frac{\text{Общее число умерших за год}}{\text{Среднегодовая численность населения}} \times 1000$$

В начале 2000-х начала проследиваться динамика снижения смертности вплоть до 2014 г. В 2014 году показатель смертности составил 13,1 на 1000 населения, что является средним показателем согласно шкале. В 2015 году показатель возрос, и составил 14 на 1000 населения.

Возглавляет список причина смертности в России - болезни системы кровообращения. В 2015 году, практически половина смертей была связана с этим недугом. Далее идет новообразования и прочие причины смертности. Каждая из категорий включает в себя примерно по 15% от общей структуры. Внешние причины, согласно приведенной в таблице статистике, являются причиной смерти в 8,4% случаев, в то время как болезни органов пищеварения в 5%. Болезни органов дыхания составляют 4,3% смертности от общей структуры. Наименьшую долю, согласно предложенным данным, занимают болезни, связанные с паразитарными заболеваниями.

Наряду с общим коэффициентом смертности, немаловажную роль играет материнская смертность- это смерть женщины, наступившая в период беременности, независимо от ее продолжительности и локализации, или в течение 42 дней после ее окончания от какой-либо причины, связанной с беременностью, отягощенной ею или ее ведением, но не от несчастного случая или внезапно возникшей причины.

Общую совокупность случаев материнской смертности можно подразделить на две категории:

1. Смерть, наступившая в связи с акушерскими причинами (осложненное течение беременности, неправильного диагноза, неправильного лечения)

2. Смерть наступившая с причинами, которые не напрямую связаны с акушерскими причинами (например, по причине имевшейся ранее болезни разившейся с течением беременности).

Еще одним показателем, способным оказывать влияние на демографическую ситуацию является детская смертность. Показатели детской смертности характеризуют не только состояние здоровья детского населения, но и уровень социально-экономического благополучия общества в целом. Правильный и своевременный анализ детской смертности позволяет разработать ряд конкретных мер по улучшению здоровья беременных и детей, оценить эффективность проводимых профилактических мероприятий, работу местных органов управления здравоохранением по охране материнства и детства. Детская смертность имеет сложную структуру, которая определяется в основном причинами смерти и возрастом умерших детей.

Планирование медицинской помощи населению подвержено влиянию множества различных факторов, среди которых главенствующую роль играет население - сами люди. Из этого вытекает важность демографической составляющей процесса планирования. Основные рассчитываемые демографические показатели, приведенные выше, могут активно использоваться при ежегодных корректировках объемов запланированной медицинской помощи в зависимости от изменения тех или иных коэффициентов. Именно поэтому ошибки в оценке реального объема заболевших, нозологий, смертности и т.д. могут приводить и к излишним затратам в системе здравоохранения.

1. Федеральный закон "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" от 22 ноября 2011 г. № 323.

2. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 15 мая 2012 г. № 543н "Об утверждении Положения об организации оказания первичной медико-санитарной помощи взрослому населению".

3. Приказ от 11 декабря 2015 г. № 30-н "О внесении изменения в приказ министерства здравоохранения самарской области от 29.07.2015 № 24-н "об утверждении перечня наиболее востребованных медицинских специальностей в государственных учреждениях здравоохранения самарской области, подведомственных министерству здравоохранения самарской области, в 2015 году".

4. Лисицин Ю.П. Общественное здоровье и здравоохранение : учебник. М. : ГЭОТАР-Медиа, 2007.

EFFECTS OF DEMOGRAPHIC FACTORS ON MEDICAL ASSISTANCE PLANNING

© 2016 Saraev Alexander Rudolfovich
Candidate of Medical Sciences

© 2016 Mayorskaya Anastasiya Sergeevna
Senior Lecturer

Samara State Medical University, Russian Ministry of Health
E-mail: aleksandraraev@yandex.ru, as-mayorskaya@rambler.ru

Keywords: indicators of demographic processes, morbidity, fertility, mortality, maternal mortality, methods of calculation of demographic processes indicators.

Demographic factors in the planning of care are analyzed.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В РОССИИ

© 2016 Сарбитова Ирина Леонидовна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru

Ключевые слова: собственность, модернизация, реформы, стратегия, эволюция.

Рассмотрено становление России, представлены основные проблемы развития страны и выявлен наиболее перспективный подход к развитию РФ.

В конце XX - начале XXI вв., произошло перерождение одного государства в другое, а точнее с 1991 года мы переродились в нечто новое, и процесс нашего "взросления", становления на ноги до сих пор продолжается. На этой стадии столкнулись наши так сказать возможности, с нашими мечтами, а между ними пропасть, а если еще конкретнее мы хотим так же хорошо, что и у товарищей наших (Хотим, но не знаем как). "Все и сразу" - таков был наш лозунг.

Мы вышли на путь модернизации значительно позже, нежели чем страны Западной Европы и Северной Америки. Их модернизация была органичной, она органично выростала из недр старого общества, не нарушая преемственности развития, и не порывая безвозвратно с прошлым. Наша же носила неорганический характер, перемены были разнонаправленны, нам был свойственен дисбаланс всего и вся. Очевидно, что цель реформирования заключается в повышение эффективности хоз.деятельности, улучшение жизни, но для нас рынок стал самоцелью и отсутствие требований эффективности, сбалансированности и компромисса между экономическими и внеэкономическими интересами различных социальных структур, привели к выбору наиболее жестких шагов в деле насаждения "рыночных правил игры".

Логично, что задача перехода от преимущественно нетоварной к рыночной системе неадекватна задаче проведения антикризисных мероприятий в рамках уже существующих рыночных отношений, но набор "шокотерапевтических" средств был разработан и применен для решения именно второй задачи и применение этого инструментария ни просто не дало результата, оно обвалило устои.

Как известно все познается в сравнении, поэтому чтобы понять почему так сложилась ситуация, надо сопоставить нас с теми у кого получилось, хотя они, изначально выбрали нашу схему действий т.е. путь к социализму. Примером тому служит Китайская Народная Республика. Начнем анализировать:

Переход к реформам в Китае осуществлялся в условиях, которые воспринимались на Западе как выход из глубокого кризиса. Россия же начинала свои

реформы в условиях перехода от статуса мировой державы к статусу региональной, что сопровождалось обострением кризисной ситуации во всех сферах, также катализатором служил тот факт, что российская элита ориентировалась на одностороннее укрепление отношений с Западом, что еще больше ослабляло наше геополитическое положение. Кроме того, в отличие от Китая, наши верхи ставили знак равенства между модернизацией и вестернизацией. Запад - эталон и образец.

- Реформы в Китае выростали из конкретных локальных преобразований, путем стимулирования населения к интенсификации трудовых усилий, воспитания у него доверия к мероприятиям, осуществляемые правительством.

- Закон "О собственности" и гос. программа приватизации. Прежде чем раскрыть сущность приватизации, охарактеризуем процесс разгосударствления, поскольку эти два понятия часто объединяют.

При разгосударствлении происходит смена организационно-правовой формы хозяйствования, но собственником остается государство.

Приватизация в отличие от разгосударствления предполагает не только смену субъекта собственности, но и ее формы.

Причиной деформации этого процесса в России лежит теоретико-методологическая неточность в трактовке самого понятия "собственность". С самого начала не была проведена четкая грань между понятиями "титул собственности" и "экономическая реализация собственности". До сих пор открытым остается вопрос о фактически бесконтрольной приватизации наиболее ценного. Произошел дисбаланс внутри треугольника гос.собственность - частная собственность - эффективный менеджмент.

Именно поэтому в Китае осуществлялся процесс разгосударствления и наиболее важные объекты инфраструктуры остались у государства.

Сравнительный анализ результатов деятельности политических институтов по руководству экономической реформой в РФ и КНР показывает, что:

- Революционные преобразования не только не действенны, но и губительны, а эволюционные благотворно влияют на развитие.

- Политику умелого органичного сочетания традиций с современными теориями экономического развития стоит перенять у Китая.

- Путь создания современной рыночной экономики,- правилен, но вот темп должен быть равномерным.

Между тем Россия в 2000-е годы все же совершила прорыв, продемонстрировав экономический рост: увеличились показатели ВВП, промышленного и сельхоз.производства, реальных доходов населения, строительства; снизилась доля населения за чертой бедности (с 29% до 13%)

Сейчас развитие России испытывает еще и новые трудности:

2013 г. снижение темпов экономического роста.

2014 г. наблюдается "дно" падение экономики.

2015 г. экономическое положение - кризис, вызванный внешними шоками.

Прогноз Правительства на 2016 год предполагал прежнюю обстановку. В этих условиях был подготовлен План действий, направленный на обеспечение

стабильного социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году и дальше:

Приоритетное направление - поддержка уровня жизни и благосостояния и выполнение социальных обязательств государства.

Ключевое:

- улучшение условий ведения бизнеса и регуляторной среды
- поддержка малого и среднего предпринимательства
- импортозамещение
- экспорт несырьевой продукции.

Предполагаются расходы потребуют как минимум 737 млрд руб.

При этом министерства оценили свои потребности в антикризисном финансировании по меньшей мере в 1,7 трлн руб. Уверения Правительства в эффективности такого решения позволяют надеяться на лучшие времена.

Правовое регулирование - безоговорочно необходимо, но решения принимаемые во благо имели и имеют несколько иные последствия...в пору сказать пару слов о теневой экономике. В последние годы наша экономика была теневой на 40%, тогда как 60% бизнеса работали по "белым" или "серым" схемам. Но не вся экономика в тени плоха: такие схемы - это не столько "болезнь" для экономики, сколько "автоматическая защита" на существующие экономические вызовы. И у такой защиты есть свои плюсы:

- Для людей: формируются новые ниши, новые рабочие места, для тех кто не смогли или не захотели работать человеко-часы напролет за не совсем желаемого размера зарплату; Можно сказать что теневая экономика творит условия для выживания бизнеса и населения.

- Да, для государства это снижение количественных показателей развития нашей страны, но что делать с качеством нашей жизни?!

На основании всего этого можно выявить следующие закономерности для развития соц-экономической составляющей РФ и для самой РФ в целом:

1) постепенное, комплексное, всеохватывающее реформирование на основании именно долгосрочной стратегии.

2) Простые организационно-правовые формы, чем проще тем лучше, в процессе становления должно происходить отсеивание всего ненужного, ведь залог успеха не в количественном преобладании форм, реформ, а в их качественном, рациональном и обладающим высоким потенциалом применении. И если снова сравнивать теперь уже в этом плане РФ и Китай, то Китай пользуется тем и использует лишь то, что ему поистине важно и необходимо в своем развитии.

3) Также важно не забывать про "тыл" нашей страны это человеческий капитал, сельское хозяйство и перерабатывающая отрасль. Поэтому повышение инвестиционной привлекательности сельского хозяйства тоже первоочередная задача. Небезызвестен тот факт, что "наша сила- в крепости тыла",и по урокам истории наглядно видно, что чем крепче тыл, тем легче на мировой арене. И мы нацелены на это, но сама политика проведения и ее налоговая составляющая не так уж и направлена на "помогающее", "исцеляющее" действие. Поэтому еще одной важной закономерностью является модификация верхов.

Формально мы одна из самых молодых стран и глобализация нам не чужда: поэтому гос.политика должна брать и берет ориентир на глобализацию, НО при этом многонациональное государство не должно терять собственную идентичность, необходимо укреплять свои институты, а не демонтировать их под иностранный манер, пытаясь внедрить все "сливки" тактик ото всех удавшихся решений. То, что точно следует перенять, их главную фишку: а именно долгосрочную, "шаг за шагом" стратегию.

Залог развития: это становление государственности, основ РФ. Потому что с 1990-х мы начали с "чистого листа" и поэтому нужно сначала заложить фундамент для становления, создать предпосылки для внедрения и уже на подготовленную почву выстраивать грандиозные планы. И строки из песни Юрия Визбора: "Не сразу все устроилось, Москва не сразу строилась", как кстати идут доказательством моих слов.

1. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Мы пойдем другим путем! От "капитализма Юрского периода" к России будущего. М., 2013.

2. Щербаков И.В. Закономерности эволюции мотивации эконмичпской деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133).

3. Ковалева Т.М. Проблемы формирования и реализации бюджетной политики в Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127).

4. Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Понятие и особенности информационно-знаниевых ресурсов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 4. С. 88-90.

5. Калимулин Д.М., Измайлов А.М. Анализ и классификация причин сопротивления изменениям // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-3 (59-3). С. 497-499.

THE MAIN DIRECTIONS OF ECONOMIC REFORMS IN RUSSIA

© 2016 Sarbitova Irina Leonidovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru

Keywords: property, upgrade, reforms, strategy, evolution.

In article, formation of Russia is considered, the main problems of development of the country are provided, and the most perspective approach to development of the Russian Federation is revealed.

МЕТОД ПОГРУЖЕНИЯ КАК ОСНОВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗА И ПРЕДПРИЯТИЙ С ЦЕЛЬЮ ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ

© 2016 Саямова Янина Геннадьевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: popova_yana@mail.ru

Ключевые слова: метод погружения, высшее образование, адаптация выпускников, подготовка кадров.

Рассматривается система взаимосвязи теоретической и практической подготовки студентов, ее недостатки и потенциал. Метод погружения предложен как инструмент повышения адаптации выпускников вузов к деятельности и требованиям современных работодателей.

Изменения, происходящие в сфере образования в рамках процесса глобализации, требуют сегодня активно говорить о проблеме адаптации будущих выпускников к профессиональной деятельности.

В настоящее время обеспеченность предприятий высококвалифицированной рабочей силой, способной адаптироваться к требованиям современного производства, осваивать новые участки, объединять усилия членов коллектива является существенным фактором, обеспечивающим конкурентоспособность предприятий¹.

Опрос руководителей самарских компаний различного профиля свидетельствует о том, что ими отмечается ряд проблем и во многих случаях нежелание брать на работу только что окончивших институт специалистов. Следует отметить, что названная проблема имеет ряд объективных и субъективных причин.

С точки зрения логистического подхода, новый сотрудник предприятия, не имеющий опыта работы в конкретной сфере, формирует на предприятии транзакционные издержки, связанные с необходимым временем и отвлечением трудовых ресурсов предприятия с целью его адаптации. В соответствии со статьей 70 Трудового кодекса РФ установлен максимальный испытательный срок нового работника, не превышающий 3-х месяцев. На практике же можно говорить о том, что наиболее распространен испытательный срок при приеме на работу составляет 1 месяц, то есть в течение месяца ни работодатель, ни работник не имеют полноценной отдачи, как трудовой, так и финансовой.

Однако при использовании грамотно разработанной системы адаптации выпускник, недавно пришедший в компанию, чувствует себя на новом месте более комфортно, а руководство получает от него максимальную отдачу в работе.

Кроме этого, с позиции работодателя, он вынужден привлекать к адаптации тех сотрудников, которые хорошо разбираются в сущности бизнес-процессов предприятия. А это особый вопрос для анализа.

С учетом вышесказанного, можно говорить о необходимости формирования эффективной системы адаптации выпускника на предприятии.

Сегодня разработка основных образовательных программ и федеральные государственные стандарты третьего поколения ориентируют вузы на эффективное взаимодействие с предприятиями по определению компетенций выпускников, которые необходимы в конкретной практической деятельности.

Один из объективных факторов, в связи с которым даже подобная работа пока не дает максимального результата, это невероятная быстрота движения информационных потоков и развития инновационных технологий.

По сути, те компетенции, которые сформулированы сегодня при участии работодателей, могут не учесть изменения, происходящие во внешней среде уже завтра. Возникает противоречие, разрешить которое можно только, используя метод погружения в деятельность компаний студентов с начального до завершающего курса обучения.

Особенно это касается очной формы обучения, поскольку многие студенты, обучающиеся по заочной форме, совмещают практическую деятельность с процессом обучения.

Метод погружения - это особая форма познания действительности в ее целостности.

Этот метод долгие годы используется образовательными центрами по обучению иностранным языкам и обеспечивает высокий результат. С учетом данного факта, можно прийти к выводу, что подобный метод может быть использован и при подготовке современных профессионалов. Для этого лишь необходима заинтересованность предприятий-работодателей, поскольку заинтересованность образовательных учреждений возникает априори в условиях ужесточения конкурентной борьбы и требований государства к показателям эффективности работы вуза.

При этом оказывается недостаточным прохождение студентами учебной, производственной и преддипломной практик, поскольку охватить работу подразделений всего предприятия за эти периоды очень сложно.

В сложившихся условиях необходима существенная модернизация содержания взаимного сотрудничества вуза и работодателей на основе развития стратегических соглашений с работодателями и представителями бизнеса, направленная на:

- 1) укрепление взаимодействия института и организаций-работодателей на взаимовыгодной основе;

- 2) повышение качества подготовки специалистов в соответствии с перспективными требованиями рынка труда и производства путем вовлечения работодателя в процесс профессионального обучения².

Именно метод погружения может стать одним из значимых инструментов построения эффективной системы адаптации будущего сотрудника в рамках взаимодействия вуза и предприятий-работодателей.

Следовательно, студент должен получить возможность "погружаться в деятельность предприятия" не раз в год, а сочетая этап освоения отдельных знаний и ознакомления с отдельными аспектами практической деятельности на конкретных предприятиях, раз в неделю или раз в две недели.

В таком случае возникает та непосредственная основа к эффективной адаптации нового сотрудника на момент, когда он завершил обучение в вузе и готов направить свои компетенции на благо конкретного предприятия.

Подобный опыт сегодня уже реализуется при подготовке управленческих кадров в Институте управленческих технологий и аграрного рынка. Именно это позволяет говорить о результатах и возникающих сложностях в рамках взаимодействия вуза и предприятий.

Несмотря на большое число статей, посвященных вопросам взаимодействия вузов и работодателей, подобный аспект взаимодействия освещен слабо. Многие авторы пишут о заинтересованности предприятий, однако из сферы исследований уходит аспект возможностей и заинтересованности конкретных сотрудников.

Рассматривая формирование системы адаптации с использованием метода погружения, как протяженный во времени процесс, на 1-ом курсе интерес к студенту, как к потенциальному сотруднику, со стороны многих компаний минимален, поскольку процесс формирования профессиональных компетенций только начат. В результате повышается потребность в контроле особенностей "погружения" студента в деятельность предприятия.

При этом включение предприятия в подобную программу формирования системы адаптации и формирования востребованных компетенций, требует от него активной позиции и высокой ответственности, а значит, безусловно, требует отвлечения конкретных трудовых, временных и, в ряде случаев, финансовых ресурсов.

Эта ответственность касается не только профессиональных функций, но и морально-этического поведения. Ведь, метод погружения в деятельность компании предполагает, что студент в течение рабочего дня следит за работой конкретного сотрудника (либо подразделения), по его поручению подключается к выполнению ряда необходимых и находящихся в его компетенции задач.

С учетом этого, возникает необходимость уделять отдельное внимание этике делового общения, которая, к сожалению, не на всех предприятиях соответствует современным представлениям о высококвалифицированных кадрах.

Несмотря на это, именно метод погружения позволяет студентам осознать реальную картину работы предприятия, соотнести свою жизненную позицию в плане обучения с той, которая сформировалась ранее. Кроме этого, только данный метод дает возможность оценить потребность в конкретных знаниях, компетенциях, чертах личности и поведении, которые будут необходимы в профессиональной деятельности. Также практикант может увидеть значимость тех или иных управленческих процессов в общей системе деятельности предприятия.

На 2-м курсе заинтересованность повышается, поскольку студент вырос в профессиональном плане. Однако заинтересованность сотрудников в передаче опыта часто на практике минимальна, ведь, заработная плата не изменяется, но появляется необходимость затрачивать личное рабочее время на передачу опыта практиканту с целью перспективы, которую стратегически видит грамотный руководитель компании, но не сотрудник. Этот аспект использования метода погружения сегодня является одной из проблем, требующих оценки и решения.

Крупные компании, как правило, более заинтересованы в практикантах, чем небольшие фирмы. Тем не менее, не все компании считают для себя выгодным принимать практикантов. По данным Superjob.ru за 2011 г., 44% российских компаний не сотрудничают со студентами. Многих работодателей смущает тот факт, что в практиканта придется вкладывать свои ресурсы. Несмотря на то, что труд студентов зачастую не оплачивается, все же отдача от их работы, как правило, не покрывает затрат на них.

Иногда студентам *вуз* приходится поначалу выполнять работу, не требующую *репетитору*особой квалификации, - например, собирать информацию, делать копии *подготовка к экзамену по физике* документов, готовить презентации, выполнять *подготовка к гиа по математике* административную работу. Но, как правило, они предлагают интересные идеи, демонстрируют *подготовка к гиа по математике* необходимые навыки, и их могут привлечь *по французскому* к решению серьезных профессиональных задач.

Интересной формой взаимодействия с элементами погружения в профессиональную среду стало создание Профессионального клуба Института коммерции, маркетинга и сервиса, на заседаниях которого участники "погружаются" в практическую деятельность компаний (проблемы, успешные проекты), благодаря активной позиции представителей бизнеса. Этот опыт дает положительные результаты в аспекте понимания студентами содержания ежедневной работы в области коммерции, маркетинга, сервиса и туризма конкретных предприятий, сотрудников, работающих в конкретной должности.

Одним из главных условий развития системы высшего профессионального образования является вовлеченность студентов и преподавателей в фундаментальные и прикладные исследования³. В рамках клуба ИКМиС руководители бизнеса осуществляют вовлечение обучающихся в прикладные исследования для более эффективного достижения целей предприятий в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Зарубежом, по данным компании McKinsey, началась так называемая *подготовка к егэ математика* "война за таланты". На отечественном рынке, в целом, и на региональном рынке, в частности, профессиональных кадров не хватает.

В современных предприятиях и организациях претендентов на вакансии достаточно много, а качественных, компетентных специалистов найти крайне сложно, они остаются "штучным товаром"⁴. Но многие региональные компании, к сожалению, пока не готовы в полной мере проявить позицию социальной ответственности и включиться в процесс формирования системы адаптации и подготовки высококвалифицированных кадров.

Это, прежде всего, подтверждает тот факт, что именно вуз, а не работодатель, в большинстве случаев выступает инициатором взаимодействия в форме организации практики студентов по направлению подготовки. Однако в целом, большинство исследований говорят об усилении внимания к развитию взаимодействия между бизнесом и образовательным сообществом, о необходимости разработки новых форм сотрудничества и новых способов повышения заинтересованности всех социальных партнеров⁵.

Учитывая это, использование метода погружения в деятельность компании, сталкивается с рядом трудностей, преодоление которых, на наш взгляд, должно стать стратегической задачей не только каждого вуза, но и, прежде всего, развития системы высшего образования в России.

¹ Мещерякова Е.В. Проблемы рынка труда в сфере профессиональной подготовки кадров на региональном уровне // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 9 (59). С. 64.

² Печерская Э.П., Кишова И.С. Дорожная карта взаимодействия СГЭУ с работодателями и представителями бизнеса (на примере института систем управления) // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 7 (105). С. 86.

³ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527 (дата обращения: 29.09.2016).

⁴ Иванова С.Л., Тетерина О.С. От ранней профориентации - к качеству подготовки современного специалиста // Эффективные системы менеджмента - гарантии устойчивого развития : материалы V Междунар. науч.-практ. форума, 25-27 февр. 2016 г. Ч. I. Казань. 2016. С. 151.

⁵ Балуева Т.В. Взаимодействие вуза с работодателями как фактор успешного трудоустройства выпускников // Устойчивое развитие: наука и практика. 2014. № 1 (12).

IMMERSION METHOD AS A BASIS OF UNIVERSITY AND COMPANIES INTERACTION IN ORDER TO PREPARE OF PROFESSIONAL PERSONNEL

© 2016 Sayamova Yanina Gennadyevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: popova_yana@mail.ru

Keywords: the method of immersion, higher education, adaptation of graduates, training.

The article discusses the relationship of theoretical and practical training of students, its shortcomings and potential. The immersion method is proposed as a tool to improve the adaptation of the graduates to the activities and requirements of modern employers.

ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ТЕРМОЛАБИЛЬНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ПРЕПАРАТОВ

© 2016 Сидоров Александр Аркадьевич
доктор биологических наук, профессор

© 2016 Лыгдэнов Владислав Анатольевич
студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sidorov120559@yandex.ru

Ключевые слова: биотехнология, биоэкономика, особенности логистики биотехнологической продукции, термолабильные медицинские препараты, "холодовая цепь".

Осуществлен анализ особенностей логистики биотехнологической продукции на примере термолабильных медицинских препаратов, дано определение холодной цепи и приведены 4 ее уровня, включающие предприятие-изготовитель продукции, транспортно-логистическую компанию, дистрибьютера или оптовую компанию, аптеку или медицинские учреждения, описана логистика термолабильных медицинских препаратов и предложены правила обращения с ними при хранении и транспортировке.

Мировой биотехнологический сектор развивается стремительно, системно и глобально, проникая во многие сферы деятельности человека для удовлетворения его возрастающих потребностей¹. Основными драйверами биоэкономики выступают биофармация и биомедицина.

Сложилась вполне объяснимая специфика экономики² и менеджмента биотехнологического сектора, и отмечается целый ряд особенностей в логистике его продукции.

К специфическому требованию в сфере логистики медицинских препаратов, прежде всего, относят строгое соблюдение всех предписаний в области государственного регулирования их оборота в стране.

Многие медицинские препараты характеризуются термолабильными свойствами, поэтому их эффективность и безопасность определяется условиями, длительностью хранения и транспортировки. Нарушение температурного режима приводит к потере биологических свойств, необратимой утрате активности действующего вещества, что предполагает неэффективность и опасность их применения, к разрушению ампул, флаконов, контейнеров для хранения, потери товарного вида, к финансовым издержкам, потери репутации.

Всемирная организация здравоохранения в мировой практике констатирует факты доставки до потребителя в испорченном виде около 25% вакцин по причине нарушения условий хранения и их транспортировки. В Великобритании

выявлены случаи брака в размере 43% из-за нарушения мониторинга и контроля за термолабильными медицинскими препаратами, а в странах Центральной Азии объемы брака этой продукции достигают 70%³.

Поэтому вырабатываются особые требования к логистике термолабильных медицинских препаратов в "холодовой цепи". Определение "холодовой цепи" представляется, как строго защищенная с механизмом многократного дублирования от любого сбоя система, призванная обеспечить требуемый температурный режим хранения, погрузки, транспортировки, разгрузки и размещения термолабильных медицинских препаратов во всей цепочке следования их от изготовителя до конечного потребителя-пациента.

Можно выделить 4 уровня "холодовой цепи":

- предприятие-изготовитель продукции,
- транспортно-логистическая компания,
- дистрибьютер или оптовая компания,
- аптека или медицинские учреждения.

В систему "холодовой цепи", прежде всего, включается:

во-первых, специально обученный и ответственный персонал, который непосредственно обеспечивает эксплуатацию холодильного оборудования (техники и инженеры),

во-вторых, современное холодильное оборудование с автоматическим режимом работы с правильно настроенными датчиками-регуляторами, дублирующие системы подачи энергии (дизель-генераторы) и дублирующее холодильное оборудование,

в-третьих, профессиональные работники, желательно с медицинским образованием, освоившие механизм контроля над соблюдением требуемых температурных условий на всех этапах хранения, погрузки, транспортировки, разгрузки и размещения препаратов,

в-четвертых, ответственные специалисты, строго контролирующие сроки хранения, транспортировки на всех уровнях "холодовой цепи".

Логистическая цепочка термолабильных медицинских препаратов включает холодильное оборудование предприятия-изготовителя продукции. От него с использованием, как правило, автомобильных рефрижераторов она поставляется дистрибьютеру или оптовой компании. Далее от них на автомобильных рефрижераторах термолабильная медицинская продукция поступает в холодильники аптек или медицинских учреждений. На всех представленных 4 уровнях "холодовой цепи" осуществляется контроль соответствующими службами внутреннего и внешнего надзора. Вместе с тем, опасность для термолабильных медицинских препаратов может представлять каждый уровень "холодовой цепи". Это поломки механизмов холодильного оборудования, автомобильных рефрижераторов, погрузчиков, недобросовестность участников работ, низкий уровень образования, сознательности и ответственности работников.

Правилами обращения с термолабильной медицинской продукцией в логистической цепи, прежде всего, должно предусматриваться следующее:

- назначение ответственных работников за приемку соответствующей продукции, обучение, повышение их квалификации в требованиях "холодовой цепи",

- обязательная и систематическая проверка термодатчиков "холодовой цепи", технический осмотр, уход и ремонт холодильного оборудования,

- размещение термолабильной медицинской продукции в оригинальной ненарушенной упаковке с учетом срока годности в специализированные холодильные камеры, руководствуясь указаниями производителя по их использованию,

- строгая регистрация даты, количества, видов продукции с указанными номерами серий,

- регулярное проведение инструктажа по действиям сотрудников при поломке термоиндикаторов или в целом холодильного оборудования и нарушении температурного режима, а также в форс-мажорных обстоятельствах (стихийных бедствиях, пожаре, наводнении и др.).

Соблюдение основных правил обращения с термолабильной медицинской продукцией в логистической цепи поставок обеспечит эффективность и безопасность их применения пациентами.

¹ См.: Сидоров А.А. Глобальные тенденции развития биотехнологии и биоэкономики // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 19-22;

Сидоров А.А. Состояние и перспективы развития биотехнологических кластеров в РФ // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. /Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С.22-25;

Сидоров А.А. Экологическая биотехнология и основные направления ее развития // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 14-й Междунар. науч.-практ. конф., 12-13 нояб. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. Ч. 3. С. 166-168;

Сидоров А.А. Межгосударственное сотрудничество стран ЕАЭС в развитии биотехнологии и биоэкономики // Россия - Казахстан: приграничное сотрудничество, музейно-туристический потенциал, проекты и маршруты к событиям мирового уровня : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Вып. 1. Самара, 2016. URL: <https://regrazvitie.ru/wp-content/uploads/2016/02/Sidorov.pdf>;

Сидоров А.А. Выдающиеся результаты деятельности лидеров мировой биоэкономики // Региональное развитие : электрон. науч.-практ. журн. 2016. № 1 (13);

Сидоров А.А. Крупнейшие компании мировой биоиндустрии // Региональное развитие : электрон. науч.-практ. журн. 2016. № 3 (15).

² Измайлов А.М., Стрельцов А.В. Системный подход к повышению конкурентоспособности предприятий фармацевтической промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7. С. 27-29.

³ Воронов А.В., Кухаренко А.В., Балдин С.Ю., Андреева И.Н., Казанцева М.М. Выработка требований к логистике термолабильных лекарственных препаратов на 4 уровне "холодовой цепи" // Фундаментальные исследования. 2015. № 2 (ч. 1). С. 63-67.

FEATURES OF LOGISTICS OF BIOTECHNOLOGICAL PRODUCTS ON THE EXAMPLE OF THERMOLABILE MEDICAL SUPPLIES

© 2016 Sidorov Alexander Arkadyevich
Doctor of Biological Sciences, Professor
© 2016 Lygdenov Vladislav Anatolyevich
Student
Samara State University of Economics
E-mail: sidorov120559@yandex.ru

Keywords: biotechnology, bioeconomy, features of logistics of biotechnological products, thermolabile medical supplies, "a holodovy chain".

The analysis of features of logistics of biotechnological products on the example of thermolabile medical supplies is performed, definition of "a holodovy chain" is given and are brought 4 of its levels, the including manufacturers of products, the transport and logistic company, the distributor or a wholesale company, a drugstore or medical institutions, the logistics of thermolabile medical supplies is described and rules of the treatment of them in case of storage and transportation are offered.

УДК 663.11

РЕЙТИНГ БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ ПО НАУЧНОМУ ПОТЕНЦИАЛУ

© 2016 Сидоров Александр Аркадьевич
доктор биологических наук, профессор
© 2016 Михайлова Дарья Станиславовна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: sidorov120559@yandex.ru

Ключевые слова: биотехнология, рейтинг биотехнологических компаний по научному потенциалу, средний импакт-фактор статей компании в научных журналах.

Осуществлен анализ рейтинга биотехнологических корпораций по научному потенциалу. Установлено, что рейтинг высок у биотехнологических компаний, зарегистрированных в США и странах ЕС, включая Данию, Францию, Швейцарию, Великобританию. По данному показателю в области биомедицины лидируют европейские компании. Максимальное значение (около 7) среднего импакт-фактора статей в научных журналах, опубликованных персоналом компаний Novo Nordisk (Дания) и Sanofi (Франция). Рейтинг биотехнологических корпораций по научному потенциалу напрямую не связан с размером их рыночной капитализации.

Биоэкономика основываясь на системном использовании биотехнологии представляет быстроразвивающуюся наукоемкую индустрию, которая стимулируется мировым сообществом, включается в межгосударственные отношения. Биотехнологические компании по рыночной капитализации конкурируют наравне с мировыми лидерами из знаковых секторов экономики (IT-индустрия и нефтехимия). Основными драйверами биоэкономики выступают биофармация и биомедицина¹. Известны специфические особенности экономики и менеджмента биотехнологического сектора².

Рейтинг биотехнологических компаний по научному потенциалу
(<http://www.ivao.com/rating/Science-Power-Rating>)

№ п/п	Название компании, страна	Рейтинг по среднему импакт-фактору	Капитализация, млрд долл.	Основные сферы деятельности*
1	Novo Nordisk, Дания	6,94	90,05	Фармацевтика, химия
2	Sanofi, Франция	6,88	97,80	Клеточные технологии, фармацевтика, химия
3	Novartis, Швейцария	5,75	211,65	Биотехнологии, клеточные технологии, фармацевтика, химия, сервисы
4	Amgen, США	5,25	129,27	Биотехнологии, клеточные технологии, фармацевтика, химия, медицинское оборудование и приборы
5	Roche, Швейцария	5,05	214,96	Фармацевтика, медицинское оборудование и приборы
6	Pfizer, США	4,80	204,66	Биотехнологии, фармацевтика, химия, медицинское оборудование и приборы
7	Eli Lilly, США	4,76	86,60	Фармацевтика, медицинское оборудование и приборы
8	GlaxoSmithKline, Великобритания	4,68	104,09	Биотехнологии, фармацевтика, химия
9	Biogen, США	4,42	67,56	Биотехнологии, фармацевтика, химия
10	Johnson & Johnson, США	4,40	320,77	Биотехнологии, фармацевтика, химия, медицинское оборудование и приборы
11	Celgene, США	4,27	83,54	Биотехнологии, фармацевтика
12	Gilead Sciences, США	4,26	106,25	Биотехнологии, фармацевтика, химия
13	Bristol-Myers, США	3,83	92,36	Биотехнологии, фармацевтика, аптечный сервис
14	Merck, США	3,74	170,68	Клеточные технологии, фармацевтика, химия
15	AbbVie, США	3,66	104,81	Биотехнологии, фармацевтика, химия, медицинское оборудование и приборы

* Данные с сайта <http://www.ivao.com> и сайтов компаний.

Биоиндустрия стремительно распространяется во все сферы жизни человека и подпитывается его научным потенциалом. С ней связаны тысячи научных коллективов, которые ежегодно выдают новые открытия, технологии и продукты. Несмотря на многочисленность биотехнологических компаний можно выделить наиболее исключительные по научному потенциалу корпорации (см. таблицу).

Рейтинг отражает средний импакт-фактор статей компании в научных журналах на тему биомедицины. Средний или средневзвешенный импакт-фактор показывает средний уровень статей в научных журналах на тему биомедицины, в которых публикуются авторы соответствующей компании. Рассчитывается как отношение совокупного импакт-фактора авторов к общему числу опубликованных ими статей по соответствующей тематике. Конкретные данные приведены из материалов биотехнологического портала www.ivaao.com. Можно ожидать, что публикационная активность и результативность научной деятельности по данному наукометрическому показателю может зависеть от крупности предприятия, его капитализации.

Высоким рейтингом по научному потенциалу со средним импакт-фактором от 6,94 до 3,66, как видно из таблицы, характеризуются транснациональные компании из высокоразвитых стран мира (США и Европейского сообщества), включая Данию, Францию, Швейцарию, Великобританию. При этом, 10 из 15 выделившихся корпораций зарегистрированы в США. Среди них супер-гигант биоиндустрии Johnson & Johnson с не самым большим импакт фактором 4,4, но с громадным объемом капитализации. По состоянию на 23 сентября 2016 г., по данным www.finanz.ru, его размер составляет более \$320 млрд, что составляет примерно четвертую часть ВВП России. Ближайшие конкуренты-гиганты швейцарские компании Roche и Novartis превосходя американского исполина по импакт-фактору (соответственно 5,05 и 5,75) уступают ему по капитализации более, чем на \$100 млрд, или примерно на 30%.

Максимальным значением среднего импакт-фактора, вплотную приближающегося к 7, характеризуются две европейские биотехнологические компании Novo Nordisk (Дания) и Sanofi (Франция), с относительно узкой специализацией в области фармацевтики, клеточных технологий и химии. У них объем капитализации составил \$90 млрд и \$98 млрд, уступая по данному показателю крупнейшим биотехнологическим корпорациям мира. Глобальная биофармацевтическая компания Novo Nordisk известна высоким научно-исследовательским потенциалом в самых востребованных областях биомедицины: лечения сахарного диабета, управления гомеостазом, терапии гормоном роста. При этом, каждый второй пациент, больной диабетом, в мире использует революционные препараты этой компании. Транснациональная интегрированная корпорация Sanofi является мировым лидером в области производства вакцин для человека и ветеринарных препаратов. Активно развивает научно-исследовательскую деятельность в этих чрезвычайно актуальных отраслях.

Следующую группу компаний со средним импакт-фактором от 5,05 до 5,75 образуют выше названные предприятия Roche и Novartis и американская корпорация Amgen. Они обладают значительно большей капитализацией, в среднем

примерно в 2 раза, чем ранее представленные лидеры по научному потенциалу Novo Nordisk и Sanofi. Отличаются они также большей универсальностью, включая производство и исследования в области медицинского оборудования и приборов, медицинского и фармацевтического сервиса.

В группу компаний со средним импакт-фактором от 4,26 до 4,80 относятся 7 корпораций. При этом, 6 компаний из них зарегистрированы в США: Pfizer, Eli Lilly, Biogen, Celgene, Gilead Sciences, упомянутая Johnson & Johnson, и одна из Великобритании - GlaxoSmithKline. Они по объему капитализации очень сильно отличаются друг от друга: от громадного Johnson & Johnson до относительно небольшой компании Biogen с размером данного показателя немногим более \$67 млрд или примерно в 4,8 раза меньшей.

Завершают высокорейтинговую группу по версии www.ivaoo.com. три компании из США: Bristol-Myers, Merck, AbbVie со средним импакт-фактором от 3,66 до 3,83 и объемом капитализации от \$92,36 млрд до \$170 млрд.

В заключении можно отметить высокий рейтинг по научному потенциалу у биотехнологических компаний, зарегистрированных в США и странах ЕС, включая Данию, Францию, Швейцарию, Великобританию. При этом по данному показателю в области биомедицины лидируют европейские компании. Максимальное значение (около 7) среднего импакт-фактора статей в научных журналах, опубликованных персоналом компаний Novo Nordisk (Дания) и Sanofi (Франция). Рейтинг биотехнологических корпораций по научному потенциалу напрямую не связан с размером их рыночной капитализации. Супер-гигант биоиндустрии по рыночной капитализации корпорация Johnson & Johnson характеризуется относительно средним импакт фактором (4,4) в группе высокорейтинговых по научному потенциалу компаний.

¹ См.: Сидоров А.А. Глобальные тенденции развития биотехнологии и биоэкономики // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 19-22;

Сидоров А.А. Состояние и перспективы развития биотехнологических кластеров в РФ // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С.22-25;

Сидоров А.А. Экологическая биотехнология и основные направления ее развития // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 14-й Междунар. науч.-практ. конф., 12-13 нояб. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. Ч. 3. С. 166-168;

Сидоров А.А. Межгосударственное сотрудничество стран ЕАЭС в развитии биотехнологии и биоэкономики // Россия - Казахстан: приграничное сотрудничество, музейно-туристический потенциал, проекты и маршруты к событиям мирового уровня : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Вып. 1. Самара, 2016. URL: <https://regrazvitie.ru/wp-content/uploads/2016/02/Sidorov.pdf>;

Сидоров А.А. Выдающиеся результаты деятельности лидеров мировой биоэкономики // Региональное развитие : электрон. науч.-практ. журн. 2016. № 1 (13);

Сидоров А.А. Крупнейшие компании мировой биоиндустрии // Региональное развитие : электрон. науч.-практ. журн. 2016. № 3 (15).

² Измайлов А.М., Стрельцов А.В. Системный подход к повышению конкурентоспособности предприятий фармацевтической промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7. С. 27-29.

RATING OF THE BIOTECHNOLOGICAL COMPANIES ON SCIENTIFIC POTENTIAL

© 2016 Sidorov Alexander Arkadyevich
Doctor of Biological Sciences, Professor

© 2016 Mikhaylova Darya Stanislavovna
Student

Samara State University of Economics

E-mail: sidorov120559@yandex.ru

Keywords: biotechnology, the rating of the biotechnological companies on scientific potential, an average impact-factor of articles of the company in scientific magazines.

The analysis of rating of biotechnological corporations on scientific potential is performed. It is established that high rating at the biotechnological companies registered in the USA and EU countries including Denmark, France, Switzerland, Great Britain. On this indicator in the field of biomedicine the European companies are in the lead. The maximum value (about 7) average impact-factors of articles in the scientific magazines published by personnel of the Novo Nordisk companies (Denmark) and Sanofi (France). The rating of biotechnological corporations on scientific potential is directly not connected with the amount of their market capitalization.

УДК 339.923

THE FORECASTING OF THE DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES IN THE GLOBAL SYSTEM OF INTERNATIONAL TRADE

© 2016 Sidorov Vadim Igorevich
Candidate of Economics, Professor

© 2016 Babenko Vitalina Alekseevna
Doctor of Economics, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

© 2016 Petuhova Violetta Olegovna
Postgraduate

V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

E-mail: ec_teor@karazin.ua, vitalina_babenko@meta.ua

Keywords: integration processes, trade and economic system, strategic positioning, international economic relations, integration, integration association.

The content and the list of basic trade and economic features of the world, which form the basis for the comparative and the following detailed economic analysis of the formation of the integration of foreign economic policy of Ukraine in the global system of international trade are considered. The main trading partners of Ukraine and obtained the equation of growth curves for predicting certain indicators are analyzed, it gives the opportunity to find a comparative assessment of the countries in the processes of global integration in the dynamics and to develop member countries of the integration processes of forecasting scenarios in the planning period.

Analysis of the regional integration process involves forecasting scenarios of development. Description of these processes is reduced to the processing of parameters that characterize them. To develop forecasting methods used prognostic tools using economic and mathematical modeling¹.

It's known that to describe the behavior change indicators in future periods commonly used economic and mathematical models of growth curves that are different functions of time, while it is believed that other factors influence a minor or indirect comparison with a time factor t . We know that properly selected growth curve model must meet the character changes in trends in the phenomena investigated. Growth curve allows you to align or theoretical value as the dynamic range. These are the levels observed in the case of complete coincidence dynamics phenomena of the curve. Forecasting models based on the growth curve is based on extrapolation, continuing into the future trends that were observed in previous periods of time².

To further prediction using econometric modeling which based on statistical data processing retrospective nature, the assessment of individual variables and its parameters³. To predict the values of regional integration processes of growth curves were constructed using relevant indicators application package Statgraphics Plus.

Based on reasonable scorecard of 7 indicators that fully describe the regional integration processes, namely: x_1 – annual change in trade, import; x_2 – annual change of trade, export; x_3 – gross domestic product; x_4 – general trade, import; x_5 – total trade, exports; x_6 – balance of payments, current account (APR); x_7 – foreign direct investment (annual), calculate the regression equation for finding predictive values of these indicators for Ukraine based on retrospective data for the period 1995-2014 years (table 1)⁴.

Analysis of statistical criteria in the form of coefficients of determination, Fisher and Durbin-Watson indicates the statistical reliability of the models and allows their use for finding the prediction studied parameters of international integration, whose behavior is described by appropriate equations (growth curve).

Based on the calculated growth curves (regression equations) calculated value of the integral indicator that characterizes the complex trade-economic situation of main trading partners of Ukraine and international integration of the countries surveyed that are members of integration associations.

Regression equations estimated indicators

Country	Equation of growth curves	Coefficient of determination (R^2)	Coefficient of Fisher (F)	Coefficient of Durbin-Watson (DW)
Annual change in trade, import (x_1)				
Belarus	$2,69312 + 67,4404/t$	31,7709	8,85	1,8067
China	$19,9129 - 0,0336741 \cdot t^2$	9,4074	1,97	1,5345
Egypt	$7,92493 + 0,76239 \cdot \text{sqrt}(t)$	0,250425	0,05	1,48706
France	$8,62811 - 0,0257 \cdot t^2$	10,4474	2,22	1,95918
Germany	$8,99451 - 0,0215 \cdot t^2$	6,51164	1,32	1,86745
Hungary	$17,2291 - 0,0455 \cdot t^2$	23,8175	5,94	2,14814
Italy	$10,2682 - 0,0332 \cdot t^2$	14,3659	3,19	2,0175
Poland	$18,6027 - 0,0427155 \cdot t^2$	14,9016	3,33	1,84576
Russian Federation	$15,2952 - 0,0373892 \cdot t^2$	5,09107	1,02	1,27375
Turkey	$6,53258 + 38,5548/t$	14,4391	3,21	1,96939
United States	$9,56316 - 0,0196463 \cdot t^2$	7,01719	1,43	2,36752
Ukraine	$19,4609 - 0,0630517 \cdot t^2$	11,1787	2,39	1,56335
Annual change of trade, export (x_2)				
Belarus	$2,72329 + 72,6278/t$	30,2159	8,23	1,7275
China	$20,2086 - 0,0277942 \cdot t^2$	7,92228	1,63	1,80206
Egypt	$18,214 - 0,0503556 \cdot t^2$	12,2443	2,65	1,66376
France	$7,51581 - 0,0232 \cdot t^2$	10,995	2,35	1,94303
Germany	$9,64718 - 0,0220301 \cdot t^2$	7,4135	1,52	1,76504
Hungary	$18,6952 - 0,0345767 \cdot t^2$	11,4905	2,47	1,63474
Italy	$2,3197 + 14,8194/t$	8,07803	1,67	1,67255
Poland	$20,6309 - 0,0548956 \cdot t^2$	34,4096	9,97	2,04325
Russian Federation	$17,0731 - 0,0431 \cdot t^2$	7,83316	1,61	1,80891
Turkey	$15,5812 - 0,0280066 \cdot t^2$	8,96718	1,87	1,49219
United States	$4,29879 + 7,97004/t$	3,46291	0,68	2,04504
Ukraine	$17,0509 - 0,0521697 \cdot t^2$	10,8462	2,31	1,82908
Gross domestic product (x_3)				
Belarus	$9750,44 + 174,898 \cdot t^2$	94,486	308,45	0,87
China	$(873,428 + 5,99249 \cdot t^2) \cdot t^2$	99,392	2941,39	0,594
Egypt	$58700,1 + 551,618 \cdot t^2$	93,152	244,84	0,322
France	$\text{sqrt}(7,2653 \cdot 1011 + 3,963 \cdot 1011 \cdot t)$	84,079	95,06	0,5949
Germany	$\text{sqrt}(4,7511 \cdot 1012 + 2,8011 \cdot 1010 \cdot t^2)$	83,885	93,70	0,748
Hungary	$\text{exp}(10,0359 + 0,43159 \cdot \text{sqrt}(t))$	85,669	107,60	0,409
Italy	$(1021 + 26,8764 \cdot t) \cdot t^2$	81,059	77,03	0,466
Poland	$\text{exp}(11,6911 + 0,0831001 \cdot t)$	93,8329	273,87	0,5905
Russian Federation	$213149 + 5114,95 \cdot t^2$	91,6941	198,71	1,0322
Turkey	$\text{sqrt}(2,039 \cdot 1010 + 1,823 \cdot 109 \cdot t^2)$	93,1693	245,52	1,1353
United States	$(3057,64 + 3,24027 \cdot t^2) \cdot t^2$	89,4379	152,42	0,1457

Country	Equation of growth curves	Coefficient of determination (R ²)	Coefficient of Fisher (F)	Coefficient of Durbin-Watson (DW)
Ukraine	$(204,356 + 0,648858 \cdot t^2) \cdot t^2$	78,7584	66,74	0,7217
General trade, import (x_4)				
Belarus	$\exp(8,51449 + 0,113592 \cdot t)$	89,2532	157,80	0,712934
China	$\exp(11,4609 + 0,15989 \cdot t)$	96,2756	491,15	0,520977
Egypt	$9312,63 + 151,436 \cdot t^2$	92,8239	245,77	0,936795
France	$1/(0,000004 - 1,1889 \cdot 10^7 \cdot t)$	86,5495	372,17	0,54393
Germany	$\exp(12,8467 + 0,0612 \cdot t)$	88,0414	139,88	0,652584
Hungary	$\exp(8,984 + 0,6018 \cdot \sqrt{t})$	94,1089	303,52	0,634607
Italy	$1/(0,000005 - 1,7147 \cdot 10^7 \cdot t)$	82,8858	331,26	0,38207
Poland	$\exp(10,2656 + 0,109041 \cdot t)$	92,8818	247,92	0,628185
Russian Federation	$\exp(10,5466 + 0,108152 \cdot t)$	79,4472	73,44	0,518943
Turkey	$\exp(10,2962 + 0,111243 \cdot t)$	90,6318	183,81	0,796774
United States	$\exp(13,117 + 0,354 \cdot \sqrt{t})$	94,5298	328,34	1,40408
Ukraine	$1/(0,000083 - 0,000003 \cdot t)$	73,8216	53,58	0,454908
Total trade, exports (x_5)				
Belarus	$\exp(8,3486 + 0,114809 \cdot t)$	89,8378	167,97	0,868885
China	$93607,8 + 5648,67 \cdot t^2$	97,5591	759,41	1,10336
Egypt	$\exp(7,83851 + 0,13129 \cdot t)$	88,6239	148,02	0,438493
France	$1/(0,000004 - 9,569 \cdot 10^8 \cdot t)$	84,7973	183,65	0,595538
Germany	$\exp(12,9837 + 0,06541 \cdot t)$	89,3098	158,73	0,592686
Hungary	$\exp(8,699 + 0,6806 \cdot \sqrt{t})$	95,285	383,97	0,55469
Italy	$1/(0,000005 - 1,4488 \cdot 10^7 \cdot t)$	84,7652	163,27	0,53456
Poland	$(94,9917 + 18,6304 \cdot t^2)$	94,8457	349,62	0,654855
Russian Federation	$\exp(10,9885 + 0,11327 \cdot t)$	87,5421	133,51	0,675281
Turkey	$(105,586 + 14,756 \cdot t)^2$	94,2093	309,11	0,699383
United States	$\exp(13,117 + 0,354 \cdot \sqrt{t})$	94,5298	328,34	1,40408
Ukraine	$\exp(8,7068 + 0,486 \cdot \sqrt{t})$	58,4458	26,72	0,817408
Balance of payments, current account (APR) (x_6)				
Belarus	$21,9786 - 16,7895 \cdot t^2$	62,4784	29,97	1,4926
China	$1/(-0,0000494 + 0,00058/t)$	88,7342	141,78	1,08652
Egypt	$1017,18 - 15,5759 \cdot t^2$	41,6212	12,83	0,47287
France	$28902,3 - 195,504 \cdot t^2$	85,2051	103,66	1,02186
Germany	$-83883 + 18584,2 \cdot t$	91,379	190,79	0,652995
Hungary	$-5930,79 + 19,1974 \cdot t^2$	27,4915	6,82	0,400061
Italy	$42225,3 - 26011,1 \cdot \ln(t)$	32,8728	8,81	0,523661
Poland	$2172,55 - 6985,18 \cdot \ln(t)$	35,1201	9,74	0,926636
Russian Federation	$-13926,3 + 29747,7 \cdot \ln(t)$	56,3935	23,28	1,28765
Turkey	$908,692 - 166,038 \cdot t^2$	78,3596	65,18	1,96595
United States	$-83778,6 - 167751 \cdot \ln(t)$	44,7989	14,61	0,396942

Country	Equation of growth curves	Coefficient of determination (R ²)	Coefficient of Fisher (F)	Coefficient of Durbin-Watson (DW)
Ukraine	$2258,21 - 35,1579 \cdot t^2$	51,3989	19,04	1,27336
Foreign direct investment (annual) (x_7)				
Belarus	$1/(-0,00416 + 0,06011/t)$	82,3426	83,94	1,35614
China	$38571,9 + 256,962 \cdot t^2$	95,2422	360,32	1,27466
Egypt	$-2615,92 + 2034,77 \cdot \sqrt{t}$	31,6361	8,33	0,812339
France	$24575,8 + 172,303 \cdot t$	0,490564	0,09	1,72315
Germany	$46409,1 - 35450,6/t$	3,13081	0,58	1,84016
Hungary	$\sqrt{1,159 \cdot 10^7 + 119162 \cdot t^2}$	11,6697	2,38	2,2026
Italy	$1858,37 + 6405,96 \cdot \ln(t)$	14,0604	2,94	2,26756
Poland	$2172,55 - 6985,18 \cdot \ln(t)$	24,1231	5,72	1,34907
Russian Federation	$\exp(7,33781 + 0,201009 \cdot t)$	79,1912	68,50	0,71162
Turkey	$\exp(6,25619 + 0,195304 \cdot t)$	76,4066	58,29	0,807673
United States	$1/(0,0000051 + 0,000018/t)$	52,7761	20,12	1,13479
Ukraine	$1/(0,0003679 + 0,003537/t)$	60,9077	28,04	0,875935

Thus, based on the prevailing base resulting indicators to analyze the problems and prospects of regional integration processes through theoretical and logical analysis taking into account the strategic directions of domestic and world economy calculated model dependencies of these parameters from the most significant generalized factors that characterize regional integration processes.

With the obtained regression models calculated integral figure for Ukraine three times prediction, which will allow to find a comparative assessment of Ukraine and countries in the process of global integration in the dynamics of and further develop scenarios forecasting the development of member countries of integration processes in the long-term period.

¹ Решение задач по экономико-математическому моделированию мирохозяйственных процессов в MicrosoftExcel и Statistica : метод. пособие / сост. А.П. Голиков, О.Е. Галайда, Е.В. Ханова. Харьков : ХНУ им. В.Н. Каразина, 2011.

² Пономаренко В.С., Малярець Л.М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія / Харківський національний економічний ун-т. Харьков : ВД "ІНЖЕК", 2009.

³ Babenko V.A., Shorikov A.F. Dynamical Models and Solutions to the Minimax Program Innovation Management Processes in Enterprises where there is risk : abstracts of XVI Intern. Conf. "Dynamical System Modeling and Stability Investigations", 29-31 may 2013. Kiev : National Committee of Ukraine by Theoretical and Applied Mechanics, 2013. P. 164.

⁴ Товарна структура зовнішньої торгівлі України : статистична інформація / Держ. служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ГЛОБАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

© 2016 Сидоров Вадим Игоревич
кандидат экономических наук, профессор
© 2016 Бабенко Виталина Алексеевна
доктор экономических наук, кандидат технических наук, доцент
© 2016 Петухова Виолетта Олеговна
Аспирант
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина,
Украина
E-mail: ec_teor@karazin.ua, vitalina_babenko@meta.ua

Ключевые слова: интеграционные процессы, торгово-экономическая система, стратегическое позиционирование, международные экономические отношения, интеграция, интеграционные объединения.

Рассмотрено содержание и перечень элементарных торгово-экономических признаков стран мира, которые формируют основу для сравнительного и последующего детального экономического анализа формирования интеграционной внешнеэкономической политики Украины в глобальной системе международной торговли. Проанализированы основные торговые партнеры Украины и получены уравнения кривых роста для прогноза определенных показателей, что дает возможность найти сравнительные оценки развития стран в процессе мировой интеграции в динамике и разработать сценарии прогнозирования развития стран-членов интеграционных процессов в перспективном периоде.

УДК 336.717

ОСНОВЫ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ

© 2016 Склярова Анна Андреевна
магистрант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: Annaskw066@gmail.com

Ключевые слова: глобализация, конкурентоспособность банков, тенденции развития межбанковской конкуренции в России, формы и виды конкурентной борьбы банков.

Рассматриваются уровни, формы и методы конкуренции банков в глобальной экономике. Выделены ее основные тенденции в России. Оцениваются особенности различ-

ных подходов к определению термина банковской конкурентоспособности в отечественной и зарубежной науке. Даются рекомендации по ее совершенствованию.

Область конкурентной борьбы банков в современной глобальной экономике весьма широка, конкурентоспособная сфера разнообразна, разнородна и содержит следующие уровни¹ (рис. 1).

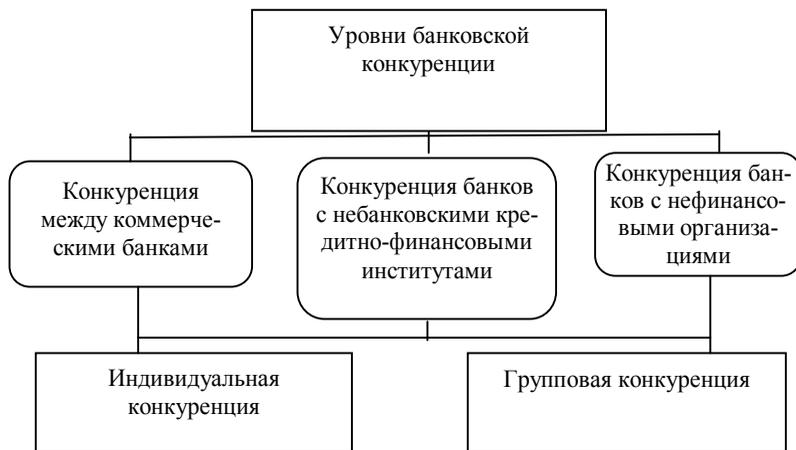


Рис. 1. Уровни банковской конкуренции

В условиях глобализации банки испытывают давление со стороны нефинансовых институтов: пенсионных фондов, финансовых брокеров, инвестиционных фондов, страховых компаний, микрофинансовых организаций, поскольку сфера их интересов пересекается напрямую с интересами банковских учреждений и усиливает конкуренцию.

Закономерным результатом развития банковской конкуренции и диверсификации банковского бизнеса становится развитие транснациональных банков.

Определенное укрепление правовых основ в жизни общества делает все более актуальным развитие методы борьбы на финансовом рынке, превращая конкурентное соперничество из мер чрезвычайного характера в повседневную работу с клиентурой по развитию потребительской базы. В данной связи основной стратегической целью клиентского подразделения банка становится деятельность совместно с соответствующими подразделениями банка, направленная на: сохранение существующей клиентуры; привлечение новых клиентов; охват уже обслуживаемых клиентов новыми банковскими продуктами и услугами.

Банковская конкуренция активно развивается в российских условиях, однако в разных регионах уровень развития банковской конкуренции различен.

Выделим основные тенденции развития межбанковской конкуренции в России. Во-первых, перечень оказываемых банковских услуг постоянно расши-

рается, расширяются и используемые технологии. В настоящее время банками разработаны многочисленные банковские продукты и предложения, активно используются электронные средства для ведения безналичных расчетов. Во-вторых, обострение банковской конкуренции и давление на российский банковский рынок со стороны транснациональных банков предполагает использование современных средств маркетинга, рекламы и продвижения. Бюджеты на маркетинг и рекламу банков ежегодно увеличиваются. В-третьих, банки по-другому выстраивают систему планирования, и отдаёт предпочтение стратегическому планированию. Банками применяется не только краткосрочное, но также и среднесрочное и долгосрочное планирование. Активно используются стратегии низких издержек, стратегии дифференциации и стратегии фокусирования.

Целевой задачей стратегического планирования становится повышение конкурентоспособности банков в условиях обострения конкуренции. Однако единого подхода к определению термина банковской конкурентоспособности в отечественной и зарубежной науке пока нет².

Под конкурентоспособностью банка таким образом можно понимать способность банка конкурировать на финансовых рынках в процессе реализации банковских услуг с целью получения прибыли. Таким образом, конкурентоспособность кредитной организации является количественной величиной оценки результативности и экономической эффективности конкурентной стратегии банка. Кредитные организации используют различные методы достижения и удержания конкурентных преимуществ на рынках. Это определяет множество форм и видов конкурентной борьбы³ (рис. 2).

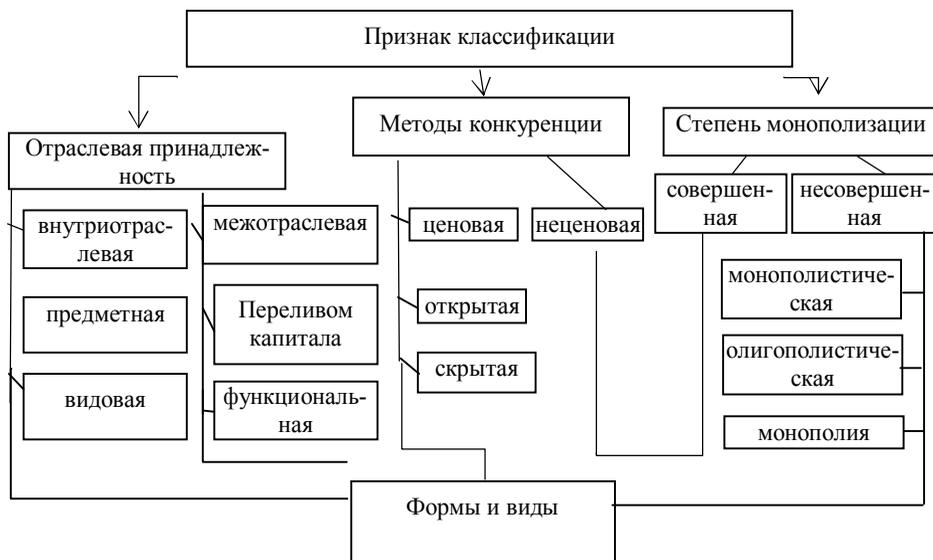


Рис. 2. Формы и виды банковской конкуренции

При формировании собственной конкурентоспособной стратегии любой кредитный институт обязан сделать свой выбор, станет он специализированным, либо многоцелевым, обдумывая достоинства и недостатки других альтернативных заключений. Многоцелевые экономические компании при других одинаковых обстоятельствах владеют конкурентоспособным превосходством вследствие способности распределения риска в обширный перечень реализуемых товаров и услуг⁴. В таком случае минусом стратегии многоцелевого банка может быть снижение конкурентоспособных положительных сторон в внутриведомственный конкурентной борьбе. Многопрофильные банки очень дифференцированы и должны составлять конкуренцию с абсолютно всеми соучастниками экономического торга и становиться объектом воздействия внутриведомственный конкурентной борьбы⁵.

¹ Банковское дело. Экспресс-курс : учеб. пособие/ под ред. О.И. Лаврушина. 3-е изд., перераб. и доп. М. : КноРус, 2008.

² Чебыкина М.В. Анализ современной модели конкуренции // Известия высших учебных заведений. 2013. № 2 (16). С. 90-94;

Лутошкина Н.К. Банковская конкуренция и конкурентоспособность: сущность, понятие, специфика // Финансы и кредит. 2011. № 46. С. 50-53;

Влезкова В.И., Носков В.А. Теоретико-методологические основы формирования конкуренции на рынке банковских услуг в современной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 7 (129). С. 18-23.

³ Рубин А.Б. Теория и практика банковской конкуренции. М. : Маркет ДС, 2010.

⁴ Носков В.А., Носков И.В. Роль транспортной системы в расширении экономического пространства и устойчивом развитии Самарской области в условиях глобализации мировой экономики : монография. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015.

⁵ Носков В.А. Экономические кластеры Самарской области и основы их научно-образовательного каркаса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 7 (117). С. 14-19.

THE FUNDAMENTALS OF THE BANKING COMPETITION IN RUSSIA

© 2016 Sklyarova Anna Andreevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: Annaskw066@gmail.com

Keywords: globalization, competitiveness of banks, trends in the development of inter-Bank competition in Russia, forms and types of competition of banks.

The levels, forms and methods of competition of banks in a global economy are discussed. The main trends in Russia are emphasized. The features of different approaches to the definition of the bank's competitiveness in the domestic and foreign science are evaluated. Recommendations for its improvement are given.

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОЙ КОМПАНИИ

© 2016 Скобкин Сергей Сергеевич
доктор экономических наук, профессор

© 2016 Белавина Яна Андреевна
аспирант

© 2016 Калита Глеб Вадимович
аспирант

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
г. Москва

E-mail: skobkin.s@yandex.ru, belavina.ya@gmail.com,
gkalita92@mail.ru

Ключевые слова: гостиница, предприятия индустрии гостеприимства, гостиничный бизнес, система, система менеджмента качества, стандарты качества, техническое качество, функциональное качество, стратегия управления.

Данная статья посвящена разработке системы менеджмента качества для предприятий гостиничного бизнеса, представлена модель системы управления качеством, а также сформулирован алгоритм использования и внедрения стратегии качества в работу гостиничного предприятия.

В условиях высококонкурентного развития рынка, стратегия управления предприятиями в индустрии гостеприимства занимает центральную позицию в системе менеджмента качества. Однако, эффективность функционирования гостиницы напрямую зависит от уровня качества обслуживания и предоставляемых услуг. Все чаще, успешные компании активно внедряют системы менеджмента качества, наращивая свой конкурентный потенциал.

Обеспечение высоким уровнем качества гостей является одним из главных показателей эффективности бизнеса. Как отмечает Д. К. Исмаев¹, подобные действия в данном контексте направлены на улучшение технического качества услуг компаний. Например, к техническому качеству относится: состояние номеров гостиницы, количество полотенец, температура горячей воды, условия приготовления блюд и т. д.

Предлагаемая модель системы менеджмента качества (СМК), которая лежит в основе формирования стратегии повышения качества для предприятий индустрии гостеприимства представлена на рисунке.



Рис. Модель системы менеджмента качества для гостиничных компаний

На основе представленной модели, можно сделать вывод о том, что качество предоставляемых услуг зависит не только от технической стороны дела, а также от внедрения функционального качества. А именно, те функции, которые связаны с удовлетворением потребностей гостя и достижением лояльности со стороны гостя гостиничного предприятия.

Первым делом, при внедрении стандартов технического качества предоставления услуги, руководству необходимо привести предприятие в соответствие с требованиями действующей "Системы классификации гостиниц и других средств размещения" (Система).

Следующим шагом является техническое обследование гостиницы, а именно: здание и территория, жилые, общественные и служебные помещения, технологическое оборудование, оснащение инвентарем, расходными материалами на предмет их соответствия рекомендациям Системы. Все выявленные технические несоответствия от существующих рекомендаций устраняются.

В ходе проведения данной работы, необходимо составить реестр "Паспорт гостиницы", в котором отражены все основные технические характеристики предприятия по перечню характеристик, установленных Системой. Основной задачей управления техническим качеством гостиницы является поддержание корпоративного технического стандарта требованиям Системы².

На ряду с этим, при внедрении функционального качества обслуживания важно учитывать такие стандарты, как:

1) *Эффективная система управления гостиницей* (данная система позволяет структурировать управленческие воздействия, при этом повышая прибыльность компании, расширяя перечень услуг, а также улучшая качество предоставление услуги);

2) *Бизнес и производственные процессы по подразделениям* (описание бизнес и производственных процессов является нормативным документом, который закрепляет нормы ответственности руководителя данного подразделения);

3) *Перечень должностей, должностные обязанности и квалификационные требования к работникам;*

4) *Перечень должностей, должностных обязанностей и требований к профессиональным знаниям работников* (данный перечень должен быть разработан в соответствии со звездностью гостиницы);

5) *Квалификационные требования к образованию по основным должностям работников гостиничного хозяйства и общественного питания* (данные требования позволяют обеспечить обоснованное разделение труда, рациональный подбор и распределение должностных обязанностей среди сотрудников гостиницы);

6) *Нормирование труда сотрудников* (нормативы выработки, нормативная численность сотрудников).

Понимание значения клиента, сбалансированности качества и цены обслуживания формирует задачи по разработке стратегии повышения качества. Стратегия качества базируется на системе менеджмента качества (СМК), в основе которой лежит концепция всеобщего качества TQM. По мнению В. А. Лапидус³,

"TQM основан на участии всех членов организации и ориентации на долгосрочный успех за счет достижения выгоды всех заинтересованных в деятельности организации сторон".

Внедрение стратегии качества, по нашему мнению, целесообразно проводить по следующему алгоритму:

1-й этап - принятие решения о создании системы качества⁴.

2-й этап - разработка плана-графика внедрения стратегии качества.

3-й этап - определение функций и задач элементов системы качества.

4-й этап - определение состава структурных подразделений, участвующих в разработке и реализации стратегии.

5-й этап - разработка структурной и функциональной схем системы качества.

6-й этап - определение состава и разработка нормативных документов системы качества.

7-й этап - реализация стратегии качества.

8-й этап - обеспечение функционирования стратегии качества.

9-й этап - проверки стратегии качества.

10-й этап - совершенствование стратегии качества⁵.

Подводя итоги, необходимо отметить, что при разработке стратегии развития гостиничного предприятия, прежде всего, важно уделить пристальное внимание уровню качества. Представленная модель на основе системы менеджмента качества позволит повысить уровень конкурентоспособности гостиничных предприятий отечественного рынка, увеличению прибыли благодаря эффективному менеджменту гостиничной компании. Кроме того, данная модель и алгоритм внедрения стратегии качества могут использоваться в работе других сегментов российского рынка гостиничных услуг.

¹ Исмаев Д.К. Маркетинг и управление качеством гостиничных услуг. М. : Экономика, 2010.

² Кобяк М.В. Стратегия управления качеством продукции и услуг в гостиничном бизнесе // Российское предпринимательство. 2011. № 5-2.

³ Лапидус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях. М. : Новости, 2002.

⁴ Маршева А.И., Попов Л.А. Роль корпоративной культуры в системе менеджмента качества гостиничного предприятия // Актуальные проблемы индустрии гостеприимства и туризма. М. : иАэтерна, 2016.

⁵ Скобкин С.С. Модель управления индустрией гостеприимства // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция (РИСК). 2012. № 3.

QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE HOTEL COMPANY

© 2016 Skobkin Sergei Sergeevich

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Belavina Yana Andreevna

Postgraduate

© 2016 Kalita Gleb Vadimovich

Postgraduate

Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov,

Moscow

E-mail: skobkin.s@yandex.ru, belavina.ya@gmail.com,
gkalita92@mail.ru

Keywords: hotel, enterprise of the hospitality industry, hotel business, system, quality management system, quality standards, technical quality, functional quality, management strategy.

Provided article discusses the development of quality management system for business hotel enterprises; it presents a model of the quality management system, as well as formulates usage and implementation algorithm of quality strategies in the operation of the hotel enterprise.

УДК 339.543: 330.131.7

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ

© 2016 Смолина Екатерина Станиславовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Серёмина Регина Николаевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ekaterinsmolina@yandex.ru, regina-seryomina@mail.ru

Ключевые слова: риски, управление рисками, таможенный контроль.

Рассматриваются ключевые аспекты системы управления рисками на базе процедур таможенного контроля, а также идентифицируются основные недостатки и пути модернизации существующей системы управления рисками.

Согласно Киотской Конвенции, "управление рисками - это ключевой принцип современных методов контроля в таможенных органах". Этот принцип является базисным, так как с его помощью происходит оптимальное использование ресурсов таможенных органов с высокой степенью эффективности таможенного контроля, а также уменьшение бюрократической составляющей во взаимоотношениях с участниками внешнеэкономического масштаба. При осуществлении таможенного контроля существуют разные типы и профили рисков, препятствующие прохождению товаров через таможенные границы. Система управления рисками позволяет предупредить и нивелировать последствия наступления рискованных событий в разрезе деятельности органов таможенной службы¹.

Актуальность применения системы управления рисками при осуществлении таможенного контроля невероятно высока в настоящее время по причине того, что с каждым годом профилей риска становится все больше, а процедуры таможенного декларирования и прохождения товаров через границы все больше усложняются. В рамках таких условий невозможно обойтись без системы, способной упростить взаимодействие с таможенными органами при пересечении таможенных границ. В современных условиях такой системой является комплексная система управления рисками

Нормативное регулирование порядка проведения таможенного контроля определяется главой 15 ТК ТС и главой 19 Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ (ред. от 30 декабря 2012 г.) "О таможенном регулировании в Российской Федерации". Тем не менее, ни в одном из указанных актов не присутствует законодательное закрепление понятия таможенного контроля².

В широком смысле таможенный контроль представляет собой вид государственного контроля, который осуществляется исключительно органами таможенной службы³.

Таможенный контроль - это одно из средств реализации таможенной политики Российской Федерации, которое представляет собой совокупность мер, осуществляемых органами таможенной службы в целях обеспечения соблюдения всеми участниками таможенно-правовых отношений требований норм таможенного законодательства. Его основной целью является идентификация с помощью всевозможного рода проверок соответствия проводимых участниками таможенно-правовых отношений операций и действий в области таможенного дела требованиям норм таможенного законодательства и выявление на базе этого таможенных правонарушений, т.е. нарушений таможенных правил.

Значение таможенного контроля в механизме государственного регулирования внешнеэкономической деятельности обуславливается стандартом 6.1 Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Киотской конвенции): "Все товары, включая транспортные средства, поступающие на или убывающие с таможенной территории, независимо от того, облагаются ли они пошлинами и налогами, подлежат таможенному контролю". Таким образом, объектом таможенного контроля является любой товар, который перемещается через таможенную границу Таможенного союза.

Общие условия таможенного контроля тесно связаны с правовыми таможенными принципами, однако, не поглощаются ими всецело. Кроме того, они имеют меньший уровень общности, что объясняется тем, что они стоят на ступень ниже относительно принципов таможенного права, так как они регулируют действия органов таможенной службы, а не конкурирующих норм.

Прежде чем характеризовать систему управления рисками в рамках функционирования таможенной службы, необходимо определить, какую природу имеет под собой понятие таможенного риска.

Таможенный риск представляет собой вероятность нарушения установленных таможенным законодательством правил, непосредственно связанных с избеганием уплаты таможенных платежей.

Кроме того, таможенный риск может подразумевать под собой высокую вероятность потерь посредством возникающих проблем различного характера при прохождении процедуры оформления таможенными органами.

На возникновение таможенного риска влияет множество факторов, среди которых можно выделить такие, как:

- преобразование законодательства, в особенности - в области таможенного права;

- варьирование размеров таможенных пошлин из-за флуктуаций курсов валют;

- общая нестабильность экономической конъюнктуры как в масштабе конкретной страны, так и на мировом уровне;

- невыполнение или выполнение с низким качеством субъектами таможенного оформления своих функций.

Наступление таможенного риска может повлечь за собой определенные потери. Среди них можно выделить такие, как материальные потери, потери финансового характера, временные потери, а также потери, выражающиеся в упущенной выгоде.

Процедура управления рисками в таможенном деле - периодическая работа по построению и реализации на практике мер, связанных с нивелированием и максимально возможным минимизированием рисков, эффективностью оценки их использования, а также с контролированием процедур совершения различных таможенных операций, которые подразумевают под собой непрерывное обновление, анализ и переработку информации, которой владеют таможенные органы.

Объектами СУР в рамках таможенного дела выступают:

- 1) различного рода товары;

- 2) средства транспорта в масштабах международной перевозки;

- 3) информация, представленная во внешнеэкономических и иных договорах, относительно прав владения, пользования или же распоряжения теми или иными товарами;

- 4) документы, содержащие в себе транспортную, коммерческую и таможенную информацию;

- 5) деятельность декларирующих и прочих лиц, которые обладают соответствующими правами в отношении тех групп товаров, которые находятся под таможенным надзором и контролем;

б) следствия использования форм таможенного контроля.

Цель реализации СУР - идентификация товаров, средств транспорта для перевозки в международном масштабе, документального обеспечения и лиц, подлежащих таможенному контролю, форм контроля таможенных органов, применяемых к подобным товарам, средствам транспорта, используемого для международных перевозок, документам и лицам, а также уровня проведения таможенного контроля.

Управление рисками - это ключевой базисный принцип современных методов таможенного контроля. Процедуры, основанные на рисковом управлении, способствуют контролю производства таможенного оформления на участках наибольшей вероятности наступления рискованного события, позволяя основной массе товаров и физических лиц сравнительно беспрепятственно проходить через таможню.

Федеральная таможенная служба, имея целью организацию таможенного контроля, разрабатывает и направляет для использования в органы таможенной службы профили рисков, которые содержат в себе определенные указания о внедрении мер таможенного контроля.

Профиль риска - совокупность сведений об области риска, индикаторах риска, а также указания о применении необходимых мер по предотвращению или минимизации рисков⁴.

В настоящее время выделяют следующие основные профили таможенных рисков:

- по таможенной стоимости товара, а также по весу;
- по весовой разнице нетто и брутто;
- по таможенному коду;
- по благонадежности юридического лица - декларанта;
- прочие профили.

Содержание установленных профилей и индикаторов риска формируется для использования органами таможенной службы, выступает информацией конфиденциального характера и не подлежит разглашению другим лицам, исключая случаи, установленные законодательством государств - членом таможенного союза⁵.

Таможни при принятии решений в области использования системы управления рисками обладают компетенцией в сфере разработки проектов общероссийских, региональных, зональных и срочных профилей рисков, а также их доведения параллельно и одновременно до координирующих и структурных подразделений региональных таможенных управлений и Федеральной таможенной службы Российской Федерации.

Таможенные посты непосредственно внедряют меры по минимизации рисков, которые содержатся в рисковом профиле. Помимо этого, они наделены полномочием использовать меры по рисковому минимизации, которые могут быть применены таможенным постом по собственному решению.

Эффективная реализация процедуры таможенного контроля невозможна без системы управления рисками (СУР), созданной с целью наиболее полной и точной идентификации подлежащих таможенному оформлению товаров, грузов

и средств транспорта, а также пресечению случаев по нарушению таможенного законодательства.

Особенности системы управления рисками исходят из профилей рисков, которым присущи различные индикаторы для их идентификации. Грамотное определение того или иного возможного риска позволяет сообразно с его профилем осуществлять процедуру таможенного контроля на наивысшем уровне эффективности.

Тем не менее, система управления рисками при всех вышеперечисленных достоинствах не лишена и ряда недостатков.

Подобные недостатки имеют разную степень выраженности и оказывают неоднозначное влияние на экономические и прочие показатели использования рассматриваемой системы в контексте таможенного контроля. Наиболее значимыми позиционируются спорные вопросы административно-правового характера. Ниже перечислены некоторые из них.

1. Противоречие между законодательно закрепленными принципами использования форм таможенного контроля и порядком совершения таможенных операций, которые регулируются правовыми актами Федеральной таможенной службы России.

2. Отсутствие регулирования со стороны российского таможенного законодательства по вопросам взаимосвязи использования СУР и таможенного контроля после выпуска товаров.

3. Отсутствие наличия статуса уполномоченного экономического оператора у подлежащих таможенному контролю лиц с использованием СУР.

4. Невероятно низкий уровень обеспечения правового характера вопросов взаимодействия на информационном уровне подразделений таможенных органов при применении СУР.

Управление рисками - это постоянный процесс сбора, обобщения, аналитического изучения информации, направленный на прогнозирование, выявление, предупреждение и пресечение возможных таможенных правонарушений, а также обеспечивающий принятие эффективных управленческих решений.

Для понимания проблематики СУР необходимо описать систему, на которой основывается концепция рискованного управления в рамках органов таможенной службы.

В настоящий момент идентификация и управление рисками в рамках таможенного контроля производится через автоматизированное программное обеспечение "АИСТ-М" и "АИСТ РТ-21" с участием комплекса программных средств "Сервис выявления рисков".

Внедрение данных систем информационного типа осуществлялось для решения задачи реформирования работы российской таможни и модернизации ИТ-инфраструктуры, поставленной еще в 2005 году перед ФТС России.

Сообразно с профилями риска и их классификацией, в данной системе происходит отслеживание нарушений таможенного законодательства и прочих рискованных ситуаций. Каждой группе риска присвоен свой идентификационный код, по которому можно распознать то или иное нарушение или рискованный случай, а также получить информацию о возможных мерах нивелирования риска.

Основными профилями таможенных рисков в рамках данной системы выступают: стоимостные показатели (стоимость за единицу товара, статистическая таможенная стоимость в Долларах США за 1/кг веса нетто товара); весовые показатели (разнице весов нетто и брутто); номенклатура товаров (подмена товарного кода ТН ВЭД и коды ТН ВЭД, относящиеся к группам "риска" или "прикрытия"); происхождение товара (подмена страны происхождения товара, соответствие маркировки на самом товаре и заявленной при декларировании); участники ВЭД (иностранные поставщики из оффшорных стран и организации "однодневки", перемещающие товары через границу Таможенного союза); возможность размещения среди товара контрабанды, наркотических и психотропных веществ и тому подобное.

Данная система дает возможность упростить работу инспектора отдела таможенного оформления и таможенного контроля (ОТОиТК), предоставляя доступ ко всем ресурсам автоматизированной информационной системы в режиме реального времени, включая полную информацию о возможных рисках при проведении контрольных таможенных операций. Кроме того, стало реальным снижение нагрузки на таможенного инспектора относительно необходимости запоминания всех возможных профилей риска. Теперь за него это реализует программное средство.

Существующая СУР далека от идеальной по той причине, что российская таможенная практика не готова к всецелому переходу на автоматизированный контроль за рисковыми ситуациями в рамках государственной таможенной службы. Огромное количество недочетов и технических несоответствий вынуждают сотрудников ФТС неоднократно проводить ряд идентичных операций по выявлению и пресечению рисков. Кроме того, существуют сложности с формированием статистической базы рисковых ситуаций, т.е. с учетом и внесением всех рисковых случаев на территории РФ, так как не все подразделения и региональные управления таможенной службы России готовы к подобной работе преимущественно с точки зрения обеспечения должного уровня технического обеспечения.

Так, одной из проблем является формализация, т.е. возможность написания для рискового профиля формулы, которая будет основываться на данных грузовой таможенной декларации (ГТД). Суть проблемы в том, что отнюдь не все профили рисков подлежат формализации. Например, рисковые индикаторы, основанные на относительных показателях, что означает отсутствие ссылки на ту или иную графу ГТД или же другие конкретные данные.

Еще одной проблемой выступает согласование проектов профилей рисков региональных таможенных субъектов с Федеральной таможенной службой. При необходимости своевременного принятия решения относительно отнесения товаров к той или иной группе риска и создать проект профиля риска ФТС России издает соответствующий акт, содержащий в себе все основания для использования необходимых форм таможенного контроля для различных товаров и лиц. Проблема в том, что существующая монополия ФТС РФ на принимаемые решения, касающиеся утверждения проектов профилей рисков не предоставляет возможности быстрого принятия решений в различных регионах нашей страны.

И хотя таможенное законодательство допускает со стороны таможни проведение комплексного таможенного контроля, основываясь на срочном профиле риска, ему также требуется быть согласованным с вышестоящим органом таможенной службы. Суть проблемы в том, что такие согласования могут занимать несколько дней и даже недель, что создает трудности при работе с риском срочного профиля.

Важно понимать, что недостатки СУР были обнаружены еще на первоначальных этапах развития, однако, некоторые из них не устранены до сих пор. Среди наиболее злободневных выделяют такие из них, как отсутствие эффективности автоматизации процессов обнаружения рисков, а также низкая степень оперативности при издании рисковых профилей.

К общесистемным проблемам применения СУР также относят невыполненные в срок мероприятия, связанные с информационно-технической составляющей, а также незавершенность всех необходимых работ по оснащению таможенных постов программным обеспечением для идентификации рисков в должной степени.

Что же касается недостатков использования СУР при контроле товаров внутреннего потребления в таможенном режиме, то они происходят из общесистемных недостатков и, подобно глобальным проблемам, недостаточной информационно-технической оснащенности органов таможенной службы.

Таким образом, существующая система СУР требует модернизации и совершенствования как с точки зрения технического оснащения, так и с позиции повышения компетенции и осведомленности о работе с таможенными рисками сотрудников таможенной службы.

Система управления рисками при осуществлении таможенного контроля является комплексной системой, основывающейся на идентификации профилей риска и их оперированием через автоматизированную систему, позволяющую в оперативном режиме обмениваться информацией о возможностях правонарушений в сфере таможенного законодательства между всеми субъектами таможенной службы. Однако данная система не является совершенной: как общесистемные, так и внутренние проблемы ее применения основываются на недостаточно развитой информационно-технической базе, а также низком уровне согласования действий между локальными и федеральными субъектами службы в органах таможни. Существующая СУР требует дополнительной модернизации и совершенствования для оптимизации процесса управления таможенными рисками⁶.

Совершенствование СУР является одной из первостепенных задач в рамках таможенного контроля, ведь в современных институциональных условиях формирование эффективной СУР и ее развитие выступают ключевым требованием реформирования таможенной службы с целью выполнения поставленных задач с максимальной степенью эффективности. При этом ориентировочная цель импорта и модернизации данного института базируется на повышении как внешней таможенной эффективности с позиции института (например, значительное уменьшение транзакционных издержек участников деятельности внешнеэкономического масштаба и целого государства), а также и внутренней эф-

фективности (например, снижение транзакционных издержек внутри организации). Поэтому дальнейшее внедрение в практику функционирования таможенных органов СУР считается первым из приоритетных направлений модернизации всей таможенной системы⁷.

В завершение необходимо подчеркнуть, что, рассматривая совершенствование системы СУР в рамках конкретных таможенных инспекторов, можно отметить, что она позволяет наметить каждому сотруднику четкий сценарий действий, иными словами - дать необходимые указания о правилах и порядке применения предварительно идентифицированной совокупности мер по конкретной товарной партии. Исходя из вышеуказанного, СУР предотвращает превышение сотрудником таможни своих должностных полномочий, что нивелирует возможные проявления явлений коррупционного характера.

¹ Васильев Р.И. Правовое регулирование таможенного контроля // Административное и муниципальное право. 2011. № 7. С. 74.

² Приказ ГТК РФ от 26.09.2003 № 1069 "Концепция системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации".

³ Приказ ФТС России от 16.09.2005 N 871 "Об утверждении типового положения об отделе применения системы управления рисками таможни".

⁴ Таможенный кодекс Таможенного союза, гл. 18 (действ. редакция с обновлениями от 12.08. 2015 г.).

⁵ Таможенный кодекс Таможенного союза : принят Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшего органа Таможенного союза) на уровне глав государств 27.11.2009 г. № 17. М. : Проспект, 2015.

⁶ Буланкина Е.В., Горбунов А.А., Государственная и муниципальная служба : учеб. пособие / под общ. ред. П.И. Савельева. Самара : Медиа Книга, 2014. С. 125.

⁷ Романов Д.В. Развитие системы управления рисками в таможенных органах Российской Федерации // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2011. Т. 15, № 6. С. 46.

ANALYSIS OF RISK MANAGEMENT SYSTEM BY EXERCISING OF CUSTOMS CONTROL

© 2016 Smolina Ekaterina Stanislavovna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Seryomina Regina Nikolaevna
Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: ekaterinsmolina@yandex.ru, regina-seryomina@mail.ru

Keywords: risks, risk management, customs control.

The key aspects of the risk management system on the basis of the customs control procedures are examined in the article, and the main shortcomings and ways of upgrading the existing risk management system are identified.

ПОКАЗАТЕЛИ КОНКУРЕНЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

© 2016 Сосунова Лильяна Алексеевна
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: Kafedra-kl@yandex.ru

Ключевые слова: показатели конкурентоспособности, прямые и косвенные индексы, товародвижение.

Рассматриваются основные виды показателей, показана их роль и дано краткое определение.

Основным условием успешной производственно-коммерческой деятельности является достижение предприятием требуемой конкурентоспособности. Конкурентоспособность обеспечивает предприятию сбыт производственной продукции или оказание услуг, а вместе с этим - поступление денежных средств. Кроме того, конкурентоспособность обеспечивает предприятию устойчивое финансовое положение. Если предприятие конкурентоспособно, то и к индикаторам производственно - коммерческой деятельности относят такие показатели как: трудоемкость, материалоемкость, в том числе энергоемкость, запасоемкость, фондоотдача и др.

Благодаря конкурентоспособности достигается свободная циркуляция экономических потоков в рыночном пространстве, т.е. продвижению товаров и услуг, соответствуют интенсивность исходящих товарных потоков и входящих денежных потоков. Это означает, что в условиях конкурентоспособности доходы от реализации товаров и услуг полностью покрывают затраты предприятия.

Необходимо отметить, что конкуренция определяет действие противозатратного механизма и способствует повышению качества товаров и услуг.

Показатели конкурентоспособности определяются на основе данных анализа рыночной структуры, а именно используются показатели состояния предприятия на рынке, которые подразделяются на прямые и косвенные. Так, прямые определяют место предприятия на рынке, а косвенные - характеризуют рыночную ситуацию в целом. К прямым показателям относятся индексы Бейна, Лернера и Тобина. К косвенным - индекс Херфиндаля - Хиршмана, индекс концентрации, коэффициент относительной концентрации и другие.

Большое количество индексов и показателей демонстрирует такое явление в рыночной экономике как конкуренция и возникающие проблемы адаптации субъек-

тов рынка к конкуренции. Конкуренцию определяют как соревнование или соперничество. Однако проявляется тенденция к сотрудничеству субъектов рынка в конкурентной среде. К функции государственного управления экономикой можно отнести поддержку конкурентной среды с помощью антимонопольного законодательства. Следовательно конкурентоспособность товаров и услуг, а вместе с этим предприятия в целом, есть способность предприятия в адаптации к рынку, в способности удовлетворять требования потребителей - физических и юридических лиц.

К основным индексам и показателям конкуренции и конкурентоспособности функционирования логистической системы товародвижения в рыночном пространстве относятся: индекс Бейна, индекс Лернера, индекс Тобина, индекс Херфиндаля - Хиршмана и др.

Так, индекс Бейна определяется из условий совершенной конкуренции, когда прибыль равна нулю.

Индекс Бейна увязывает входной денежный поток в форме выручки и выходной товарный поток в виде реализованной продукции. Чем больше по величине индекс Бейна, тем сильнее степень влияния предприятия на рынок, т.е. предприятие достаточно конкурентоспособно.

Индекс Лернера изменяется от нуля до единицы. При совершенной конкуренции цена равна средним издержкам - в этом случае индекс равен нулю. Чем ближе индекс Лернера к единице, тем большей монопольной властью обладает данное предприятие за счет своих конкурентных преимуществ.

Индекс Тобина рассчитывается как отношение рыночной стоимости фирмы к внутренней стоимости ее активов - восстановительной стоимости.

Если индекс Тобина больше единицы, то предприятие характеризуется высокой конкурентоспособностью; при величине индекса меньше единицы предприятие находится в неблагоприятном положении. Индекс Тобина отражает инновационно - инвестиционную активность предприятия, а вместе с этим - способность поддерживать свой конкурентоспособный уровень.

Индекс Херфиндаля - Хиршмана получил наибольшее распространение при оценке конкурентной среды.

В структуре индексов концентрации Херфиндаля - Хиршмана просматривается связь с известным в логистике ABC - анализом.

ABC - анализ проводится при исследовании ассортимента товаров с целью его подразделения на три группы (группы А, В, С) в зависимости от степени их влияния на величину основных параметров процесса товародвижения.

1. Агафонова А.Н. Теоретические и практические аспекты управления качеством услуг электронной коммерции // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 8 (130). С. 38-41.

2. Динукова О.А. Управление финансовыми потоками в логистике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 8 (130). С. 113-115.

3. Тойменцева И.А., Карпова Н.П., Фомин Е.П. Маркетинг в стратегическом управлении и планировании предприятиями сферы услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1(135). С. 66-78.

THE INDICATORS OF BUSINESS STRUGGLE AND COMPETITIVENESS OF FUNCTIONING OF SAVES PROMOTION LOGISTICAL SYSTEMS

© 2016 Sosunova Lilyana Alekseevna
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: Kafedra-kl@yandex.ru

Keywords: indicators of competitiveness, direct and indirect indexes, saves promotion.

The article analyses main types of indicators, shows their role, gives its brief definition.

УДК-338.012

СКЛАДИРОВАНИЕ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ПРОЦЕССА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2016 Тойменцева Ирина Анатольевна
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: tia67@rambler.ru

© 2016 Векленко Марина Владимировна
преподаватель
Филиал Самарского государственного технического университета
в г. Сызрань
E-mail: marina_veklenko@mail.ru

Ключевые слова: складирование, материальный поток, логистические затраты, функции склада, кросс-докинг.

Одной из самых важных логистических функций, которая непосредственно связана с движением физического потока, является складирование. Складское хранение и погрузочно-разгрузочная деятельность, которую часто называют "перевозки со скоростью ноль километров в час", составляет около 20% от общего объема логистических затрат, поэтому логисты вынуждены уделять изучению этого вида деятельности повышенное внимание.

Поскольку спрос на продукцию промышленного предприятия никогда невозможно предсказать на 100%, а обеспечить равномерность поставок с соблю-

дение сроков и размеров, оговоренных контрактом необходимо, то хранение запасов оказывается неизбежным¹. Предприятия хранят запасы, чтобы уменьшить общие затраты на логистику и достичь более высокого уровня обслуживания клиентов за счет лучшей координации между спросом и предложением². Таким образом, складирование является важной частью логистических систем компаний, которые поставляют товары оптовым и розничным посредникам и обеспечивают управление информацией о статусе, расположении, и состоянии запасов между пунктом отправления и пунктом назначения³. Эти запасы могут принадлежать к различным этапам логистического процесса и могут быть разделены на три группы⁴:

1. Производственные запасы (сырье, компоненты и детали).
2. Физическое распределение (готовая продукция).
3. Незавершенное производство (небольшая часть от общего объема запасов).

Складирование играет важную роль в функционировании логистических систем, обеспечивая желаемый уровень сервиса в сочетании с другой логистической деятельностью⁵. На складах осуществляется широкое разнообразие операций и задач; они могут быть классифицированы по трем основным функциям:

1. Движение (обработка материала)
2. Хранение (товарно-материальных запасов)
3. Передача информации.

Традиционно, функция хранения считалась главной ролью складов. Однако современные промышленные предприятия пытаются улучшить оборачиваемость запасов и увеличить скорость движения материального потока по цепочке поставок; поэтому, в настоящее время, роль долгосрочного хранения на складах уменьшились, и больше внимания получила функция движения.

Функция движения

Функция движения или погрузочно-разгрузочные работы включают четыре основных вида деятельности склада: прием продукции на склад; выполнение заказов или комплектация; кросс-докинг; выгрузка товаров со складов на транспортные средства.

Прием продукции на склад: данная деятельность включает выгрузку товаров с транспортного средства, а также проверку их количества и спецификации с записями по накладным и проверку на наличие повреждений. Прием также включает сортировку и классификацию продукции и фасовку сыпучих грузов на более мелкие партии, прежде чем их передадут в место хранения. Наконец, физическое перемещение продукции в места хранения, места для специализированных услуг (например, места сортировки) и места отгрузки товара, когда склад оказывает такую услугу, как прием и отгрузка товара в один день, также относится к данному виду деятельности склада⁶.

Выполнение заказов или комплектация: это основная деятельность складов, которая включает в себя определение и извлечение продукции из складских помещений в соответствии с заказами клиентов. Выполнение заказов также включает сбор, перегруппировку и упаковку продукции. Группировка мелких

заказов очень трудоемка и отнимает много времени. Исследование, проведенное в Великобритании в 2010 году, показало, что около 63% складских эксплуатационных расходов появляются в процессе сборки заказов⁷.

Кросс-докинг: данный процесс состоит в том, что продукция поступает с одного источника, иногда объединяется с продукцией из других источников с тем же пунктом назначения, и сразу же отправляется клиентам, без перехода на долгосрочное хранение. Операция кросс-докинг только организует передачу материалов от входа на склад до выхода, минуя этапы добавления стоимости, такие как реализация, хранение и сортировка заказов. На практике, однако, могут возникать некоторые задержки, и продукция может оставаться на кросс-доке от 1 до 3 дней⁸.

Выгрузка товаров со складов на транспортные средства: эта деятельность включает физическое перемещение и погрузку собранных заказов на транспортные средства, с проверкой содержания и последовательности заказов, и обновлением записей инвентаризации. Эта функция также включает в себя сортировку и упаковку продукции для конкретных клиентов или упаковку деталей, чтобы защитить их от повреждений при перевозке.

Функция хранения

Функция хранения на складе означает простое накопление запасов в течение определенного периода времени. Хранение продукции происходит в разных местах и с различными промежутками времени. Из четырех основных функций склада, именно функция хранения оказывает существенное влияние на дизайн и структуру складских помещений. Склады организуют на промышленных предприятиях для выполнения одной или нескольких вышеперечисленных функций, и их расположение и структура может меняться в зависимости от ориентации склада на выполнение определенной функции.

Хранение запасов на складах может быть разделено на две основные группы, в зависимости от длины срока хранения: временное или краткосрочное хранение и полупостоянное или длительное хранение. Временно хранятся только продукты, требуемые для основного пополнения запасов. Количество временных запасов на складе определяется на основе степени изменчивости спроса и предложения. Кроме того, конструкция логистических систем влияет на количество запасов. В основном продукция на складе хранится временно. Тем не менее, полупостоянное или длительное хранение оправдано в некоторых распространенных ситуациях, в том числе:

1. Сезонный или неустойчивый спрос, как, в частности, для продукции предприятий промышленности строительных материалов⁹.
2. Кондиционирование продуктов (например, фрукты и мясо).
3. Специальные предложения (например, количественные скидки).
4. Спекуляция или предзаказ.

Функция передачи информации

Точная и своевременная информация необходима менеджерам для управления работой складов, поэтому они придают большое значение функции информационной передачи. Эта функция осуществляется одновременно с другими

складскими функциями - движением и хранением - и предоставляет менеджеру склада информацию о запасах и пропускном уровне места, где хранится продукция, а также о входящих и исходящих потоках. Эти типы информации вместе с данными по утилизации, данными клиентов и кадровой информацией, а также другой соответствующей информацией, имеют важное значение для обеспечения успешного функционирования складов. Признавая исключительную важность этих видов информации, предприятия постоянно повышают скорость и точность информационной передачи с помощью компьютеризированных процессов, таких как штрих - кодирование продукции, и электронного обмена данными.

Таким образом, склады являются одним из важнейших элементов логистических систем. На всех этапах движения материального потока, начиная от первичного источника сырья и заканчивая конечным пользователем, существует объективная необходимость в специально оборудованных площадках для хранения запасов. Это объясняет наличие большого количества различных типов складов. "Текущие изменения экономического климата, приводящие к обострению конкурентной борьбы, требуют адаптации предприятий к системе взаимоотношений, имеющих место в современной экономике..."¹⁰, поэтому изучение проблем и методов эффективной организации и функционирования складов до сих пор остается актуальным и необходимым условием успешного функционирования логистической системы промышленного предприятия, а значит, и его хозяйственной эффективности в целом¹¹.

¹ Векленко М.В. Особенности формирования стратегии сбыта на предприятиях промышленности строительных материалов // *Науковедение*. 2014. № 5 (24). С. 108.

² Тойменцева И.А., Чичкина В.Д. Формирование стратегии управления качеством сервисных услуг // *Экономика и предпринимательство*. 2014. № 12. С. 510.

³ Векленко М.В. Логистические инструменты и методы обеспечения сбытовой деятельности на предприятиях промышленности строительных материалов // *Проблемы развития предприятий: теория и практика* : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф. Самара, 2014. С. 181-183.

⁴ Stock J.R., Lambert D.M. *Strategic Logistics Management*. fourth ed. Irwin McGraw-Hill, New York, 2001.

⁵ Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. *Логистика: интегрированная цепь поставок*. 2-е изд. М. : Олимп-Бизнес, 2010.

⁶ Tompkins J.A., White J.A., Bozer Y.A., Tanchoco J.M.A. *Facilities Planning*, fourth ed. John Wiley & Sons, Hoboken, NJ, 2010.

⁷ Tompkins J.A., White J.A., Bozer Y.A., Tanchoco J.M.A. *Facilities Planning*, fourth ed. John Wiley & Sons, Hoboken, NJ, 2010.

⁸ Фразелли Э. *Мировые стандарты складской логистики* : пер. с англ. 2-е изд. М. : Альпина Паблишер, 2013.

⁹ Векленко М.В. Современное состояние и тенденции развития рынка строительных материалов самарской области // *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 2 (55). С. 388-392.

¹⁰ Евтодиева Т.Е. Развитие организационных форм логистики // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2013. № 1 (99).

¹¹ Ballou R.H. Business Logistics/Supply Chain Management: Planning, Organizing, and Controlling the Supply Chain, fifth ed., Pearson-Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ, 2004.

STORAGE AS INTEGRAL PART OF THE DISTRIBUTION PROCESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES PRODUCTION

© 2016 Toymontseva Irina Anatolyevna

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: tia67@rambler.ru

© 2016 Veklenko Marina Vladimirovna

Teacher

Department of Samara State Technical University in Syzran

E-mail: marina_veklenko@mail.ru

Keywords: storage, material flow, logistics costs, warehouse functions, cross-docking.

Another important logistics functional area, which is strongly related to physical flow, is warehousing. In contrast to transportation, which primarily takes place on network arcs, warehousing and product storage mainly take place at nodal points. Warehousing, storage, and material-handling activities, which are often referred to as "transportation at zero miles per hour", take around 20% of total logistics distribution costs; therefore, they compel logistics executives to give them serious consideration.

УДК 658

ОСНОВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ УСЛОВИЯ ИНТРАПРЕНЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

© 2016 Трошина Елена Павловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: e-troshina@yandex.ru

Ключевые слова: интрапренерство, внутрифирменное предпринимательство, интрапренерские подразделения, организационные условия.

Рассмотрены основные организационные условия интрапренерства в организации. К ним относят создание организационного совета и организационного центра, формирование самостоятельных планово-экономических органов и внутреннего банка. Также в работе определена функциональная роль каждого из органов.

Основным организационным условием интрапренерства (внутрифирменного предпринимательства) в организациях является формирование органов, способных осуществлять общее организационное управление и координацию интрапренерской деятельности. По составу и содержанию осуществляемых функций, таких органов можно выделить два: условно назовем их организационный совет и организационный центр.

Организационный совет - это один из важнейших органов организации, применяющей внутрифирменное предпринимательство, который осуществляет общую координацию, утверждает условия и порядок интрапренерской деятельности и определяет правила взаимоотношений самостоятельных подразделений друг с другом и с основной организацией. Организационный совет представляет собой собрание, организуемое с определенной периодичностью, диктуемой существенными изменениями, происходящими во внутрифирменной или во внешней экономической среде.

Функциональная роль этого органа заключается, во-первых, в проявлении своевременной реакции на происходящие изменения, во-вторых, в анализе и оценке возможных перспектив и последствий таких изменений и, в-третьих, в выработке и принятии соответствующих координационных решений адекватных складывающейся ситуации¹.

Организационный центр - исполнительный орган организации, применяющей внутрифирменное предпринимательство, который реализует решения, принимаемые корпоративным советом и обеспечивает подготовку хозяйственно-экономической информации, необходимой для сторон - участников внутрифирменного предпринимательства.

Функции организационного центра составляют такие, как:

- подготовка аналитической информации об объемах бюджетного финансирования, коммерческих поступлений и т.п. (полное информационное обслуживание организационного совета);
- реализация управленческих решений, принятых на совете (расчет индивидуальных нормативов возмещения накладных расходов, составление индивидуальных планов распределения годового фонда рабочего времени между бюджетными и коммерческими темами НИОКР);
- составление финансового плана централизованной деятельности организации;
- оперативный контроль фактического экономического состояния организации; определение уровня общей безубыточности организационной деятельности;
- обеспечение функционирования элементов механизма внутрифирменного предпринимательства в организации и их текущий контроль (внутренних договорных отношений, внутреннего банка, клиринговых операций по взаиморасчетам участников интрапренерства и т.п.);
- разработка и внедрение документального обеспечения интрапренерства (формы, бланки и т.д.);
- работа с экономистами интрапренерских подразделений, обработка основной экономической информации подразделений, проведение консультаций.

Организационный центр является своеобразным связующим организационным звеном между всеми участниками интрапренерства. Кроме этого, центр находится в постоянном рабочем взаимодействии с бухгалтерскими, планово-экономическими и финансовыми службами организации.

Следующее организационное условие интрапренерской деятельности, связано с *формированием самостоятельных планово-экономических органов* в каждом из интрапренерских подразделений. Реализация данного условия состоит в введении в состав подразделений экономистов².

Функциональная роль экономистов интрапренерских подразделений отличается от роли учетных групп и кураторов. В ситуации, когда группа лабораторий, объединенных в составе подразделения, осуществляет коммерческое исследование (проектно-матричная ОСУ - децентрализованная деятельность), то в задачи экономиста входят такие, как:

- бизнес-планирование деятельности интрапренерских подразделений;
- формирование индивидуального финансовых планов подразделения (на основе утвержденных нормативов рентабельности и возмещения накладных расходов) и контроль фактического финансово-экономического состояния подразделения;
- расчет индивидуального фонда рабочего времени исследовательских лабораторий, отделов и цехов, входящих в состав подразделения; календарное планирование их рабочего взаимодействия;
- разработка и оформление внутренних договоров на соисполнение коммерческих работ (если подразделение выступает в качестве ответственного исполнителя темы);
- расчет внутренних цен, реализуемых подразделением работ (если подразделение выступает в качестве соисполнителя коммерческой темы);
- подготовка и оформление договоров с внешними заказчиками;
- информационное взаимодействие с организационным центром, планово-экономическими службами и бухгалтерией организации (предоставление экономической информации о фактических результатах деятельности подразделения);
- работа с внутренним банком организации.

Значительным организационным условием внутрифирменного предпринимательства в организации является формирование сервисной системы внутренних счетов самостоятельных подразделений - внутреннего банка.

Внутренний банк - это автоматизированная электронная система, обслуживающая операции внутрифирменного финансирования интрапренерской деятельности, а также взаимные расчеты (расчетно-клиринговые операции) подразделений с базовой организацией и друг с другом.

Внутренний банк формируется при организационном центре, который обеспечивает и контролирует его работу. В основе банка лежит локальная электронно-вычислительная сеть организации, обеспечивающая связь всех участников интрапренерской деятельности организации. Система внутренних счетов, составляющих банк, в общем принципиально схожа с системами, применяемы-

ми в коммерческих банках. Учитывая то, что движение финансовых платежей в организации не обезличено, а обладает целевой направленностью (оплата материальных затрат, начисление заработной платы, и т.п.), то одно из существенных требований к внутреннему банку состоит в необходимости аналитической адресации, обеспечиваемой его счетами.

В функции внутрифирменного банка входят такие, как:

- обеспечение расчетов по финансированию интрапренерской деятельности базовой организацией (проектные инвестиции, персональные премии и т.п.);

- обеспечение расчетов между интрапренерскими подразделениями по результатам совместной реализации НИОКР (система финансовых взаимоотношений исполнитель-соисполнитель).

- обеспечение расчетов подразделений и базовой организации (в рамках внутрифирменных нормативов).

- средство распределения материального вознаграждения между сотрудниками интрапренерских подразделений.

Последнее организационное условие внутрифирменного предпринимательства в организации состоит в формировании системы внутренних договоров.

Внутрифирменный договор - это соглашение двух интрапренерских подразделений организации, одно из которых выступает в качестве ответственного исполнителя комплексной коммерческой НИОКР, а другое - ее соисполнителем, предшествующее оформлению внешнего договора и закрепляющее существенные позиции: содержание и объем работ, календарный план их реализации и внутреннюю цену.

Форма внутреннего договора может быть произвольной: как устной, так и письменной. В конечном итоге, это определяется сторонами-участниками соглашения, если обязательная форма не утверждена организационным советом конкретной организации. В любом случае, формальная сторона процедуры внутренних договорных отношений должна быть простой и доступной, реализуемой в оптимальные сроки. Расчеты по внутреннему договору происходят по факту текущего или окончательного финансирования внешнего договора, заключаемого интрапренерским подразделением от лица основной организации. Для внутренних расчетов подразделениями используется корпоративный банк, счета которого обладают полной совместимостью со структурами цен, как внешних, так и внутренних договоров. В случае возникновения конфликтной ситуации между сторонами-участниками внутреннего договора, в роли арбитра может выступать организационный центр, либо совет, в зависимости от глубины расхождения взглядов участников и общей суммы соглашения.

¹ Косякова И.В. Специфика организации управления предприятием, функционирующим как управляемая динамическая экономическая система // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 8 (106). С. 38-42.

² Сергеев И., Веретенникова И. Экономика организации (предприятия) : учебник. М. : Юрайт, 2014.

GENERAL ORGANIZATIONAL CONDITIONS OF INTRAPRENEURIAL ACTIVITIES IN THE ORGANIZATION

© 2016 Troshina Elena Pavlovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: e-troshina@yandex.ru

Keywords: intrapreneurship, corporate entrepreneurship, intrapreneurship divisions, organizational conditions.

The article describes the basic organizational conditions of intrapreneurship in the organization. These include the creation of organizing committee and the organizing center, the formation of independent planning and economic organs and internal bank. Also in the article functional role of each of the bodies is defined.

УДК 330.332

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

© 2016 Украинцева Камила Рустамовна
студент
© 2016 Шевченко Алена Васильевна
студент
© 2016 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: oiler79@mail.ru

Ключевые слова: рынок недвижимости, анализ, сегментация, фактор, развитие.

Дан анализ сегментации рынка недвижимости. Исследованы экономико-правовые факторы, влияющие на развитие рынка недвижимости и его регулирование.

В современных условиях развития экономики рынок недвижимости определяется как комплекс инструментов, с помощью которых осуществляется возникновение и переход прав на собственность, с помощью которых осуществляется возникновение и переход прав на вещные права, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования. Регулирование рынка недвижимости осуществляется с помощью нормативных актов: Жилищный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)" № 102-ФЗ, Гражданский кодекс Российской Феде-

рации, Федеральный закон "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" № 122-ФЗ, Земельный кодекс Российской Федерации и др.

Сегментация рынка недвижимости позволяет эффективно проанализировать существующие рыночные тенденции и динамику цен на рынке недвижимости¹. Сегментация рынка позиционируется как разделение рынка на отдельные части, или сегменты, по определенным критериям: виду товара или услуги, территориальному месторасположению, по социально-экономическим критериям, факторам спроса и предложения, рыночной конкуренции. Конкретные сегменты рынка недвижимости характеризуются видом использования имущества, местоположением, потенциальной доходностью, типичными характеристиками арендаторов, инвестиционной мотивацией² и другими признаками в процессе совершения операций с недвижимым имуществом. В свою очередь, рынок недвижимости подвержен влиянию в той или иной степени социально-экономических, финансовых и других факторов.

Рынок недвижимости структурируется на сегменты согласно критериям назначения недвижимости, а также оценкам инвестиционной привлекательности профессиональных оценщиков, инвесторов, девелоперов и др. Сегменты рынка недвижимости структурно обеспечивают совокупность субрынков на основании критериев интересов участников сделок купли-продажи. Структура рынка недвижимости способна обеспечить рыночную сегментацию в соответствии с преобладающими потребностями участников рынка, инвестиционной мотивацией, местонахождением, зонированием территории, сроками эксплуатации, техническими, архитектурными характеристиками объектов недвижимости.

Процесс сегментации рынка традиционно характеризуется выделением оцениваемой недвижимости в самостоятельный подкласс в соответствии с выявленными критериями оцениваемого объекта. Субрынок определяет дальнейшую сегментацию рынка недвижимости на основании производственных, географических, технико-экономических, личностных критериев³ выбора покупателей и продавцов в контексте общеэкономической и региональной стратегии развития территорий⁴.

Рынок недвижимости непрерывно изменяется и совершенствуется в условиях изменений в нормативно-правовых актах в сфере недвижимости, социально-экономических факторов развития экономики⁵. Исследование и анализ изменений, происходящих на рынке недвижимости, позволяют качественно и профессионально оценить недвижимое имущество и осуществить ту или иную операцию с недвижимым имуществом в интересах участников сделок.

¹ Серова Н.А., Заступов А.В. Исследование сегментов рынка недвижимости Самарской области // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 21 апр. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 365-368.

² Тарасова М.А., Заступов А.В. Формирование инвестиционной стратегии развития недвижимости // Российская наука: актуальные исследования и разработки : сб. науч. ст. I Всерос. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. 85-летию Самар. гос. экон. ун-та, 10 июня 2016 г. В 3 ч. Ч. 3. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. С. 147-150.

³ Заступов А.В. Потенциал развития рынка гостиничной недвижимости региона // Экономика и управление собственностью. Самара, 2016. № 1. С. 61-67.

⁴ Булавко О.А., Заступов А.В. Механизмы стимулирования инвестиционно-инновационного развития предприятий промышленного комплекса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 8 (142). С. 42-47.

⁵ Заступов А.В. Стратегия инновационного развития региона с использованием кластерных инициатив // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 22-28.

INFLUENCE OF ECONOMICAL AND LEGAL FACTORS ON MARKET DEVELOPMENT OF THE REAL ESTATE

© 2016 Ukraintseva Kamila Rustamovna
Student

© 2016 Shevchenko Alena Vasilyevna
Student

© 2016 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: oiler79@mail.ru

Keywords: market of real estate, analysis, segmentation, factor, development.

In article the analysis of market segmentation of the real estate is given. The economical and legal factors influencing market development of the real estate and its regulation are researched.

УДК 658.7:519.874

ОБОСНОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ СЫРЬЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

© 2016 Ус Светлана Альбертовна
кандидат физико-математических наук, профессор

© 2016 Тимошенко Любовь Викторовна
кандидат экономических наук, доцент
ГВУЗ "Национальный горный университет",
г. Днепропетровск, Украина
E-mail: us-svetlana@yandex.ru, timoshenkolv@ukr.net

Ключевые слова: материальные ресурсы, управление запасами, оптимальный размер заказа, нечеткие множества, принятие решений.

Осуществлено теоретическое обоснование использования метода последовательной редукции для определения оптимальных параметров управления запасами сырья на производственном предприятии, что позволяет в условиях неполной информации принимать рациональные управленческие решения.

Деятельность производственных предприятий в современных условиях сопровождается непрерывным круговоротом материальных ресурсов. Учитывая высокую материалоемкость производственных процессов, резервы повышения эффективности функционирования предприятий преимущественно сосредоточены именно в сфере использования ресурсов, являющимися необходимым элементом осуществления производственного процесса. Основной целью создания материальных запасов является обеспечение соответствия между периодичностью их пополнения и непрерывным характером потребления запасов в производственном процессе.

Недостаточная величина производственных запасов влечет за собой перебои в производственном процессе, а излишек - приводит к накоплению чрезмерных запасов, ослаблению режима экономии при осуществлении производственных процессов. Поэтому приоритетным направлением управления запасами материальных ресурсов является определение их оптимальной величины, то есть объем материальных запасов должен быть достаточным для производства товара в ассортименте и количестве, запрашиваемом рынком, и в то же время минимальным, не ведущим к увеличению издержек производства за счет образования сверхнормативных запасов. Следует отметить, что традиционные методы управления не в полной мере обеспечивают эффективное хозяйствование. Вот почему появляется теоретическая необходимость и практическая потребность применения современных экономико-математических подходов к управлению запасами материальных ресурсов.

В реальных условиях функционирования предприятия возникают ситуации, в которых целесообразно использовать наиболее адекватную модель управления запасами. Рыжиковым Ю.И.¹ осуществлена классификация моделей по основным элементам модели управления запасами. При выборе модели необходимо учитывать то, что полностью формализовать реальную систему невозможно, поэтому традиционные модели нуждаются в определенной адаптации к конкретным условиям. Так Речкаловым Я.А.² для крупных машиностроительных предприятий предложены методики управления запасами, основанные на имитационном моделировании, которые разработаны с учетом производственных особенностей: широкая номенклатура, различные стратегии управления запасами, множество складов.

По мнению Галиевой Г.Б.³ применение систем управления запасами на основе зарубежного опыта также не всегда эффективно из-за нестабильной экономической политики, инфляционных тенденций, роста взаимных неплатежей предприятий и организаций. Исследованию вопросов ресурсоэффективности на промышленных предприятиях уделено много внимания в работах Климук В.В.⁴

Следует отметить, что возможность учета фактора неполноты информации при разработке модели оптимизации запасов материальных ресурсов обуславливает необходимость ее теоретического обоснования и разработки практических рекомендаций по применению такой модели при управлении запасами сырья на производственном предприятии.

Рассмотрим многопродуктовую задачу управления запасами (УЗ) при ограниченном объеме склада, мгновенных поставках и отсутствии дефицита. При этих предположениях математическая модель будет иметь такой вид⁵.

$$Z(Y) = \sum_{i=1}^n \left(\frac{K_i M_i}{Y_i} + \frac{S_i Y_i}{2} \right) \rightarrow \min, \quad (1)$$

$$\begin{cases} \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n Y_i \leq V, \\ Y_i > 0, \quad i = \overline{1, n}. \end{cases} \quad (2)$$

Где целевая функция Z означает суммарные затраты на хранение и поставку продукции в единицу времени; K_i - затраты на оформление заказа сырья i -го вида; M_i - интенсивность спроса на продукцию i -го вида; S_i - затраты на хранение единицы запаса i -го вида в единицу времени; Y_i - размер заказа сырья i -го вида; V - максимальная емкость склада.

Предположим теперь, что ЛПР не имеет определенной информации про интенсивность спроса на сырье и стоимость его хранения, а может лишь высказать свои предположения, т.е. указать интервалы, в которых они изменяются, либо оценить шансы появления определенных значений.

В этом случае для решения задачи можно применять различные подходы и методы нечеткой оптимизации, например, нечеткую арифметику Каухера⁶. Однако этот подход не дает механизма оценки качества полученного решения. В этой работе рассмотрена возможность применения для определения оптимального размера и периода заказа методов последовательной и кусочно-линейной редукции⁷.

Метод последовательной редукции (МПП) состоит в том, что исходная задача нечеткой оптимизации, рассматривается как многокритериальная задача с бесконечным множеством критериев, которая в свою очередь, сводится к задаче поиска компромиссного решения двухкритериальной задачи оптимизации.

Рассмотрим задачу (1) - (2) при условии, что спрос на продукцию M_i и расходы на хранение S_i заданы интервалами $[\underline{\mu}_i, \bar{\mu}_i]$ и $[\underline{s}_i, \bar{s}_i]$, соответственно, $i = \overline{1, n}$. Тогда ее можно интерпретировать как многокритериальную задачу с бесконечным множеством целевых функций, а именно:

$$\{Z(Y)\} = \left\{ \sum_{i=1}^n \left(\frac{K_i M_i}{Y_i} + \frac{S_i Y_i}{2} \right) \right\} \rightarrow \min, \quad (3)$$

$$\begin{cases} \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n y_i \leq V, \\ y_i > 0, \quad i = \overline{1, n}. \end{cases} \quad (4)$$

Применение для решения задачи (3) - (4) метода последовательной редукции можно описать следующим образом:

1. Найти $\min Z(Y)$, рассматривая две целевые функции $Z_{\min}(Y)$, $Z_{\max}(Y)$ и решая задачу векторной оптимизации:

$$\min \begin{bmatrix} Z_{\min}(Y) \\ Z_{\max}(Y) \end{bmatrix} = \min \begin{bmatrix} \sum_{i=1}^n \left(\frac{k_i \underline{\mu}_i}{Y_i} + \frac{s_i Y_i}{2} \right) \\ \sum_{i=1}^n \left(\frac{k_i \bar{\mu}_i}{Y_i} + \frac{\bar{s}_i Y_i}{2} \right) \end{bmatrix}, \quad (5)$$

при условии (4),

где функция $Z_{\min}(Y) = \sum_{i=1}^n \left(\frac{k_i \underline{\mu}_i}{Y_i} + \frac{s_i Y_i}{2} \right)$, соответствует затратам, полученным при использовании наименьших прогнозных значений;

функция $Z_{\max}(Y) = \sum_{i=1}^n \left(\frac{k_i \bar{\mu}_i}{Y_i} + \frac{\bar{s}_i Y_i}{2} \right)$ описывает затраты, соответствующие наибольшим прогнозным значениям.

Описанная редукция целевых функций связана с уменьшением множества допустимых компромиссных решений. Минимизация граничных целевых функций приводит к тому, что независимо от того, какая целевая функция из множества $\{z(Y)\} = \left\{ \sum_{i=1}^n \left(\frac{k_i M_i}{Y_i} + \frac{S_i Y_i}{2} \right) \right\}$ будет истинной, используя компромиссное решение Y^* , мы всегда получим значение, которое лежит между $Z_{\min}(Y^*)$ и $Z_{\max}(Y^*)$.

В результате получаем решения обычных задач УЗ:

$$Z_{\min}^* = \min Z_{\min}(Y) = Z_{\min}(Y_{\max}^*), \quad (6)$$

$$Z_{\max}^* = \min Z_{\max}(Y) = Z_{\max}(Y_{\min}^*), \quad (7)$$

2. Найти значения:

$$\bar{Z}_{\min} = Z_{\min}(Y_{\max}^*), \quad (8)$$

$$\bar{Z}_{\max} = Z_{\max}(Y_{\min}^*), \quad (9)$$

Можно предположить, что ЛПР желает принять решение, которое будет не хуже, чем то, которое дает функция $Z_{\min}(Y)$ для Y_{\max}^* и $Z_{\max}(Y)$ для Y_{\min}^* . Это предположение сокращает множество возможных решений, что достигается использованием таких ограничений:

$$Z_{\min}(Y) \leq \bar{Z}_{\min}, \quad (10)$$

$$Z_{\max}(Y) \leq \bar{Z}_{\max}. \quad (11)$$

Кроме того, с этой информацией ЛПР может выразить свои цели более точно, формулируя функции принадлежности $f(Y)$, которые выражают степень его удовлетворения достигнутыми значениями целевых функций. Для удобства, можно принять, что функции принадлежности линейны, и имеют такой вид:

$$f_k(Y) = \begin{cases} \frac{\bar{z}_k - z_k(y)}{\bar{z}_k - z_k^*}, & \text{если } Z_k^* \leq Z_k(y) \leq \bar{Z}_k, \\ 0, & \text{в остальных случаях.} \end{cases} \quad k = \min, \max. \quad (12)$$

Необходимо учитывать только те элементы, которые имеют положительную степень принадлежности.

Пусть функция $\lambda(Y)$ выражает степень удовлетворения ЛПР принятым решением. Тогда компромиссное решение задачи (5), (4) может быть получено путем решения такой задачи:

$$\lambda \rightarrow \max, \quad (13)$$

$$\begin{cases} (\bar{Z}_{\min} - Z_{\min}^*)\lambda + Z_{\min}(y) \leq \bar{Z}_{\min}, \\ (\bar{Z}_{\max} - Z_{\max}^*)\lambda + Z_{\max}(y) \leq \bar{Z}_{\max}, \\ \frac{1}{2} \sum_{i=1}^4 Y_i \leq V, \\ Y \geq 0, \\ 0 \leq \lambda \leq 1. \end{cases} \quad (14)$$

При этом значение $\lambda(Y^*)$ выражает степень удовлетворения ЛПР принятым решением Y^* .

Описанный подход был применен для формирования оптимальной стратегии управления запасами предприятия, использующего в своей работе сплавы четырех видов. Исходные данные представлены в табл. 1. Объем склада ограничен 500 т сырья.

Таблица 1

Исходные данные задачи УЗ

Вид сырья:	Затраты на оформление заказа (К), грн	Потребность в сырье (М), т/мес	Затраты на хранение (S), грн/т
Алюминиевые сплавы	1200	[20;35]	[50;100]
Ферроалюминий	1200	[17;30]	[50;100]
Ферротитан	1400	[15;28]	[60;120]
Ферромарганец	1400	[12;25]	[60;120]

Необходимо определить оптимальный размер заказа для сырья каждого вида на склад предприятия, продолжительность цикла управления запасами и затраты на управление запасами.

При формировании модели спрос считали постоянным, пополнение запасов мгновенными, дефицит не допустимым. Нечеткость или неполнота информации учитывалась при помощи интервально заданных параметров.

Поставленная задача была решена, используя описанный выше подход. Результаты решения представлены в табл. 2.

Как видим, рассчитанные параметры управления запасами имеют достаточно большой разброс значений, поскольку исходные данные (в данном случае спрос на сырье) характеризовались большим разбросом между минимальным и

максимальным значением параметров. К достоинствам метода можно отнести возможность оценить степень удовлетворения ЛПП полученным решением (в отличие от интервальной арифметики Каухера). Кроме того, методы редукции-позволяют получить точные значения размера заказа, что является более понятным для ЛПП, но может быть недостатком, если необходимо учитывать загрузку транспорта.

Таблица 2

Результаты решения задачи УЗ

Вид сырья:	Размер заказа, т	Период, мес
Алюминевые сплавы	30	[1,2; 1,5]
Фероалюминий	27,7	[0,9; 1,6]
Феротитан	26	[0,9; 1,7]
Феромарганец	24	[0,96; 2]
Уровень удовлетворения ЛПП, α		0,75
Общие затраты, грн:		[5986,6;11550,7]
Средние общие затраты, грн:		8768,6

Очевидно, что использование нечеткого математического программирования позволяет сформировать стратегию управления запасами и оценить функцию затрат при достаточно широком диапазоне изменения интенсивности спроса и затрат на хранение сырья. Эти методы целесообразно использовать, когда значения параметров известны только приближенно, либо искажены ошибками округления. Проведенные исследования подтверждают возможность применения методов нечеткого математического программирования в практических задачах УЗ для повышения надежности принятия решений в условиях неопределенности.

¹ Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами. СПб. : Питер, 2001.

² Речкалов Я.А. Повышение эффективности системы управления запасами на основе применения методов информационной поддержки принятия решений (на примере машиностроительных предприятий) : дис. ... канд. экон. наук. М., 2002.

³ Галиева Г.Б. Проблемы управления запасами предприятия и пути их решения. URL: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/63836.doc.htm.

⁴ Климук В.В., Кузнецова Ю.А. Материальные ресурсы: детализация состава, расширение классификации и факторы экономии // Инженерный вестник Дона. 2015. № 3. URL: <http://www.ivdon.ru/ru/magazine/archive/n3y2015/3208> (дата обращения: 14.10.2015).

⁵ Таха Х. Введение в исследование операций. Т. 1, 2. М., 1985.

⁶ Ус С.А., Тимошенко Л.В. Оптимізація запасів сировини на виробничому підприємстві в умовах неповноти інформації // Економічний Вісник НГУ. 2013. № 4. С. 147-153;

Домбровский В.В., Чаусова Е.В. Применение интервальных методов в управлении запасами // Вычислительные технологии. 2002. Т. 7, № 2. С. 50-58.

⁷ Зайченко Ю.П. Исследование операций. Киев : Вища шк., 1988.

THE JUSTIFICATION OF THE STOCK MANAGEMENT PARAMETERS OF RAW MATERIALS ON THE MANUFACTURING ENTERPRISE

© 2016 Us Svetlana Albertovna

Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Professor

© 2016 Tymoshenko Lyubov Viktorovna

Candidate of Economics, Associate Professor

National Mining University, Dnepropetrovsk, Ukraine

E-mail: us-svetlana@yandex.ru, timoshenkolv@ukr.net

Keywords: physical resources, stock management, economic quantity of raw material, fuzzy sets, decision-making.

There was implemented the theoretical justification for using methods of consistent and piecewise linear reduction to determine the optimal inventory control parameters of raw materials on manufacturing enterprise, which allows under conditions of incomplete information to make rational management decisions.

УДК 338.45:622.324

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ ПАО "ГАЗПРОМ"

© 2016 Уфимцева Людмила Ивановна

кандидат физико-математических наук, профессор

© 2016 Абашина Елизавета Андреевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kafedravm@bk.ru

Ключевые слова: себестоимость, производство, затраты на производство и реализацию, смета, анализ затрат.

Дается анализ затрат по экономическим элементам в их сравнении со сметой на примере ПАО "Газпром". Производится оценка и анализ себестоимости продукции, рассматриваются резервы снижения себестоимости продукции.

В XXI веке в условиях нарастающей конкуренции многие корпорации и крупнейшие предприятия рассчитывают себестоимость продукции. Себестоимость продукции - это выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию. Анализ себестоимости затрат предприятия ПАО "Газпром".

Показатели	2009 г.	2011 г.	Отклоне- ние	Темп рос- та	Темп при- роста
Материал.затраты	849651,3	1106271,8	256620,5	1302,2	30,2
Затраты на оплату труда	13021,1	21764,9	8743,8	167,15	67,15
Отч на соц. нужды	1615,1	3676,9	2061,8	127,66	27,66
Амортиз отч	295479,7	359699,2	64219,5	121,73	21,73
Прочие расход	35826,4	47949,6	12123,2	133,83	33,83
Полная себестоим.	1933671,7	2345826	412154293	121,31	21,31

Все показатели постепенно увеличиваются на протяжении 2009 и 2011 годов. Рассчитаем цепные и базисные темпы роста.

Наименование показателей	2009 г.	2011 г.
Полная себестоимость тыс. руб	1933671709	2345826002
Цепные темпы роста,%	100	114,02
Базисные темпы роста,%	100	121,31
Абсолютные цеп. отклонения	0	288416503
Абсолютные баз. отклонения	0	412154293
Среднегодовой темп прироста,%		117,7

$$\text{Полная себестоимость предприятия } Z_{\text{общ}} = \sum (ВП_{\text{общ}} \cdot \nu \partial_i \cdot b_i) + П_p .$$

Важный обобщающий показатель себестоимости продукции - затраты на рубль продукции - показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью и определяется отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости произведенной продукции в действующих ценах.

Показатели	2009 г.	2011 г.	Отклоне- ние	Темп роста	Темп при- роста
Полная себест.	1933671,7	2345826	4121542,9	121,31	21,31
Объем вып. прод.	2486940,6	3534341,4	1047400,8	142,12	42,12
Затраты на 1 руб	0,7775	0,6637	0,1138	85,36	

Для расчета полной себестоимости составляем формулы и измеряем влияние факторов объема выпускаемой продукции и затрат на 1 рубль товарной продукции на полную себестоимость. Обозначим и распишем выручку как газ (Г),затраты за 2011г(З), продукты нефтегазопереработки (ПН), газовый конденсат (ГК) и прочая реализация (ПР), факторный анализ будем производить по следующим формулам:

$$ПС = (Г + ПН + ГК + ПР) * З(1); ПС (Г+ПН+ГК+ПР) = (Г+ПН+ГК+ПР) * З;$$

$$ПС*З = З(2) * (Г+ПН+ГК+ПР) \text{ отч}; ПС_{\text{общ}} = ПС * (Г+ПН+ГК+ПР) + ПС*З.$$

Влияние изменения затрат на 1 рубль товарной продукции на полную себестоимость: $ПС = 814354,122$; $ПС = -402208,05$; $ПС_{\text{общ}} = 4121542,9$.

Можно сделать вывод о том, что по сравнению с 2009 годом изменение себестоимости за счет изменения объема товарной продукции составило 814354,122 млн. рублей, а изменение себестоимости за счет изменения затрат на

1 рубль товарной продукции составило минус 402202,05 млн. рублей. Общее изменение полной себестоимости продукции составило 4121542,9 млн. рублей.

1. Чистик О.Ф. Статистическая оценка и эконометрическое моделирования инвестиционного процесса в регионе // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 4 (54). С. 94-98.

2. Нахождение оптимального выпуска продукции с помощью статистических данных // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара, 2014. Вып. 1. С. 207-210.

ANALYSIS OF CONTROL SYSTEM OF PRODUCTION COSTS OF ENTERPRISE PJSC "GAZPROM"

© 2016 Ufimtseva Lyudmila Ivanovna

Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Professor

© 2016 Abashina Elizaveta Andreevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: kafedravn@bk.ru

Keywords: cost of production, production, costs of production and sale, estimates, cost analysis.

The paper presents an analysis of expenses on economic elements in their comparison with the estimate by the example of the company PJSC "Gazprom". The estimation and analysis of the cost of production, reserves of reducing of production costs are considered.

УДК 339.5

ВОЗМОЖНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

© 2016 Федоренко Роман Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: fedorenko083@yandex.ru

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, таможенные платежи, динамика экспорта и импорта, таможенное администрирование.

Представлен анализ современного состояния и динамики развития внешнеторговой деятельности РФ, выявлены тенденции поступления таможенных платежей в условиях сокращения объемов экспорта и импорта, определены возможные варианты модернизации системы таможенного администрирования.

Ухудшение экономической ситуации внутри страны, сокращение покупательной способности населения, ужесточение санкционного давления и разрыв устоявшихся внешнеторговых связей оказывают крайне негативное воздействие на уровень развития внешнеторговой деятельности российских предприятий. Современные исследователи отмечают, что финансово-политическая нестабильность повлияла на показатели внешнеэкономической деятельности страны в целом, что подтверждается отрицательной динамикой внешнеторгового оборота¹.

По официальным данным таможенной статистики, в 2015 году внешнеторговый оборот Российской Федерации, исчисляемый в долларах США, сократился по сравнению с 2014 годом на 33,2%, при этом импорт снизился на 36,7%, а экспорт - на 31,1%. Одним из наиболее болезненных результатов такого сокращения стало значительное уменьшение поступлений в федеральный бюджет. Так, в 2015 году сумма доходов от внешнеэкономической деятельности, администрируемых таможенными органами, сократилась по сравнению с 2014 годом на 30,8% и составила 4910,7 млрд. руб.²

Существенное снижение продемонстрировали доходы, генерируемые таможенными платежами при экспорте. Главной причиной подобного стало снижение цен на сырьевые ресурсы, являющиеся основной частью российского экспорта. Однако, по-прежнему можно утверждать, что современная Россия является ресурсоэкспортирующим государством с высоким уровнем экспортной составляющей в структуре ВВП³.

Объем таможенных платежей, взимаемых при импорте, сократился в 2015 году лишь на 4% в сравнении с предыдущим периодом, при том, что объем ввозимого товара сократился более, чем на 100 млрд. долл., или на 36,7%. Падение объемов ввозных пошлин во многом компенсировала девальвация рубля. Свою позитивную роль сыграло и а присоединение к ЕАЭС новых членов - Армении и Киргизии. В современной глобальной экономике региональные интеграционные объединения, в рамках которых проходит большой объем международной торговли товарами и услугами, играет все более важную роль⁴. Согласно действующему союзному договору таможенные пошлины, собранные странами ЕАЭС, распределяются между ними пропорционального объему внешней торговле предыдущего года, поэтому при определении сумм, подлежащих получению Российской Федерацией, неутешительные итоги 2015 года еще не были учтены. В текущем же, 2016 году уровень поступлений будет заметно ниже, так как объемы внешней торговли прочих стран-участниц ЕАЭС, в отличие от России, в 2015 году сократились не столь значительно.

В подобных условиях все большую необходимость приобретает реализация стратегии модернизации системы таможенного администрирования. Обеспечение устойчивого экономического роста страны является одним из важных функциональных императивов деятельности таможенных органов любого государства⁵. В настоя-

щее время ключевой целью таможенных органов является обеспечение своевременного поступления и увеличения объемов таможенных платежей, что становится невыполнимым в условиях сокращения объемов ВЭД.

Можно выделить два альтернативных варианта достижения фискальных целей, поставленных государством перед Федеральной таможенной службой. Первый вариант предусматривает сокращение преференций и льгот, в частности, давно обсуждаемое уменьшение лимита на беспошлинный ввоз товаров для физических лиц, а также ужесточение таможенных проверок с целью выявления нарушений и увеличения суммы штрафов. Подобный подход может дать желаемый результат в краткосрочной перспективе, однако, неизбежно приведет к ухудшению ведения бизнеса отечественными импортерами и дальнейшему сокращению объемов внешнеторгового товарооборота.

Упрощение процедур таможенного администрирования и развитие рынка таможенно-логистических услуг должно привести к сокращению финансовых и временных издержек предприятий-участников ВЭД, следствием чего станет увеличение объемов экспортно-импортных операций. Подобный подход нацелен на получение результата в более отдаленной перспективе, однако, с точки зрения автора, обладает большим экономическим потенциалом.

¹ Иванова С.А. Внешнеэкономическая деятельность Российской Федерации в условиях новой экономической ситуации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 9 (131). С. 6-13.

² О перечислении средств в федеральный бюджет. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=22531:2016-02-02-09-03-59&catid=185:2011-05-15-14-11-59&Itemid=1830&Itemid=2099.

³ Орлова И.А. Влияние экспортной составляющей на темпы прироста ВВП России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 3 (125). С. 18-26.

⁴ Абрамов Д.В., Чичаева А.Н. Региональные интеграционные объединения в современной глобальной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 9 (119). С. 7-10.

⁵ Федоренко Р.В. Роль таможенного обслуживания как инструмента повышения эффективности ВЭД // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 10 (120). С. 10-14.

POSSIBILITY OF MODERNIZATION OF CUSTOMS ADMINISTRATION IN THE NEW ECONOMIC SITUATION

© 2016 Fedorenko Roman Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: fedorenko083@yandex.ru

Keywords: foreign trade activities, customs duties, export and import dynamics, customs administration.

The analysis of the current state and dynamics of foreign trade activities of the Russian Federation is given, the tendencies of customs payments to the conditions of reduction of export and import volumes are detected, options of customs administration modernization are defined.

УДК 338.45

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Ханина Юлия Николаевна
магистрант

© 2016 Долгова Евгения Игоревна
магистрант

© 2016 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: juliyaharina.jh@gmail.com, idolgovae@mail.ru,
oiler79@mail.ru

Ключевые слова: оборотные средства, дебиторская задолженность, отчет, затраты, дебитор.

На основе проведенного анализа предлагаются в качестве рекомендаций ключевые мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью промышленного предприятия.

К основным оборотным средствам промышленного предприятия традиционно относят запасы готовой продукции и дебиторскую задолженность. Снижение темпов роста их оборачиваемости, их величина в составе баланса предприятия оказывают непосредственное влияние на финансовые показатели деятельности предприятия, в частности, на показатели ликвидности и деловой активности¹. Это, в свою очередь, негативно влияет на финансовую устойчивость промышленного предприятия.

В этой связи, в качестве действенных мер по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности следует упомянуть от таких направлений, как повышение эффективности использования оборотных производственных фондов, управление дебиторской задолженностью, нормирование оборотных средств.

В целях повышения эффективности управления дебиторской задолженностью промышленного предприятия следует предложить в качестве рекомендаций следующие ключевые мероприятия:

1. контроллинг текущего состояния дебиторской задолженности с указанием всех имеющихся негативных трендов, если они возникли, и предложением мероприятий по их устранению;

2. ориентирование на расширение круга покупателей и предоставление льгот в случае предоплаты в целях снижения рисков возникновения дебиторской задолженности;

3. комплексный совместный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей по предприятию;

4. анализ и контроль за оборачиваемостью дебиторской задолженности, выявление факторов, снижающих оборачиваемость.

Главным критерием разработки системы управления дебиторской задолженностью является финансовые данные и финансовая отчетность предприятия. Следует отметить, что сегодня при составлении финансовых отчетов на предприятии используется, как правило, финансовая информация по имеющимся счетам-фактурам и располагаемым платежным поручениям. При анализе такой финансовой информации возникают сложности в расчетах ввиду определения только суммарного остатка дебиторской задолженности покупателя.

Разработка эффективной системы управления дебиторской задолженностью предусматривает формирование баз данных со следующей информацией:

1. сведения о неоплаченных текущих счетах покупателями;
2. информация о просроченных платежах по каждому из выставленных счетов;
3. данные о размере реальной дебиторской задолженности;
4. статистические данные платежной дисциплины каждого покупателя (средний период просрочки, средняя сумма предоставленного кредита).

Собранные данные необходимо систематизировать по двум формам:

1. в форме сводного отчета о списании дебиторской задолженности;
2. в виде реестра старения дебиторской задолженности.

Сбор отчетных данных о списании дебиторской задолженности осуществляется по каждому дебитору, цель которого заключается в контроле за поступлением платежей, что отражается в соответствующей статистике платежной дисциплины.

На основе данных о затратах, связанных с обслуживанием просроченной дебиторской задолженности, можно рассчитать величину процентов, связанных с просрочкой платежа, согласно договору. Такой подход послужит в качестве одной из самых действенных мер стимулирования платежа².

Обобщающий отчет позволяет собрать всю необходимую информацию для проведения мер контроля за дебиторской задолженностью. Таким отчетом сле-

дует считать реестр старения, или инкассации, дебиторской задолженности. Данный реестр представляет собой таблицу, в которой дебиторская задолженность делится на группы в зависимости от сроков возникновения, а их число определяется финансово-экономической стратегией³ предприятия в сфере кредитования.

Реестр старения дебиторской задолженности позволяет упростить деятельность бухгалтера при формировании резервов по сомнительным долгам. Это связано с тем, что реестр служит важным фактором оперативного контроля при переходе просроченной дебиторской задолженности из одной группы в другую.

Информация, которая содержится в резерве старения дебиторской задолженности, периодически сверяется с результатами проведенной инвентаризации⁴. С получением такой информации все дебиторы выстраиваются в группы по убыванию согласно ранжированию в зависимости от величины задолженности. Как правило, дебиторская задолженность основных крупнейших контрагентов составляет до 80 процентов от суммарной задолженности. В дальнейшей деятельности предприятия по ликвидации задолженности будет происходить с этим пулом дебиторов⁵.

Таким образом, предлагаются актуальные меры по срочному востребованию задолженности дебиторов перед предприятием, в число которых входит:

1. корректировка периодов оплаты задолженности перед предприятием;
2. введение положения о штрафных санкциях в случае просрочек платежей;
3. ведение активной работы с дебиторами о необходимости внесения денежных средств.

¹ Соловьева К.А., Заступов А.В. Модели управления основными фондами предприятий // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 357-359.

² Тараканов А.А., Заступов А.В. Стратегический подход к управлению основными фондами предприятия // Российская наука: актуальные исследования и разработки : сб. науч. ст. I Всерос. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. 85-летию Самар. гос. экон. ун-та, 10 июня 2016 г. В 3 ч. Ч. 1. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. С. 114-116.

³ Доронина Е.В., Заступов А.В. Выбор стратегии управления развитием предприятий // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 128-130.

⁴ Жукова Д.А., Криворучко Ю.А., Заступов А.В. Финансовый механизм повышения эффективности деятельности предприятия // Финансы России в условиях глобализации : материалы всерос. кругл. стола с междунар. участием, приуроченного ко "Дню финансиста - 2016" (Воронеж, 8 сент. 2016 г.). Воронеж : АМиСта, 2016. С. 32-35.

⁵ Булавко О.А., Заступов А.В. Механизмы стимулирования инвестиционно-инновационного развития предприятий промышленного комплекса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 8 (142). С. 42-47.

INCREASE OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF RECEIVABLES ON THE ENTERPRISE

© 2016 Hanina Yulia Nikolaevna
Undergraduate

© 2016 Dolgova Evgenia Igorevna
Undergraduate

© 2016 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

E-mail: juliyaHanina.jh@gmail.com, idolgovaev@mail.ru,
oiler79@mail.ru

Keywords: current assets, receivables, report, costs, debtor.

On the basis of the carried-out analysis key actions for increase in effective management of receivables of industrial enterprise are offered as recommendations.

УДК 338.583

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Хасянова Эльвира Наильевна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: khasianovaelya@yandex.ru

Ключевые слова: затраты, управление затратами, себестоимость, трудоемкость, материалоёмкость, рентабельность, эффективность затрат.

Рассмотрено понятие затрат, объяснена важность проведения классификации затрат по различным признакам, представлен перечень показателей эффективности затрат, дано определение управления затратами, предложены основные мероприятия, оптимизирующие систему управления затратами предприятия.

Эффективное использование финансовых, материальных и человеческих ресурсов - важнейший критерий действенности системы управления компании. Острая конкурентная борьба вынуждает предприятия усиленно проявлять интерес к управлению затратами, принимать меры для усовершенствования их учета и мониторинга.

Актуальность исследования объясняется тем, что достижение высоких результатов деятельности компании, максимизация прибыли и повышение эффективности производства не возможны без эффективного управления затратами компании¹.

Под затратами понимают явные издержки предприятия, т.е. выраженные в денежной форме фактические затраты, связанные с приобретением и расходованием различных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров или услуг. Для действенной организации системы учета затрат рекомендуется использовать экономически обоснованную классификацию затрат по определенным признакам². Это позволяет не только эффективно планировать, учитывать затраты и детально их анализировать, но и выявлять соотношение между отдельными видами затрат и определять их влияние на уровень себестоимости и рентабельности производства.

Система показателей эффективности затрат предприятия включает в себя такие группы, как: а) показатели эффективности использования живого труда (выработка и трудоемкость); б) показатели эффективности затрат прошлого труда (фондоёмкость, фондоотдача, материалоёмкость, материалоотдача); в) обобщающие показатели затрат (себестоимость единицы продукции, затраты на рубль продукции); г) показатели рентабельности продукции и производства³.

Для наиболее точной оценки эффективности работы подразделений необходима разработка показателей, которые учитывают специфику их деятельности. Эффективная деятельность структурного подразделения организации проявляется не только в высокой результативности, но и социальной защищенности членов коллектива, создании благоприятного морально-психологического климата, комфортных условий труда, больших возможностей для самореализации личности⁴.

Управление затратами - область управленческой деятельности, направленной на достижение организацией высокого экономического результата. Нередко под процессом управления затратами подразумевают минимизацию затрат, это не совсем верно, поскольку минимизация затрат - это часть процесса управления затратами, то есть уже его. Так, минимизация затрат может вызвать сокращение производства, в то время как управление затратами нацелено на повышение эффективности использования ресурсов компании, максимизацию отдачи от них на всех этапах производства. Процесс управления затратами в компании включает в себя признание затрат, их учет, классификацию и представление их в удобном для последующего анализа и принятия управленческих решений виде⁵.

Основным направлением повышения отдачи машин и механизмов является рациональная организация их работы, то есть увеличение продолжительности работы машин без демонтажа, рациональное размещение материалов и изделий для устранения излишних перевозок; использование наиболее экономичных видов транспорта. Главные способы снижения материалоемкости продукции связаны с улучшением качества сырья и материалов, использованием прогрессивных и безотходных технологий, минимизацией потерь от брака, повышением контроля за использованием материальных ресурсов. В качестве основных мероприятий, оптимизирующих себестоимость за счет трудовых затрат, рекомендуется упорядочение тарификации работ и рабочих; усовершенствование системы нормирования и оплаты труда, организации производства и труда для предупреждения сверхурочных работ и оплаты простоев не по вине рабочих; недопущение переделок и брака⁶.

¹ Гасин Ф.М. Стратегическое управление затратами // Экономические науки. 2011. № 9. С. 170-172.

² Залевский В.А. Управленческий учет и анализ формирования целевой себестоимости для целей стратегического менеджмента // Управленческий учет. 2013. № 12. С. 3-14.

³ Лебедев В.Г., Кустарев В.П., Дроздова Т.Г. Управление затратами на предприятии : учеб. для вузов. 5-е изд., перераб. и доп. СПб. : Питер, 2012.

⁴ Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. М. : Инфра-М, 2014.

⁵ Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. М. : Дашков и Ко, 2015.

⁶ Управление затратами в строительстве / под ред. А.Н. Асаула. СПб. : ИПЭВ, 2014.

OPTIMIZATION OF CONTROL SYSTEM COST COMPANIES

© 2016 Khasianova Elvira Nailevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: khasianovaelya@yandex.ru

Keywords: costs, cost management, cost, labor intensity, material consumption, cost-effectiveness, cost-effectiveness.

The concept of cost is considered, the importance of the classification of costs on various grounds is explained, a list of indicators of cost-effectiveness and the definition of cost management are given, the main activities optimizing enterprise cost management system are offered.

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2016 Черникова Алина Игоревна
студент

© 2016 Вишнякова Ангелина Борисовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: al.chernickowa@yandex.ru

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, эффективность управления, оборотные активы предприятия, выплаты по обязательствам, коэффициент текущей и абсолютной ликвидности, задолженность.

Статья посвящена анализу таких понятий, как ликвидность и платежеспособность предприятия, которые напрямую оказывают влияние на основную деятельность предприятия. Авторы рассматривают данные показатели в совокупности, дают их общую оценку, а также описывают их воздействие на примере трех промышленных предприятий - Производственно-торговой компании "ПромСнабОборудование", ГК "А Group" и ООО "ТехноМашХолдинг".

В современных условиях все организации в ходе своей деятельности сталкиваются с определенными проблемами неопределенности в выборе наиболее эффективных направлений своего развития на фоне высокой динамики экономических процессов. Кроме того, одной из основных задач для предприятия является постоянное преодоление различных кризисных ситуаций. Именно поэтому большое внимание уделяется тому, насколько предприятие своевременно и в полном объеме способно отвечать по своим обязательствам, т.е. платежеспособности. Ее показателями помогают определить эффективность управления организацией и ее стабильность на рынке. Иными словами, оценка платежеспособности организации помогает уменьшить внутренние расходы, сохранить гибкость в принятии управленческих решений, а также увеличить темпы роста объемов продаж и, как следствие, улучшить свое положение на рынке¹.

Понятия платежеспособности и ликвидности довольно близки, но второе, на мой взгляд, более емкое. Именно от степени ликвидности предприятия зависит его платежеспособность, то есть от обеспеченности денежными средствами, либо от способности преобразовать свои оборотные активы в деньги, в количество которых будет достаточно для покрытия всех долгов предприятия. Если говорят, что организация испытывает некоторые трудности с ликвидностью,

значит, в данный момент оно не имеет возможности выплатить все своевременно в полном объеме. Платежеспособность и ликвидность предприятия взаимосвязаны между собой. Ликвидность представляет собой некую основу для платежеспособности. Иными словами, ликвидность - это некий способ поддержания платежеспособности. При достаточно высоком уровне платежеспособности организации ликвидность ее активов может быть в определенной степени снижена, поэтому необходимо соблюдать некий баланс, который для каждой организации свой².

К обобщающим коэффициентам, характеризующим платежеспособность относят следующие показатели:

1) Коэффициент текущей ликвидности - финансовый показатель, характеризующий степень общего покрытия всеми оборотными средствами предприятия срочных обязательств. Формула для расчета: $K_{ml} = OA / КП$, где OA - оборотные активы предприятия; $КП$ - краткосрочные пассивы. Данный показатель принадлежит к классу нормируемых показателей, и в мировой практике нормальным считается значение в пределах от 2 до 2,5.

2) Коэффициент срочной ликвидности - промежуточный финансовый показатель, при определении которого из расчета исключается наименее мобильная часть оборотных средств - материально-производственные запасы. Этот коэффициент определяется по формуле: $K_{cp} = (OA - 3) / КП$, где 3 - производственные запасы. Нормальным считается значение 0,7-0,8.

3) Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) является наиболее жестким критерием ликвидности организации; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. Формула для расчета коэффициента имеет вид: $K_{al} = Д / КП$, где $Д$ - денежные средства и денежные эквиваленты. Данный показатель принадлежит к классу нормируемых показателей, и эксперты считают, что теоретически нормальное значение коэффициента составляет 0,2-0,3³.

Эти показатели представляют интерес не только для руководства предприятия, но и для внешних субъектов анализа, например, коэффициент абсолютной ликвидности - для поставщиков сырья и материалов; коэффициент быстрой ликвидности - для банков; коэффициент текущей ликвидности - для инвесторов.

Необходимо рассмотреть данные показатели и их значения в динамике и на реальных примерах. Для этого представим сводную таблицу с необходимой информацией для последующих расчетов по трем выбранным организациям:

1) Производственно-торговая компания "ПромСнабОборудование" - поставщик промышленного оборудования, трубопроводной арматуры и деталей трубопровода для различных отраслей промышленности: нефтегазовой, химической, металлургической, энергетической, а также жилищного строительства и ЖКХ.

2) Группа компаний "А Group" - поставщик промышленного оборудования для крупнейших российских и международных предприятий: атомной, газовой, нефтеперерабатывающей, горнодобывающей отраслей промышленности.

3) ООО "ТехноМашХолдинг" - поставщик современного промышленного оборудования и инструмента для металлургии, энергетики, машиностроения, нефтегазового комплекса и ЖКХ.

Таблица 1

Сводная таблица показателей для расчетов ПТК "ПромСнабОборудование" за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Оборотные активы предприятия	303 541,3	303 919,2	404 819,2
Краткосрочные пассивы	121 016,7	87 755,2	172 151,3
Производственные запасы	113 464,1	101 559,1	111 031,4
Денежные средства и денежные эквиваленты	24 330,8	18 563,9	52 339,2

Источник: Бухгалтерский баланс Производственно-торговой компании "ПромСнабОборудование" за 2013-2015 гг.

Воспользуемся формулами, представленными выше в статье, и рассчитаем необходимые для анализа платежеспособности предприятия показатели.

$$- K_{мл2013} = OA/KП = 303\ 541,3/121\ 016,7 = 2,5 \text{ п.п.}$$

$$- K_{мл2014} = 303\ 919,2 / 87\ 755,2 = 3,5 \text{ п.п.}$$

$$- K_{мл2015} = 404\ 819,2 / 172\ 151,3 = 2,4 \text{ п.п.}$$

$$- K_{ср2013} = (OA-3) / KП = (303\ 541,3 - 113\ 464,1) / 121\ 016,7 = 1,6 \text{ п.п.}$$

$$- K_{ср2014} = (303\ 919,2 - 101\ 559,1) / 87\ 755,2 = 2,3 \text{ п.п.}$$

$$- K_{ср2015} = (404\ 819,2 - 111\ 031,4) / 172\ 151,3 = 1,7 \text{ п.п.}$$

$$- K_{ал2013} = Д / КП = 24\ 330,8 / 121\ 016,7 = 0,2 \text{ п.п.}$$

$$- K_{ал2014} = 18\ 563,9 / 87\ 755,2 = 0,2 \text{ п.п.}$$

$$- K_{ал2015} = 52\ 339,2 / 172\ 151,3 = 0,3 \text{ п.п.}$$

По данным расчета видно, что коэффициент текущей ликвидности в 2014 году равен 3,5, что превосходит норматив на 0,5 п.п. Это говорит о том, что предприятие недостаточно активно использовало свои оборотные активы, т.е. нерационально была построена структура капитала. Подобная ошибка была исправлена к 2015 году, когда коэффициент достиг своего нормативного значения 2,4 п.п.

Таблица 2

Сводная таблица показателей для расчетов ГК "А Group" за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Оборотные активы предприятия	186 235,5	210 920	186 488,3
Краткосрочные пассивы	98 018,7	99 555	98 151,7
Производственные запасы	98 018,6	131 276	127 597,3
Денежные средства и денежные эквиваленты	9 801,9	19 911	9 815,2

Источник: Бухгалтерский баланс ГК "А Group" за 2013-2015 гг.

Коэффициент срочной ликвидности у фирмы значительно превосходит нормативное значение (>1), то есть можно говорить об устойчивом состоянии платежеспособности предприятия. Ускоряется темп оборачиваемости собственных средств ПТК "ПромСнабОборудование", вложенных в запасы.

Коэффициент абсолютной ликвидности в период с 2013 по 2015 год находится в пределах нормы, то есть каждый день подлежат погашению не менее 20-30% краткосрочных обязательств компании.

$$- K_{мл2013} = OA/KП = 186\,235,5 / 98\,018,7 = 1,9 \text{ п.п.}$$

$$- K_{мл2014} = 210\,920 / 99\,555 = 2,1 \text{ п.п.}$$

$$- K_{мл2015} = 186\,488,3 / 98\,151,7 = 1,9 \text{ п.п.}$$

$$- K_{ср2013} = (OA-З) / КП = (186\,235,5 - 98\,018,6) / 98\,018,7 = 0,9 \text{ п.п.}$$

$$- K_{ср2014} = (210\,920 - 131\,276) / 99\,555 = 0,8 \text{ п.п.}$$

$$- K_{ср2015} = (186\,488,3 - 127\,597,3) / 98\,151,7 = 0,6 \text{ п.п.}$$

$$- K_{ал2013} = Д / КП = 2\,050,8 / 98\,018,7 = 0,1 \text{ п.п.}$$

$$- K_{ал2014} = 1\,809,9 / 99\,555 = 0,2 \text{ п.п.}$$

$$- K_{ал2015} = 2\,311,2 / 98\,151,7 = 0,1 \text{ п.п.}$$

По данным расчета видно, что коэффициент текущей ликвидности только в 2014 году достиг нормативного значения, а в 2013 и 2015 годах данный показатель был ниже нормы. Это означает, что у ГК "А Group" имеется явная нехватка денежных средств торговой организации для покрытия краткосрочных обязательств. В таком случае, необходимо попытаться сократить кредиторскую задолженность и снижать оборотные активы.

Коэффициент срочной ликвидности у предприятия к 2015 году достиг значения 0,6 п.п., что ниже нормативного значения, что свидетельствует о высоком финансовом риске компании. В данном случае вероятен риск потери потенциальных инвесторов. Как следствие - кредиты могут быть выданы лишь под большой процент, увеличится размер залогового имущества, либо возможен отказ в выдаче кредитных средств.

Коэффициент абсолютной ликвидности за период 2013 по 2015 год находится также за пределами нормы, т.е. ГК "А Group" не в состоянии оплатить вовремя обязательства за счет собственных денежных средств. Таким образом, необходим дополнительный детальный анализ платежеспособности компании с целью выявления источника проблем.

Таблица 3

Сводная таблица показателей для расчетов ООО "ТехноМашХолдинг" за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Оборотные активы предприятия	510 600,3	503 900,2	548 662,2
Краткосрочные пассивы	232 018,7	187 785,2	272 987
Производственные запасы	213 300	185 784,5	222 032,4
Денежные средства и денежные эквиваленты	46 786	55 521,3	79 954,1

Источник: Бухгалтерский баланс ООО "ТехноМашХолдинг" за 2013-2015 гг.

- $K_{мл2013} = OA/KП = 510\ 600,3 / 232\ 018,7 = 2,2$ п.п.
- $K_{мл2014} = 503\ 900,2 / 187\ 785,2 = 2,7$ п.п.
- $K_{мл2015} = 548\ 662,2 / 272\ 987 = 2,01$ п.п.
- $K_{ср2013} = (OA-3) / KП = (510\ 600,3 - 213\ 300) / 232\ 018,7 = 1,3$ п.п.
- $K_{ср2014} = (503\ 900,2 - 185\ 784,5) / 187\ 785,2 = 1,7$ п.п.
- $K_{ср2015} = (548\ 662,2 - 222\ 032,4) / 272\ 987 = 1,2$ п.п.
- $K_{ал2013} = Д / KП = 4\ 786 / 232\ 018,7 = 0,2$ п.п.
- $K_{ал2014} = 55\ 521,3 / 187\ 785,2 = 0,3$ п.п.
- $K_{ал2015} = 79\ 954,1 / 272\ 987 = 0,3$ п.п.

По данным произведенных расчетов мы видим, что коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности за период 2013-2015 года находятся в пределах нормы, что характеризует наличие стабильных платежных возможностей компании.

Коэффициент же срочной ликвидности предприятия ООО "ТехноМаш-Холдинг" превосходит свое нормативное значение из года в год, что свидетельствует об улучшении финансового положения компании, его платежеспособность остается эффективной.

Исходя из расчетов выше, можно увидеть, что каждая компания уникальна по своему роду деятельности, соответственно к каждой нужен свой уникальный подход. Определенно общей рекомендацией для всех предприятий может быть только постоянный мониторинг своего финансового состояния и проведение комплекса мер по улучшению и поддержанию уровня платежеспособности.

В качестве мер, направленных на повышение уровня платежеспособности предприятия, можно предложить перевод части нерационально используемых активов в долгосрочные или краткосрочные финансовые вложения. Это позволит получить дополнительную прибыль от использования собственных средств и сохранить финансовые ресурсы на случай, если экономическая ситуация в отрасли стабилизируется, либо изменится конъюнктура рынка. Также важно организации составлять платежный календарь, на основании которого предприятие выявляет временной период, когда риск возникновения дефицита будет особенно велик, и заблаговременно среагирует и предпримет соответствующие меры по снижению этого риска. В целях оптимизации денежных средств необходим регулярный анализ рынка кредитных ресурсов⁴. Помимо этого, к мерам по улучшению платежеспособности можно отнести:

- сокращение сроков хранения запасов и материалов;
- совершенствование системы расчетов с покупателями поставщиками;
- проведение работ с дебиторами, нарушающими сроки оплаты;
- внедрение прогрессивных нормативов, энергосберегающих технологий;
- снижение производственных затрат;
- сокращение производственного цикла и многое другое.

Управление платежеспособностью выступает основным этапом разработки системы экономического управления. При грамотном подходе к управлению

платежеспособностью организация будет получать больше прибыли. Именно поэтому важно совершенствовать подходы к анализу платежеспособности организации в целях точного прогнозирования финансового развития организации и оценки рисков, которые могут снизить платежеспособность организации. Не стоит забывать и о роли финансово-экономических факторов, которые определяют степень обеспеченности финансовыми средствами, сырьем, материалами, а также позволяют определить необходимость привлечения заемных средств⁵.

¹ Бадмаева Д.Г. Платежеспособность коммерческой организации: финансовый анализ // Аудиторские ведомости. 2011. № 1. С. 56-62.

² Смолина Е.С. Особенности оценки показателей ликвидности и платежеспособности на предприятиях сферы услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 11 (109).

³ Крылов С.И. Анализ бухгалтерского баланса коммерческой организации с помощью финансовых коэффициентов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2013. № 8. С. 30-37.

⁴ Пихтарева А.В. Теоретико-методологические аспекты исследования финансовой устойчивости предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 1 (99).

⁵ См.: Вишнякова А.Б. Управление модернизацией промышленных предприятий // Сборник статей VI Международной научно-практической конференции / МНИЦ ПГСХА. Пенза : РИО ПГСХА, 2016;

Беспалов М.В. Методика проведения анализа ликвидности и платежеспособности организации // Финансы: планирование, управление, контроль. 2011. № 3. С. 2-7;

Волнин В.А., Королева А.А. Анализ и оценка риска несбалансированной ликвидности предприятия // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. № 1;

Дранко О.И. Финансовый менеджмент: технологии управления финансами предприятия : учеб. пособие для вузов. 5-е изд., доп. М. : Юнити-Дана, 2012;

Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Омега-Л, 2013;

Карасева И.М., Ревякина М.А. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / под ред. Ю.П. Анискина. 3-е изд., доп. М. : Омега-Л, 2012;

Малкова О.А. Оценка платежеспособности своей и чужой // Главная книга. 2014. № 4. С. 38-45;

Рябова М.А. Пути повышения платежеспособности хозяйствующего субъекта // Молодой ученый. 2014. № 8;

Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Инфра-М, 2013;

Сизенко Д.А. Анализ показателей ликвидности и платежеспособности позволяет спрогнозировать финансовую стратегию компании // Российский налоговый курьер. 2013. № 19. С. 50-56;

Толпегина О.А. Система оценочных показателей платежеспособности // Эффективное антикризисное управление. 2013. № 1.

SOLVENCY ASSESSMENT ON THE BASIS OF LIQUIDITY RATIO OF INDUSTRY COMPANIES

© 2016 Chernikova Alina Igorevna
Student

© 2016 Vishnyakova Angelina Borisovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: al.chernickowa@yandex.ru

Keywords: liquidity, solvency, management efficiency, current assets of the company, the payment of liabilities, current ratio and absolute liquidity, debt.

This article analyzes concepts such as liquidity and solvency of the company, which directly affect the core business. The author considers these figures together, giving them an overall assessment, as well as treats for greater visibility of their impact on the example of three industries - Production and Trade Company "PromSnabOborudovanie", CG "A Group" and OJSC "TehnoMashHolding".

УДК 658.6

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2016 Чернова Дана Вячеславовна
доктор экономических наук, профессор
© 2016 Сальникова Ольга Михайловна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: danacher@rambler.ru, in_silver@mail.ru

Ключевые слова: маркетинг, выставочная деятельность, эффективность маркетинга.

Маркетинговая деятельность организаторов выставок имеет свои особенности, обусловленные спецификой отрасли. Рассмотрены основные направления работы маркетингового подразделения выставочной компании, которые ставят своей целью совершенствование концепции управления компанией в целом, используя основные инструменты маркетинга.

Маркетинговая деятельность за последние 30-50 лет стала одним из эффективных методов совершенствования бизнеса и входит в число самых популярных

ных методов управления предпринимательской деятельностью. С помощью маркетинга коммерческие организации стремятся остаться лидерами рынка, изучая возможности продвижения своих товаров в быстро меняющейся конкурентной среде. В выставочной индустрии маркетинговая деятельность имеет различные цели у экспонентов-производителей товаров и у организаторов выставочного бизнеса. Для экспонента появляется возможность детально изучить конкурентную среду своего бизнеса, получить представление о преимуществах своей продукции и товаров конкурентов, ознакомиться с ценами, подумать о применении дополнительных рекламных акций.

Важнейшей задачей производителя-экспонента является не только мониторинг актуальной конкурентной среды, но и выяснение планов конкурентов относительно дальнейшего развития производства и продвижения своего товара, его стратегии маркетинга, его ценовой и сбытовой политики. Это позволит экспоненту сформировать свою более действенную маркетинговую политику на предстоящий период.

Стратегия маркетинговой деятельности выставочных компаний должна быть направлена на привлечение и поддержание длительных отношений с клиентами - экспонентами и посетителями. Из сложившегося опыта работы выставочных компаний установлено, что удержание постоянных клиентов обходится экспонентам дешевле, чем привлечение новых. Постоянные клиенты более лояльны к изменению цен, они с большей готовностью могут позитивно отозваться о выставке и рекомендовать коллегам и партнерам ее посетить или принять в ней участие. Таким образом, удержание экспонента и с его помощью привлечение новых участников и посетителей, - одно из направлений совершенствования маркетинговой деятельности выставочных компаний. Например, компания "Вебер Комеханик" - постоянный участник выставки "Промышленный салон" в ВК "Экспо-Волга". Компания на протяжении многих лет демонстрирует профессиональную работу в рамках выставочного проекта, тем самым осуществляя собственное продвижение, а также продвижение выставочной компании соответственно. Благодаря длительному сотрудничеству компания "Вебер Комеханик" и ВК "Экспо-Волга" нашли общие цели, направления и выгоды, которых придерживаются до сих пор.

Развитие маркетинговой деятельности выставочных компаний с большим успехом может идти в направлении изучения и содействия развитию и продвижению товара постоянного экспонента. Для этого маркетолог-организатор выставочной компании должен глубоко знать ту отрасль и ту продукцию, которую производит и выставляет постоянный клиент и уметь поддержать с ним разговор на профессиональную тему. Знание отрасли и продвигаемой продукции выставочным организатором вызывает у экспонента больше доверия к выставочной компании и желание продолжать взаимовыгодные отношения в выставочной деятельности.

Итак, помощь экспонентам в продвижении их товара со стороны профессиональных работников выставочной компании - второе направление в совершенствовании маркетинговой деятельности в выставочной индустрии. Еще од-

но из направлений совершенствования маркетинговой деятельности экспонаторов состоит в создании доверительных отношений между работниками выставочных компаний, экспонентами и посетителями. Выставочная компания, организовав стратегически верное продвижение своего выставочного продукта, помогает участнику выйти на новый рынок, показать преимущество предлагаемой продукции.

Принимая участие в выставках, экспоненты ставят своей целью получить дополнительные экономические выгоды, т.е. либо снизить затраты, например, заключив контракты с новыми поставщиками, либо, выяснив спрос, увеличить объем продаж, что создаст возможность получить большую прибыль при существующей цене или даже при ее снижении. Увеличение спроса и объема продаж может "перекрыть" потери от цены. Кроме того, увеличив объем производства и объем продаж, производитель может снизить постоянные затраты на единицу продукции и тем самым обеспечить снижение себестоимости единицы продукции и получить дополнительную прибыль, как за счет роста объема производства (продаж), так и за счет снижения себестоимости в части постоянных затрат на единицу продукции. Увеличение объема производства (продаж) может осуществляться при имеющихся производственных мощностях и за счет расширения производственных мощностей. Расширение производственных мощностей потребует дополнительных инвестиций.

Персонал выставочной компании может также оказать консультационные услуги производителю (экспоненту) по вопросам возможности увеличения объема производства и продаж и получения дополнительной прибыли, используя статистические модели принятия решения. Предприниматель может направить полученную дополнительную прибыль на развитие собственного бизнеса, либо использовать часть предполагаемой прибыли на снижение цены изделия, обеспечив тем самым своему товару конкурентное преимущество.

Высокий профессиональный уровень маркетологов и другого персонала выставочной компании, непрерывное повышение их квалификации остается важным направлением совершенствования маркетинговой деятельности организацией данной направленности. Поэтому руководство выставочной компании должно предусматривать мероприятия по росту профессионального и образовательного уровня своего персонала, направляя их для изучения опыта работы выставочных компаний других регионов, знакомясь с работой маркетинговых отделов экспонентов и обеспечивая тем самым повышение качество своего выставочного продукта.

Здесь корректно будет упомянуть про бенчмаркинг в выставочном бизнесе. Для определения направлений совершенствования предоставляемых выставочным центром услуг, экспонатор должен прибегать к изучению деятельности других субъектов выставочного бизнеса, в первую очередь своих конкурентов, с целью использования их положительного опыта в своей работе. Такое знакомство с опытом крупнейших выставочных компаний России и мира может благотворно повлиять на выстраивание бизнеса. В первую очередь для осознания проблем существующего экспонента. Во-вторых, с помощью выездных осмот-

ров крупных успешных выставок работники маркетингового подразделения выставочной компании имеют возможность продумать возможные пути решения рассмотренных проблем, найти наиболее оптимальное решение для своей компании при сложившихся для нее условиях. В-третьих, при отсутствии каких-либо острых проблем у выставочного центра, можно модернизировать, улучшать, дополнять различные аспекты деятельности. Все эти идеи должны исходить от работников маркетингового подразделения выставочной компании благодаря ознакомлению сотрудников с деятельностью крупнейших конкурентов в данной сфере.

Руководствуясь таким направлением деятельности, организаторы выставочного бизнеса будут продвигать не только свой выставочный продукт, но и интеллектуальный капитал, обеспечивая тем самым конкурентоспособность и доходность своей компании.

Выставочная компания должна проводить работу по привлечению посетителей выставки. Но в данном направлении не может быть единых рекомендаций, поскольку тематика выставок и выставочных мероприятий довольно разнообразна и затрагивает различные профессиональные и социальные группы населения. Выставочная компания должна иметь четкое представление о том, какому кругу посетителей интересна выставка. К примеру, если ожидается выставка "Промышленный салон", то необходимо пригласить студентов выпускных курсов технических университетов и колледжей. Они могут из выставочных стендов получить интересную информацию для своей выпускной работы и одновременно, общаясь с экспонентами, получить предложения по трудоустройству.

Большой популярностью у населения пользуются выставки, связанные с организацией охоты и рыбалки. Выставки данного направления должны представить посетителям новинки сферы рыболовства и охоты и одновременно ознакомить их с постановлениями и решениями областных и муниципальных органов власти, предупредить о возможностях проведения охоты и рыбалки в заповедных и охраняемых зонах.

Для выставочной компании налаживание контактов является важным аспектом не только в отношении со своими клиентами, как было рассмотрено ранее. Для экспоцентров также необходимо выстраивание партнерских отношений с другими выставочными центрами региона, России и мира в целом. Многие крупнейшие и наиболее значимые выставки, конгрессы и ярмарки проходят именно благодаря кооперации и партнерским отношениям нескольких экспедиторов. Совместная работа над проектом нескольких выставочных операторов дает положительные результаты, так как каждый субъект таких партнерских отношений может внести свой значимый вклад в развитие проекта, именно такое скооперированное продвижение проекта будет наиболее эффективным и задействует в нем большее количество участников и посетителей.

Таким образом, по причине выраженной специфики маркетинговой деятельности в рамках выставочного бизнеса, существует ряд основных методов повышения его эффективности, а именно:

- 1) удержание постоянных клиентов выставочной компании;
- 2) помощь экспонентам в продвижении своих товаров;
- 3) оказание консультационных услуг экспонентам по вопросам возможности увеличения объема производства и продаж и получения дополнительной прибыли;
- 4) повышение профессионального уровня персонала выставочной компании;
- 5) реализация бенчмаркинга;
- 6) определение целевой аудитории каждой выставки и разработка комплекса мероприятия по привлечению отдельных групп посетителей;
- 7) выстраивание партнерских отношения с другими выставочными операторами.

Для выставочной компании использование данных методов является приоритетной задачей, так как именно эффективный маркетинг оказывает существенное влияние на развитие компании в целом.

1. Карасев Н. Продажи и маркетинг в выставочном бизнесе. М. : Статус Презенс, 2010.

2. Современные тенденции развития рынка услуг / под. общ. ред. Д.В. Черновой. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012.

3. Социальное обоснование стратегий городского, регионального и корпоративного развития: проблемы и методы исследований : материалы IX Дридзевских чтений / отв.ред. А.В.Тихонов. М. : ИС РАН, 2010.

4. Агафонова А.Н. Теоретические и практические аспекты управления качеством услуг электронной коммерции // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 8 (130). С. 38-41.

MARKETING FEATURES IN EXHIBITION COMPANY

© 2016 Chernova Dana Vyacheslavovna
Doctor of Economics, Professor

© 2016 Salnikova Olga Mikhaylovna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: danacher@rambler.ru, in_silver@mail.ru

Keywords: marketing, exhibition company, marketing effectiveness.

Exhibition companies marketing has its own features conditioned by industry specifics. Main directions of exhibition companies marketing department that aim to improve management concepts using marketing instruments are examined.

АДАПТАЦИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

© 2016 Шальнова Полина Вячеславовна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: polich.shalnova@gmail.com

Ключевые слова: основные средства, российский стандарт бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности, положение по бухгалтерскому учету.

Рассмотрены основные положения международных и российских стандартов учета основных средств, выявлены их различия, определена важность адаптации учета к международному стандарту.

В конце XX столетия Россия, исходя из своих возможностей и интересов, стала активно стремиться к международному экономическому сотрудничеству, вступлению в различные мировые организации, ассоциации и союзы, увеличению размеров рынка и расширению торговли. Соответственно, вместе с этим и российские предприятия постепенно стали выходить на мировой рынок. Процесс внедрения экономики России в мировую хозяйственную систему в качестве ее важной составляющей предполагает необходимость построения системы бухгалтерского учета и отчетности, отвечающей международным стандартам финансовой отчетности. Поскольку зарубежные западные страны полагают, что бухгалтерский учет в России не отвечает международным концепциям и принципам, принятым в странах с рыночной экономикой, приходится искать компромисс между особенностями российской бухгалтерской школы и международными требованиями, то есть приближать существующие положения к международным стандартам. Расхождение это обуславливается тем, что отчетность, составленная в соответствии с МСФО и РСБУ (Российский стандарт бухгалтерского учета), предназначена для разных категорий пользователей. Так, поскольку эти группы пользователей имеют различные интересы и потребность в информации, то и принципы составления отчетности исторически развивались в разных направлениях. Сближение с международными стандартами обуславливает пересмотр критериев формирования отчетной информации, а также более полное и четкое определение элементов финансовой отчетности и порядка их признания, оценки и прочих учетных действий. Полностью использовать международные стандарты при построении национальной системы бухгалтерского

учета на данный момент не представляется возможным, поскольку необходимо принять во внимание национальные традиции и накопленный положительный опыт в организации и ведении бухгалтерского учета. К тому же, в условиях перехода от одного типа экономики к другому, достаточно проблематично переносить и использовать стандарты международного учета, используемые в странах с развитой рыночной экономикой¹.

Сейчас все больше отечественных компаний стремятся адаптировать бухгалтерский и налоговый учет, чтобы облегчить взаимодействие с иностранными партнерами и увеличить количество совместных проектов. Переход на международную систему учета позволит добиться прозрачности бизнеса, что, в свою очередь, способствует привлечению новых инвестиций на предприятие, так как привлечь зарубежный капитал без отчетности по МСФО сегодня практически невозможно. Например, наличие отчетности, составленной по международным стандартам, позволит компании привлечь внешнее финансирование и получить кредит от иностранного банка-инвестора. Также иностранные партнеры нередко интересуются финансовым положением российской компании и легальность ее работы, оценивая риск срыва сделки, ведь для ее совершения отечественная компания должна иметь стабильное положение и устойчивый финансовый поток.

В связи с этим, адаптация отечественной системы учета к требованиям МСФО, ее соответствие международным требованиям является весьма актуальной проблемой для российского бухгалтерского учета. Разработанные единые стандарты носят название International Accounting Standards (IAS) - учетные нормативы и стандарты финансовой отчетности, применимые для всех стран. Это не жестко прописанные правила, но в их основе - принципиальные базовые положения, интерпретации и стандарты. Подобное отсутствие жестких нормативов необходимо для того, чтобы составители отчетности имели возможность приблизить собственную отчетность к предъявленным требованиям.

В настоящий момент Министерство финансов РФ стремится максимально сблизить российские правила с МСФО в части учета основных средств, материальных запасов и финансовых вложений. Это очень близкие к международным стандартам правила, которые будут оформлены в традиционном для российской практики виде. В свете данных событий активно идет процесс реформирования российского бухгалтерского учета, выходят новые положения и существенно корректируются действующие. На данный момент Международный стандарт финансовой отчетности IAS 16 "Основные средства" уже введен в действие на территории РФ приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н.²

Рассмотрим более подробно изменения, касающиеся учета и отражения информации об основных средствах организации.

Согласно новому положению, устанавливаются правила формирования в бухгалтерском учете и отчетности информации об инвестициях в основные средства организаций (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений). Первым заметным нововведением является изменение критериев

признания объекта в качестве основного средства. Ранее объект признавался основным средством, если он предназначен для использования в производстве продукции и в течение длительного времени, то есть более 12 месяцев, способен приносить экономическую выгоду и не предназначен для последующей перепродажи. Теперь к существующим четырем критериям добавились еще два:

- объект должен иметь материально-вещественную форму;

- его фактическая (первоначальная) стоимость может быть достоверно определена (надежно измерена).

Первый критерий о наличии материально-вещественной формы является уточняющим и проводит четкую границу между основными средствами и нематериальными активами. Если раньше подобное разграничение исходило лишь со стороны ПБУ 14/07 "Учет нематериальных активов", то теперь это есть и в обновленном Положении об учете основных средств. Это дает более точное представление о необходимых характеристиках основных средств.

Второй же критерий о достоверном и надежном определении стоимости является важнейшим при принятии ОС к учету. Неверно посчитанная первоначальная стоимость основного средства приведет к неправильному расчету сумм ежемесячной амортизации, негативно отразится на финансовом результате и, как следствие, исказит данные финансовой отчетности. Данный критерий существует в международном стандарте IAS (16) "Основные средства" в несколько другой интерпретации - себестоимость объекта основных средств подлежит признанию в качестве актива в случае, если данная себестоимость может быть надежно измерена.

Согласно стандарту, объект основных средств, подлежащий признанию в качестве актива, оценивается по себестоимости. Себестоимостью принимаемых к учету ОС является сумма уплаченных денежных средств и эквивалентов денежных средств на момент его приобретения или в момент его строительства. Согласно п. 16 данного стандарта, она включает в себя цену покупки, включая импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, за вычетом торговых скидок и возмещений, прямые затраты на доставку актива и приведение его в необходимое для эксплуатации состояние, а также предварительную оценку затрат на демонтаж, удаление объекта основных средств и восстановление природных ресурсов на занимаемом им участке. Данный вопрос нуждается в уточнении, поскольку демонтированные основные средства подлежат учету по переоцененной стоимости. МСФО не предполагает корректировку стоимости переоцененных объектов в связи с изменением суммы резерва на ликвидацию. В обновленном же проекте ПБУ, как и в его старой версии, отсутствует понятие себестоимости, но указан критерий признания первоначальной стоимости - это сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление основного средства, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов. А фактические затраты, в свою очередь, определяются теми же критериями, что и себестоимость в стандарте IAS (16). Здесь и кроется различие ПБУ 6/01 и его обновленного проекта: согласно про-

екту, в первоначальную стоимость включается сумма резерва на демонтаж и удаление объекта ОС, тогда как в старом ПБУ подобное не указано. Данные затраты оцениваются расчетным путем на момент принятия объекта к учету и впоследствии корректируются при изменении величины резерва. Также при первоначальной оценке будут учитываться расходы по займу при отсрочке платежа. При приобретении на условиях отсрочки платежа на период, превышающий по длительности обычные сроки кредитования, договор с поставщиком содержит элемент предоставления организации заемных средств. Цена приобретения по такому договору определяется как сумма, которую организация уплатила бы за аналогичный актив на условиях немедленной оплаты. Разница между общей суммой, которая подлежит уплате, и ценой приобретения на условиях немедленной оплаты признается расходами по займу на протяжении всего периода отсрочки платежа. Проще говоря, при приобретении ОС на условиях отсрочки платежа первоначальная стоимость определяется как дисконтированная сумма будущего платежа. В старом ПБУ об учете подобных расходов при первоначальной оценке основных средств ничего не сказано. В остальном же первоначальная оценка в ПБУ 6/01, и в его обновленном проекте осуществляется одинаково³.

Согласно действующему законодательству, к основным средствам применяется и стоимостной критерий: активы, признаваемые основными средствами в соответствии с критериями, предусмотренными в п.3 ПБУ6/01, стоимостью не более 40 000 рублей могут отражаться в бухгалтерском учете и отчетности в составе материально-производственных запасов. Для того, чтобы учесть актив в качестве МПЗ, организация должна установить конкретный стоимостной лимит, не превышающий указанную сумму, а также прописать его в своей учетной политике. Соответственно, при отсутствии установленного лимита, такие активы по умолчанию признаются основными средствами независимо от их стоимости и подлежат амортизации в установленном порядке. Данное ограничение обуславливается тем, что в налоговом учете имущество стоимостью менее 40 000 рублей амортизируемым не признается и подлежит единовременному включению в состав текущих расходов отчетного (налогового) периода (п.1 ст. 256 НК РФ, п. 1 ст. 257 НК РФ). Если же лимит установлен и прописан в учетной политике, то подобные малоценные объекты основных средств отражаются в составе материально-производственных запасов, и для их учета целесообразно применять ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов". Различие между ПБУ 6/01 и его проектом в том, что проект просто не содержит подобного критерия. Таким образом, приближая учет и так называемых малоценных активов к международным стандартам, абсолютно все активы, отвечающие установленным критериям, признаются основными средствами независимо от их стоимости.

Кроме исключения стоимостного критерия при признании активов в качестве основных средств, в новом стандарте есть еще одно нововведение в части признания объектов ОС - из состава основных средств исключены активы,

предназначенные для получения дохода от сдачи в аренду. В ПБУ 6/01 основные средства, предназначенные исключительно для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование с целью получения дохода, отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в составе доходных вложений в материальные ценности. Поскольку в международных стандартах финансовой отчетности раскрытие информации о договорах аренды для арендаторов и арендодателей определяется стандартом IAS (17) "Аренда", то для сближения российских и международных стандартов был предложен проект отдельного ПБУ для учета аренды⁴.

Что касается минимального объекта учета основных средств, то и здесь грядут изменения. В существующем ПБУ единицей учета признается инвентарный объект, который, в свою очередь, представляет собой отдельный объект со всеми приспособлениями и принадлежностями, отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций, или обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющий собой единое целое. В стандарте IAS 16 приводится аналогичное определение инвентарного объекта, но здесь оно имеет рекомендательный характер. В проекте указано, что организация самостоятельно определяет, применяя профессиональное суждение, минимальный объект учета, подлежащий индивидуальному признанию. Это сильно приближает российский стандарт к международному, в котором отсутствует определение единицы измерения основного средства, то есть, что именно составляет объект основных средств. Таким образом, согласно международному стандарту, при использовании критериев признания активов в качестве основных средств требуется профессиональное суждение. Также в проекте ПБУ, как и в IAS (16), разрешено объединение отдельных незначительных объектов (шаблоны, инструменты, штампы и т.д.) в обособленную группу, и использование критериев признания применительно к их агрегированной стоимости. То есть однородные по характеру и использованию предметы могут стать одним объектом учета, и это является еще одним отличием ПБУ 6/01 от его модификации и международного стандарта в части определения единицы учета.

Поскольку инвентарным объектом признается не только отдельный объект основных средств, но обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, следует учитывать и возможные различные сроки полезного использования составляющих подобного комплекса. Как и раньше, при выделении отдельных инвентарных объектов, согласно стандарту IAS 16, следует исходить из срока полезного использования компонентов, входящих в состав основного средства. Разные по сроку использования компоненты учитываются как отдельные объекты основных средств. В нововведенном стандарте появилось небольшое уточнение: подобные компоненты следует учитывать в качестве отдельного основного средства, если они являются существенными по стоимости в общей стоимости объекта. То есть если объект представляет собой сложный, состоящий из нескольких частей комплекс (например, линия электропередач), то от-

дельные его дорогостоящие части могут учитываться в качестве отдельного основного средства (в данном случае примером может служить железобетонная опора). Также по поводу составных частей основных средств сказано, что компонент может иметь материально-вещественную форму, а может представлять собой затраты на проведение ревизий технического состояния и капитальный ремонт. Подобные расходы признаются в качестве отдельного компонента основного средства только в отношении регулярных существенных затрат, возникающих через определенные интервалы времени на протяжении срока использования объекта. По факту, в новом российском стандарте предлагается включить в состав стоимости основных средств затраты на технические ревизии объектов ОС. Из этого также следует, что подобные затраты могут учитываться и как отдельные инвентарные объекты, так как срок их списания может отличаться от срока использования соответствующего объекта. Подобный нематериальный и неимущественный характер таких затрат явно вступает в противоречие с упомянутым ранее обязательным критерием при признании актива в качестве основного средства - наличие материально-вещественной формы. И хотя данное положение о капитализации указанных затрат отражает идею сближения российских стандартов учета основных средств с МСФО, отсутствие пояснений к порядку списания расходов на технические проверки и капитальный ремонт на практике может привести к сложным спорным ситуациям в бухгалтерском учете⁵.

Существенные изменения коснутся учета амортизации. Согласно стандарту IAS 16, базой для начисления амортизации основных средств - то есть амортизационной величиной - признается фактическая или переоцененная стоимость, за вычетом расчетной ликвидационной стоимости, которая определяется как сумма возмещения, ожидаемая к получению при выбытии объекта после завершения эксплуатации. Понятие ликвидационной стоимости впервые введено в правила учета основных средств, в действующем положении такого определения не дается. То есть действующие нормативные акты предполагают погашение полной стоимости объектов и не учитывают возможность продажи объекта. Также российском стандарте указывается три способа начисления амортизации, а не четыре, как это прописано в действующем ПБУ. Исключению подлежит способ начисления амортизации по сумме чисел лет использования объекта ОС, поскольку он отсутствует в международном стандарте. В России данный способ почти не имеет практического применения, так как нет очевидных преимуществ данного способа перед линейным и способом уменьшаемого остатка, который по сути немногим отличается от метода расчета по сумме чисел лет, за исключением того, что способ уменьшаемого остатка разрешает применение коэффициентов ускоренной амортизации. Способ же списания пропорционально объему продукции наиболее адекватно отражает интенсивность износа основных средств и их участие в производстве продукции, поэтому наряду с оставшимися двумя способами начисления этот метод находит свое применение в определенной сфере производства⁶.

На данный момент порядок отражения переоценки является существенным отличием учета активов в российской отчетности от отчетности, подготовленной по проекту ПБУ. В отчетности по новому ПБУ переоценка практически приводит к тому, что в бухгалтерской отчетности активы отражаются по реальной стоимости, которая соответствует информации, полученной от оценочных компаний. Предложенный в российском стандарте порядок отражения переоценки полностью соответствует международным требованиям и состоит в приведении стоимости основных средств, отражаемой в бухгалтерской отчетности, к их текущей рыночной стоимости.

В российском стандарте указано, что организации вправе выбрать один из двух способов отражения переоценки основного средства:

- пропорциональный пересчет как его полной фактической стоимости, так и накопленной по объекту амортизации (брутто-оценка). При таком способе разница между полной фактической стоимостью актива и накопленной амортизацией становится равной текущей рыночной стоимости;

- уменьшение фактической стоимости на сумму накопленной амортизации и последующий пересчет ее до текущей рыночной стоимости (нетто-оценка). При таком способе после переоценки полная фактическая стоимость объекта основных средств становится равной текущей рыночной стоимости, а накопленная амортизация - нулю.

И в том, и в другом случае остаточная стоимость переоцениваемых объектов приводится к их рыночной стоимости, полученной от оценочных компаний или в результате самостоятельно проведенного исследования.

Что касается раскрытия информации об основных средствах, то здесь нововведенный стандарт немного отличается от ПБУ: теперь требуется больше данных. В частности, помимо стандартных сведений (первоначальная стоимость, суммы амортизаций, способы оценки и т.д.), организация должна предоставлять информацию о сумме затрат, включенных в балансовую стоимость объекта ОС в ходе его строительства, о сумме договорных обязательств по приобретению основных средств (все это на начало и на конец отчетного периода), а также подлежит раскрытию информация о наличии и величине ограничений прав собственности на основные средства. Это делает отчетность организаций более прозрачной.

Таким образом, действующие российские стандарты бухгалтерского учета основных средств отличаются от своих международных аналогов по ряду вышеперечисленных критериев. Процесс интеграции нашей страны в мировое экономическое сообщество требует от отечественных коммерческих и кредитных организаций представления отчетности, соответствующей МСФО. А это свидетельствует о необходимости сближения национальных стандартов учета с международными, а также разработки качественного механизма трансформации отчетности в соответствии с международными стандартами. Подводя итог, следует отметить, что новый стандарт IAS 16 "Основные средства" в целом дает больше свободы организациям и, следовательно, гораздо в большей степени по

сравнению с ПБУ 6/01 требует от бухгалтера применения профессионального суждения⁷.

¹ Актуальные проблемы совершенствования методологии и организации бухгалтерского учета основных средств. URL: <http://sisupr.mrsu.ru/2008-2/pdf/49-Kalinina.pdf>.

² Старые ПБУ и новые ФСБУ будут действовать одновременно. URL: <http://nalogkodeks.ru.omega.mtw.ru/wp-content/uploads/2012/11/5-14-15.pdf>.

³ Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств : утв. Приказом Минфина РФ от 13.10.2003 № 91н (в ред. Приказа Минфина РФ от 27.11.2006 N 156н). URL: http://k-aydit.ru/metodicheskie_rekomendacii_minfina.

⁴ Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01 (от 24.12.2010 № 186н). URL: <http://www.minfin.ru>.

⁵ Проект ПБУ "Учет основных средств". URL: www.nsfu.ru/docs/Proekt_PBU_Uchet_Osnovnih_Sredstv.pdf.

⁶ Проект ПБУ "Учет основных средств": принципиальные различия. URL: <http://www.akdi.ru/scripts/articles/smotri.php?z=3488>.

⁷ См. также: Джинджолия А.Ф., Евстратов А.В. Международный маркетинг : учеб. пособие / Волгогр. гос. техн. ун-т. Волгоград, 2011;

Евстратов А.В., Абрамов С.А. Стратегический маркетинг : учеб. пособие / Волгогр. гос. техн. ун-т. Волгоград, 2010;

Смолина Е.С., Шепелев А.В., Измайлов А.М. Автоматизация процессов бюджетирования: выбор между зарубежными и отечественными системами // Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 413-416;

Смолина Е.С., Шепелев А.В., Измайлов А.М. Автоматизация процессов бюджетирования: критерии выбора программного продукта // Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 442-446.

ADAPTATION OF THE RUSSIAN ASSET ACCOUNTING TO THE INTERNATIONAL STANDARDS OF FINANCIAL STATEMENTS

© 2016 Shalnova Polina Vyacheslavovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: polich.shalnova@gmail.com

Keywords: fixed assets, Russian accounting standards, international financial reporting standards, the position of accounting.

The main provisions of the international and Russian standards of accounting of fixed assets are considered, their differences are revealed, the importance of adapting accounting to the international standard is determined.

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ПОТОКАМИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

© 2016 Швецова Елена Владиславовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: Shvetsova.e@mail.ru

Ключевые слова: логистика, информационная логистика, информационный поток, информационные услуги, информационный ресурс.

Рассматривается необходимость пристального внимания к понятию информационной логистики в целом и в разрезе информационных потоков в частности. Предложены наиболее эффективные направления использования информационной логистики, связанные с экономией ресурсов и сокращением издержек в цепи поставок.

Стремительное развитие и использование информационных технологий в организации деятельности предприятий заставляет отечественных логистических операторов разрабатывать и продвигать новые подходы к организации и управлению информационными потоками.

Как отмечается в статье А.Н. Агафоновой высокая интенсивность и емкость информационных потоков экономики, а также повышение уровня интеллектуализации процессов принятия управленческих решений, определяет необходимость освоения новых форм и методов информационного обеспечения бизнес-процессов

Одним из путей к инновационному развитию и рационализации бизнес-процессов является внедрение логистических методов управления информационными потоками в деятельность предприятий.

Важнейшими функциями информационного потока будут являться:

1. Детализация материального, финансового потоков.
2. Информационное сопровождение материального и финансового потоков.
3. Обеспечение преобразования элементов потоков.

Управление информационными потоками должно быть нацелено на обработку внешних заказов и своих собственных с тем, чтобы выполнить и проконтролировать выполнение данных заказов.

Целью управленческого воздействия на информационный поток может быть изменение важнейших его характеристик: скорости, траектории, направления движения элементов и пр. вследствие выявленных отклонений от опти-

мальных (рациональных показателей). А информационную услугу можно рассматривать как ответную реакцию информационной системы на некий запрос (со стороны управляющего звена, подразделений организации, поставщиков, потребителей и пр.)

Как отмечается в работах Кирилловой Л.К., в процессе взаимодействия партнеров критически важны информационное обслуживание в режиме реального времени и доступ заинтересованных организаций к информации о запасах, определяющих эффективность функционирования цепи поставок.

Потребителя в первую очередь интересует качество информационного продукта. С этой точки зрения информационный поток интегрирует в себя информационные продукты, которые будут удовлетворять всем критериям, выставляемым потребителями, и будут рассматриваться как единое целое.

Качество информационного обмена между подразделениями компании и между партнерами оказывает непосредственное влияние на итоговые показатели, при этом согласно результатам исследования, которые отражены в работе Яхнеевой И.В., качество информационного обмена и взаимодействия внутри компании является более низким по сравнению с качеством взаимодействия с внешними партнерами

Функции информационной логистики, в общем, и информационного потока, пронизывающего всю цепь поставок, в частности направлены на обеспечение всех участников цепи необходимой содержательной информацией, в доступном виде, в тот момент времени, когда потребитель в ней нуждается.

Именно управление информационными потоками во всей цепи поставок становится основным компонентом логистической системы. И именно грамотное использование технологий сбора, обработки и передачи информации является наиболее эффективным направлением, связанным с экономией ресурсов и сокращением издержек.

1. Агафонова А.Н. Трансформация форм и методов информационного обеспечения бизнес-процессов в условиях становления неэкономии // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 4 (22). С. 215-218.

2. Гришин Д.С. Анализ текущего состояния информационной логистики в России // Управление экономическими системами. 2014. URL: <http://uecs.ru/logistika>.

3. Кириллова Л.К. Глобальная конкуренция как фактор трансформации логистических решений // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 3 (113). С. 71.

4. Швецова Е.В. Логистизация информационных потоков предприятия // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленным предприятием : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2013. Вып. 2. С. 180.

5. Яхнеева И.В. Исследование потребностей самарского бизнеса в управлении рисками // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 101. С. 136.

MANAGEMENT OF INFORMATION STREAMS IN CHAINS OF DELIVERIES

© 2016 Shvecova Elena Vladislavovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: Shvetsova.e@mail.ru

Keywords: logistics, information logistics, information flow, information services, information resource.

Several approaches to a concept of an information service in general and by logistic service in particular are considered. The most effective directions of use of information logistics connected with economy of resources and cost reduction in a supply chain are offered.

УДК 339.137

К ВОПРОСУ О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Шепелев Артем Васильевич
кандидат экономических наук, доцент
© 2016 Измайлов Айрат Маратович
кандидат экономических наук, старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: giz-shepelev@mail.ru, airick73@bk.ru

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятия.

Рассматриваются вопросы конкурентоспособности предприятия, сложности и виды ее классификации, анализируются позиции различных авторов.

Конкуренция является движущим фактором развития экономики, выражаясь в поисках и применении новых инструментов в процессе противоборства предприятий с целью захвата и удержания определенной доли рынка. Специфическая среда, формируемая в результате конкурентных отношений, служит своего рода "почвой" для роста одних предприятий и в то же время является гибельной для организаций, неспособных конкурировать с оппонентами.

Разработка инструментов управления организацией, содействующих устойчивому развитию в условиях конкуренции, является ключом для успешной

конкурентной борьбы в процессе захвата рынка. Для более детального изучения вопроса рассмотрим значение термина "конкуренция".

Трудность в определении конкурентоспособности предприятия состоит в том, что это понятие имеет множество методических подходов, каждый из которых имеет свои особенности. Гурковым И.Б., Титовой Н.Л.¹ систематизированы основные трактовки конкурентоспособности предприятия:

- философская - на предприятии формируется корпоративная культура, которая объединяет различные группы внутри предприятия. Каждый работник осознает себя важной и неотъемлемой частью системы. Он создает положительный имидж в глазах партнеров, клиентов, потребителей, реализует принципы качества на всех уровнях предприятия;

- экономическая - способность предприятия занимать устойчивое финансовое положение и при этом постоянно развиваться;

- рыночная конкурентоспособность - характеризуется способностью предприятия создать, сохранить и пользоваться преимуществами перед своими конкурентами;

- социальная - соответствие требованиям социального развития в сравнении с показателями других стран, регионов, отраслей, предприятий, а также со средними мировыми показателями;

- психологическая - это подтверждение своих ожиданий относительно репутации, бренда, публик рилейшен, заботы о положении своих сотрудников, чтобы они были уверены в своем будущем, занятие благотворительностью и т.д.;

- юридическая - насколько нормы функционирования предприятия соответствуют законодательству, международным, государственным, отраслевым нормам;

- экологическая - соответствие международным стандартам экологической безопасности;

- финансовая - устойчивое финансовое положение предприятия независимо от влияния условий внешней среды.

Существует точка зрения, определяющая конкурентоспособность как жизнестойкость предприятия. К изучению проблем жизнестойкости в практическом смысле ученые обратились недавно. Основоположником исследования принято считать Нормана Гармези - профессора Миннесотского университета в Миннеаполисе. Весомый вклад в разработку данных проблем внес профессор инженерных систем Массачусетского технологического института Иосси Шеффи, при активном участии которого создан ряд успешно действующих компаний, обладающих высокой жизнестойкостью. Определяющим вопросом его исследований является повышение надежности цепочки поставок как важнейшего фактора конкурентного преимущества. Значительный вклад в теорию жизнестойкости внес австрийский психиатр В. Франкл. В своей книге "Человек в поисках смысла" он изложил основные положения теории выживаемости в безвыходных ситуациях, которые используются в современном бизнесе. К числу важных сле-

дует отнести работы Джурана Д., посвященные секретам жизнестойкости и выявлению качеств и элементов живучести организации².

Такой трактовки придерживается профессор В.Е. Швец³. Он указывает, что "жизнестойкость определяется тем, насколько быстро производственная структура после кризиса может вернуться в прежнее положение, какой ценой возможно это осуществить, а также тем, как она может использовать возникшие новые возможности для своего развития. Чем быстрее и с меньшими затратами предприятие преодолет кризисную ситуацию, а при возможности даже выиграет от случившегося, тем более жизнестойким можно его считать".

Швец В.Е. формулирует принципиальные положения жизнестойкости организации:

- научиться выживать еще до того, как возникла в этом необходимость;
- понимать, что наиболее жизнестойкими становятся организации, деятельность которых не сводится лишь к зарабатыванию денег, а ориентирована на систему фундаментальных ценностей;
- обладать способностью не сломаться в стрессовых и быстро меняющихся условиях;
- иметь программу готовности к чрезвычайным ситуациям и быть в состоянии ее осуществлять, когда эта ситуация возникнет.

В современных условиях возрастает важность фактора жизнестойкости предприятия. Это связано, прежде всего, с усилением зависимости бизнеса от внешней среды, которая становится все более непредсказуемой. Непредсказуемость требует нестандартных управленческих решений. В таких ситуациях компании вынуждены действовать вопреки общепринятым правилам и искать скрытые резервы для выхода из кризиса. Управление жизнестойкостью становится главным звеном системы управления структурой в условиях нестабильности внутренней и внешней среды.

Особенно остро проблема жизнестойкости стоит в настоящее время, когда экономика всего мира переживает глобальный финансовый кризис. Таким образом, управление жизнестойкостью является составной частью системы управления бизнесом. Способность оперативно реагировать на изменяющиеся обстоятельства - главное свойство любой организации. Высокая жизнестойкость обеспечивает большую конкурентоспособность хозяйствующей структуры.

Так, каждое промышленное предприятие имеет свои особенности деятельности, в совокупности образующие определенные преимущества перед другими аналогичными участниками рынка, соответственно влияя на экономическое положение данного субъекта на рынке в целом⁴.

¹ Гурков И.Б., Титова Н.Л. Тенденции изменения конкурентоспособности отечественной продукции // Маркетинг. 2007. № 1. С. 17-22.

² Джуран Д. Все о качестве: Зарубежный опыт. Выпуск 2, Высший уровень руководства и качество. М., 2006.

³ Швец В.Е. Менеджмент качества в системе современного менеджмента // Стандарты и качество. 2007. № 6. С. 46-49.

⁴ См.: Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Перспективные направления инноваций в производственном бизнесе // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3. С. 27;

Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Управление информационно-знанием ресурсами науки XXI века: актуальные направления развития : материалы II междунар. заоч. науч.-практ. конф. Самара, 2015. С. 153-155.

ON THE QUESTION OF THE ENTERPRISE COMPETITIVENESS

© 2016 Shepelev Artem Vasilyevich
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Izmailov Airat Maratovich
Candidate of Economics, Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: giz-shepelev@mail.ru, airick73@bk.ru

Keywords: competition, competitiveness, the company's competitiveness.

In the present article, the author examines the issue of the competitiveness of enterprises, the complexity and the types of classification, analyzes the positions of the various authors.

УДК 330.341.2

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

© 2016 Шерстнева Наталия Леонидовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: nata-sherstneva@yandex.ru

Ключевые слова: информационное обеспечение, маркетинговая информация, информационная система, информационные ресурсы.

Проведено исследование сущности и содержания информационных ресурсов в маркетинге, основанных на формировании единой информационной системы, включающей взаимодействие разнородной информации из внутренней и внешней среды предприятия.

В настоящее время для любого предприятия информация имеет первостепенное значение. Качественное и своевременное информационное обеспечение

управленческой деятельности становится основой для успешного развития предприятия, гарантируя ему при этом долговременное конкурентное преимущество на рынке.

Создание и эффективное функционирование на предприятии информационных систем - является необходимым условием стабильной работы предприятия в современной экономической обстановке. Информационные системы играют важную роль при вычленении необходимых данных из огромного потока разнородной информации о внешней и внутренней среде предприятия, что способствует повышению результативности его работы, увеличению производительности труда персонала и оборудования.

Современный рынок отличается множеством глубоких трансформаций социально-экономических взаимоотношений хозяйствующих субъектов, основными из которых можно назвать инновационный путь развития, глобализация, ужесточение конкурентной борьбы, виртуализация. При этом значительно возрастает объем информационных ресурсов, которые используются в работе предприятия любой отрасли экономики. Наиболее важной информацией в настоящее время являются данные, свидетельствующие о покупательской способности населения, составе и структуре потребителей, количестве и силе конкурентов, новых разработках в данной сфере рынка и др. Крайне необходимой для эффективного функционирования на рынке является информация о внешнем окружении предприятия, включая внешнеэкономическую обстановку, политико-правовую сферу, социально-демографическую ситуацию, развитие науки и техники и т.д.

Чтобы понять, насколько важное место в работе любого предприятия занимает информационная система, необходимо внимательно рассмотреть понятие - информационные ресурсы.

Сама категория "информация" имеет двойственное значение, с одной стороны - это сведения о типах и видах функционирования различных организмов и предметов неживого мира, процессах происходящих в природе, составляющих сущность человеческого общения. Как средство общения, информация представляется в нематериальной форме и выступает как абстрактная категория.

С другой стороны, информация записанная на определенный материальный носитель, может быть собрана, заархивирована, передана для использования, продана, то есть имеет признаки материального объекта, имеющего вещественную форму. Зачастую, информация представляется в виде печатных документов, таблиц, рисунков, диаграмм, цифровых записей. В данном виде информация может выступать продуктом человеческой деятельности, иметь стоимость и быть предметом рыночной торговли.

Являясь определенным видом ресурсов, информация включает:

- формально-логический аспект, что выражается в возможности информации отражать сигналы внешней среды и человеческие сигналы,
- когнитологический аспект, включающий определенные знания;
- прагматический аспект, проявляющийся в установлении ценностной оценки информации.

Авторы работ¹ характеризуют информационные ресурсы как знания, получаемые работниками предприятия из внешней и внутренней среды для повышения эффективности функционирования информационной системы и предприятия в целом. Информационные ресурсы включают в себя такие понятия как "информация", "база данных", "база знаний".

Общий смысл характеристики информации с точки зрения производственного ресурса сводится к тому, что информацией признается определенный фактор обеспечения преимуществ предприятия, который можно быстро превратить в любые другие конкурентные преимущества, позволяющие перераспределить ресурсы, труд и капитал². Таким образом, информация приобретает свойства особой системы, которая определяет характеристики других более сложных систем и объектов.

Существующее многообразие трактовок и понятий информации, на наш взгляд, объясняется различиями в области применения данной дефиниции.

С точки зрения определения понятия маркетинговой информации, есть мнение, что это все сведения и знания, которые позволяют решить маркетинговые задачи³. Использование маркетинговой информации заключается в необходимости уменьшить неопределенность при принятии управленческих решений. На данном этапе развития экономики сама маркетинговая деятельность представляется как постоянно функционирующий информационный процесс.

По нашему мнению, специфичность маркетинговой информации заключается в том, что без нее невозможно осуществление маркетинговой деятельности. То есть на любом этапе маркетингового процесса необходимо иметь данные о различных факторах окружения предприятия и его внутреннем функционировании, чтобы обеспечить эффективность исследования рынка, планирования маркетинговых мероприятий, их реализации, мониторинга и контроля выполнения поставленных задач⁴.

Таким образом, на наш взгляд *маркетинговая информация* представляет собой определенный вид ресурсов предприятия, который отвечает всем предъявляемым к нему требованиям, используемый для обеспечения маркетинговой деятельности предприятия с целью повышения его уровня конкурентоспособности.

¹ См.: Ашмарина С.И. Гороховицкая Т.Н. Инновационно-информационный потенциал развития промышленности региона : монография. М. : Машиностроение-1, 2004. С. 207;

Вишнякова А.Б. Совершенствование инструментария разработки стратегии развития промышленного предприятия // Вестник Оренбургского государственного университета. 2014. № 5. С. 53-59;

Зотова А.С. Развитие управленческой интеграции на основе корпоративных информационных технологий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 81. С. 38-43.

² Кандрашина Е.А. Взаимодействие маркетинга и логистики в процессно-ориентированном управлении // Российское предпринимательство. 2015. № 4 (64). С. 55-58.

³ Казарин С.В., Ашмарина С.И. Информационное общество как современная среда осуществления социально-экономических процессов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 11 (97). С. 112-116.

⁴ Кандрашина Е.А., Трошина Е.П. Управление внутрифирменным предпринимательством в организации : монография. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012.

THE NATURE AND IMPORTANCE OF MARKETING INFORMATION IN THE MODERN ECONOMY

© 2016 Sherstneva Nataliya Leonidovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: nata-sherstneva@yandex.ru

Keywords: information support, marketing information, information system, information resources.

The study of the nature and content of information resources in the marketing based on formation of a single information system, including the interaction of diverse information from internal and external environment of the enterprise, is represented.

УДК 339.1:331.5

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ МОДЕЛИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Юдакова Ольга Васильевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

Ключевые слова: трудовой потенциал предприятия, маркетинговая модель, маркетинг персонала, кадровый менеджмент.

Рассмотрены особенности формирования модели трудового потенциала предприятия, используя маркетинговые инструменты и технологии для повышения конкурентоспособности предприятия в целом.

Чтобы удовлетворять растущий спрос на продукцию и сделать ее конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках, предприятиям приходилось

решать одновременно несколько сложных, хотя и привычных, проблем: от модернизации и расширения основного капитала до обновления ассортимента продукции и своего трудового потенциала.

Настоящее время принесло новые проблемы, в том числе изменение технологических, научных и финансовых возможностей при продвижении отечественной продукции на фоне существования уже достаточно известных зарубежных компаний и их товаров. Наши предприятия пока еще не могут успешно конкурировать в этих вопросах с зарубежными компаниями, активно внедряющимися на российский рынок. Одна из причин такой ситуации - отсутствие у многих отечественных производителей стратегической ориентации, видения перспектив своего развития, которое формируется на основе знаний и умения работать в рыночных условиях, когда при растущей конкуренции необходимо опираться на современные маркетинговые технологии.

Разнообразие и широкое использование таких понятий, как менеджмент персонала, маркетинг персонала, кадровый и логистический менеджмент, управление трудовыми ресурсами, показывает, что вопросы управления человеком входят в систему организационного поведения и управления предприятием.

Стратегия управления трудовыми ресурсами взаимосвязана со стратегией развития предприятия через маркетинговое управление, организационную культуру, внешнее окружение и внутренние факторы: цели, прогнозирование и стимулирование, возможности, социальные стратегии, планы реализации товаров и услуг, контроль и оценку действий.

И все же приоритетом конкурентоспособности предприятия является его трудовой потенциал в форме антропоцентрической системы производства с ориентацией на компетентную рабочую силу и социальные партнерские отношения между участниками в процессе создания и реализации продукта. Данная модель использования трудовых ресурсов может работать эффективно, если она базируется на трудовом потенциале и мотивации, которая учитывает изменившийся характер ценностной ориентации персонала. А система мотивации должна корректироваться с использованием результатов маркетинговых исследований.

В связи с инновационной стратегией находят применение и новые принципы организации труда, выражающиеся в разработке и создании маркетинговых моделей трудового потенциала предприятия.

Необходимо отметить, что многие существующие методики оценки характеристик трудового потенциала имеют ряд недостатков:

- 1) в большинстве из них происходит оценка лишь отдельной части рабочей силы (в основном управленческого звена). Комплексная оценка трудового потенциала не производится;

- 2) слабая взаимосвязь с планами и стратегией развития предприятия. Перспективная потребность в рабочей силе, обладающей необходимыми характеристиками трудового потенциала, не учитывается совсем либо очень слабо.

Эти недостатки призвана устранить методика комплексного диагностирования трудового потенциала с применением элементов управления маркетин-

гом. Данная методика состоит из двух этапов, каждый из которых имеет определенные цели и задачи.

На первом этапе предполагается создание механизма функционирования маркетинговой модели трудового потенциала предпринимательских структур, и в соответствии с этим, здесь предусматриваются следующие шаги:

- постановка цели диагностирования,
- отбор оценочных показателей,
- построение маркетинговой модели.

Второй этап непосредственно связан с маркетинговой диагностикой различных характеристик трудового потенциала и представлен следующим образом:

- выбор методов диагностирования,
- сбор и анализ информации,
- формулировка выводов.

Цели и задачи, заложенные в общей структуре предприятия, являются определяющим ориентиром для выбора целей маркетингового диагностирования. В последнее время, по результатам различных исследований, на многих субъектах предпринимательских структур выбранная концепция маркетинга становится базовой стратегией развития, определяющей условия функционирования всех подсистем, в том числе и в области формирования трудового потенциала.

Выбор той или иной маркетинговой концепции в качестве стратегии развития фирмы будет определять выбор качественных и количественных показателей, характеризующих трудовой потенциал предпринимательских структур.

Разработка маркетинговой модели трудового потенциала - достаточно сложный и трудоемкий процесс, который рекомендуется проводить в два приема. Во-первых, подразумевается создание совокупной (обобщенной) модели трудового потенциала, где закладываются общие количественные и качественные характеристики. Во-вторых, предполагается построение локальных моделей трудового потенциала по каждому рабочему месту. Особое внимание необходимо уделить разработке моделей руководителей и специалистов.

Работа по созданию модели трудового потенциала самым непосредственным образом связана с процессом планирования на предприятии. В ходе моделирования исследуются и прогнозируются потребности фирмы в персонале на различных временных уровнях. По сути построение модели трудового потенциала является завершающимся этапом стратегического маркетингового планирования.

Долгосрочные стратегии являются основанием для определения перспективных потребностей в персонале, которые определяются уровнем прогнозирования количественных и качественных характеристик трудового потенциала, необходимого для реализации будущих целей фирмы. Тактическое же планирование персонала определяет текущую потребность предприятия в работниках различных профессий и с разным уровнем квалификации.

Таким образом, маркетинговая модель трудового потенциала не есть нечто худшее. Напротив, любые изменения, происходящие в планах функционирования

ния предпринимательских структур, приводят к изменениям в показателях и методах реализации трудового потенциала.

1. Кизим А.А. Основы предпринимательской логистики : учеб. пособие. Краснодар : Кубанск. гос. ун-т, 2014.

2. Самойлов П.В., Федосеев А., Шереметов А.Ю. Источники формирования кадрового потенциала сферы образования и науки // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 12 (122). С. 149.

FEATURES OF MARKETING MODELS OF THE LABOR POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

© 2016 Yudakova Olga Vasilyevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

Keywords: labor potential of the enterprise, marketing model, marketing staff, personnel management.

The features of forming of the labor potential model on the enterprise, using marketing and logistics technologies to improve the competitiveness of the enterprise as a whole, are considered.

УДК 339.138

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ТОРГОВЫМИ МАРКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Юдакова Ольга Васильевна
кандидат экономических наук, доцент
© 2016 Бочоришвилли Виктория Георгиевна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

Ключевые слова: марка, торговая марка, управление торговой маркой, узнаваемость и рыночная сила торговой марки.

Рассматривается маркетинговый подход и необходимые маркетинговые показатели к управленческим решениям в области формирования имиджа и известности торговых марок применительно к рынку кондитерских изделий.

Сегодня огромное значение в имиджевой составляющей компаний является наличие корпоративной символики, которая находит отражение в товарных знаках и марках. И это оправдано, так именно торговая марка является для потребителей как символом успешной деловой репутации компании, производящей определенные товары и услуги, так и гарантией соответствующего уровня качества.

Наличие зарегистрированной торговой марки - это не сколько показатель престижности компании, а сколько необходимость, вызванная особенностью торговой марки как капитала компании. Марка имеет собственную стоимость, которая напрямую не зависит от ценности производимых товаров. Марка - есть ни что иное, как долгосрочный и дорогостоящий актив предприятия.

В зависимости от выбора определенной марочной стратегии предприятия к одной и той же марке может относиться как один, так и целое семейство продуктов. На современном этапе развития рынка товар включает в себя не только свои функциональные характеристики и прямое назначение для удовлетворения определенной потребности, но и сопутствующие услуги, позволяющие сделать процесс потребления или использования продукта более эргономичным. Чтобы помочь потребителям среди множества альтернативных решений на рынке выбрать именно товар конкретной компании, разработка торговой марки - это оптимальное решение поставленной задачи.

Стоит отметить особенности разработки торговых марок на рынке кондитерских изделий. Так, на сегодняшний день данный рынок насчитывает порядка 10000 торговых марок, и их число с каждым годом медленными темпами растет. Среди такого множества марок выделить и сделать запоминающейся торговую марку конкретного производителя становится сложной, но необходимой задачей, решение которой обеспечит со стороны потребителей лояльность к товару, выбор именно данного товара среди прочих альтернатив и стабильность совершения покупки, что обеспечивает компании постоянный уровень прибыли.

Развитие торговой марки - это неотъемлемая часть работы для компании, стремящейся к сильным позициям на рынке, которую необходимо оценивать на всех этапах. Выделяют следующие основные показатели узнаваемости марки:

1. Первая названная марка (Top-of-mind) - показатель, определяющий долю потребителей, назвавших данную марку первой, без подсказки. Считается, что если значение данного критерия превышает 40%, то действия по наращиванию рекламного бюджета бессмысленно, потому что реклама уже оказывает серьезного влияния на расстановку конкурентных позиций на рынке.

2. Спонтанная известность - это критерий, который позволяет определить долю потребителей, которые назвали марку без подсказки среди нескольких других марок конкурентов этой же товарной группы. Данный показатель позволяет сделать вывод о сильной конкурентной позиции марки на рынке, и основные маркетинговые усилия могут быть направлены на поддержание данного уровня конкурентоспособности.

3. Подсказанная известность - это показатель, который позволяет выявлять долю потребителей, узнавших марку уже после подсказки. Данный критерий позволяет компании определить уровень потребителей, которые узнают данную марку среди марок аналогичных товаров. Рекламная деятельность предприятия можно считать достаточной и эффективной при превышении уровня данного показателя величины 70-80%.

4. Чтобы определить силу торговой марки на практике используют следующий показатель - сила торговой марки. Согласно анализу экспертных оценок минимальное значение этого показателя, при котором торговая марка может претендовать на то, чтобы называться брендом, составляет 1,5.

Для выявления уровня узнаваемости торговых марок на рынке кондитерских изделий был проведен опрос. Респондентами оказались представители целевой аудитории разной половозрастной категории от 15 до 70 лет. Продолжительность опроса составила 30 дней. Опрос проводился рядом с местами продаж кондитерских изделий как в городе Самара, так и в городе Сызрань. Каждому из респонденту было задано 6 вопросов. По результатам опроса (табл. 1) можно сделать следующие выводы.

Таблица 1

Предпочтения потребителей в кондитерских изделиях, %

Вопрос	Варианты ответа				
	Употребляете ли Вы кондитерские изделия?	да		нет	
	90		10		
Каким кондитерским изделиям отдаете предпочтение?	мучные		сахаристые		
	56,3		43,7		
Где приобретаете кондитерские изделия?	В сетевых супер- и гипермаркетах	В магазинах формата "у дома"	На оптовых базах	В специализированных заведениях	На заказ
	48	12	19	16	5

Таблица 2

Сравнительная характеристика показателей узнаваемости торговой марки основных представителей рынка кондитерских изделий, %

Показатели	"У Палыча"	"БКК"	"Сладкодаров"	"Вкусняшкино"
Сила торговой марки, ед.	2,5	0,95	0,35	0,04
Top of mind, %	0,5	0,28	0,19	0,03
Спонтанная известность, %	0,26	0,30	0,21	0,04
Подсказанная известность, %	0,46	0,29	0,22	0,09

Большинство потребителей приобретают кондитерские изделия в супермаркетах и гипермаркетах. Возможно, данная тенденция обусловлена широким ассортиментом данной продукции в магазинах такого формата, а также их географической распространенностью и многочисленностью торговых площадей.

Теперь рассчитаем показатели, характеризующие узнаваемость торговой марки потребителями (табл. 2).

Таким образом, наилучшие показатели узнаваемости торговой марки на рынке кондитерских изделий сформировались у бренда "У Палыча". Это подтверждает, что потребители будут охотнее выбирать кондитерские изделия уже знакомых торговых марок. Некоторые производители кондитерских изделий конечным потребителям продают на вес, и запомнить название, логотип торговой марки очень трудно. Для решения данной проблемы следует разработать эффективные инструменты торговой марки, которые позволят потребителям запоминать марку.

1. Бочкарева О.А. Анализ конкурентоспособности и качества продукции предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 4 (66).

2. Коротков А.В., Синяев И.М.. Управление маркетингом : учеб. пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юнити-Дана, 2015.

3. Шевченко Д.А. Реклама. Маркетинг. PR : учеб.-справ. пособие. М., 2014.

MARKETING APPROACH TO THE MANAGEMENT OF TRADEMARKS ENTERPRISE

© 2016 Yudakova Olga Vasilyevna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Bochorishvilli Victoria Georgievna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

Keywords: brand, trademark, trademark control, brand recognition and market strength of the brand.

The marketing approach and marketing metrics to the management decisions in the field of formation of image and publicity of trademarks in relation to the market of confectionery products are discussed.

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2016 Яковлев Геннадий Иванович
доктор экономических наук, профессор
© 2016 Кастаргина Мария Геннадьевна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: dmms7@rambler.ru

Ключевые слова: международные рейтинги, индексы, регулирование, государство, предпринимательство, бизнес, консенсус, конвергенция.

Исследуется генезис конкурентных отношений в России, достигнутые показатели в глобальном рейтинге конкурентоспособности, источники дальнейшего усиления конкурентных позиций национальной экономики. Показана необходимость разработки новых моделей ведения бизнеса на основе синтетических подходов, учитывающих преимущества и передовой опыт достижения конкурентоспособности различных стран в глобальной экономике.

В последнем опубликованном рэнкинге глобальной конкурентоспособности, составляемом на протяжении уже десяти лет, начиная с 2007 года, Всемирным экономическим форумом (ВЭФ), Россия смогла подняться на две ступеньки вверх и оказаться среди лидеров мировой экономики на 43 месте из совокупности 138 стран. Примечательно, что показатели нашей страны оказались даже лучше, чем у некоторых стран ОЭСР - Италии (44 место) и Португалии (46), даже несмотря на то, что методика подсчета баллов была изначально ориентирована на учет особенностей экономики развитых капиталистических стран.

Улучшение позиций в глобальных рейтингах является тактической задачей Правительства Российской Федерации для обеспечения стратегических задач укрепления мирового лидерства, дальнейшего экономического роста, проведения новой индустриализации. Анализ показателей, сгруппированных в 12 субиндексов, позволяет достаточно четко вскрыть противоречивый характер тренда развития российской экономики, определить ее ключевые точки роста и проблемы, требующие незамедлительного устранения¹.

Так, становится понятным, что в дальнейшем развитии нашей страны опорой будут являться, согласно рейтингу ВЭФ, большой размер рынка (6-е место в мире), хорошее состояние высшего и профессионального образования (32 место) и уровень развития инфраструктуры (35). В то же время требуют незамедлительного решения проблемы с состоянием институтов, эффективности товарных рынков, развитие финансового рынка, которые на фоне подавляющего числа стран выглядят весьма непривлекательно, ухудшают международную конкурентоспособность российской экономики². Примечательно, что за прошедшие два года резко негативно повлияло на конкурентоспособность снижение качества макроэкономической сре-

ды - по сравнению с 2013 годом, с 13 позиции - произошло падение на 91 место, вызванное основным санкционной войной со странами Запада и падением мировых цен на нефть.

Наша страна также за минувший год улучшила свои позиции на 11 пунктов в рейтинге DoingBusiness и поднялась с 62 на 51 место. Данный рейтинг составляется Всемирным банком, и отражает условия ведения бизнеса, взаимоотношений отношений с государством. По сравнению с 2012 годом, с позицией на 120-м месте, рынок грандиозный. Произошло улучшение условий ведения бизнеса половины из основных десяти показателей, рассматриваемых в рейтинге, при этом можно отметить, что только 12 из 189 стран провели больше четырех реформ, а в России за год было проведено пять реформ, делающих комфортными условия ведения бизнеса. Тем не менее, впереди России в рейтинге легкости ведения бизнеса по-прежнему находятся большинство экономически развитых стран мира³. Бесспорен тот факт, что место страны в новом исследовании DoingBusiness может оказать особое влияние на укрепление отношений с существующими и потенциальными партнерами. Есть основания полагать, что задача, поставленная Президентом В.В. Путиным по преодолению ста шагов в рейтинге DoingBusiness - со 120 до 20 места, в итоге будет выполнена, и наша страна будет с каждым годом улучшать свои позиции на международной экономической арене, привлекать больше партнеров по совместной предпринимательской деятельности и выйдет на лидерские позиции в рейтингах международной конкурентоспособности⁴.

В этих условиях требуется разработка эффективного механизма развития предпринимательства в Российской Федерации, на что обратил внимание премьер-министр Д.А.Медведев: вклад малого и среднего бизнеса в ВВП страны должен быть существенно больше, так как именно этот сектор делает экономику страны устойчивой. Сегодня малый и средний бизнес дает приблизительно около 20 млн. рабочих мест в масштабах страны. Требуется разработать и реализовать целостный национальный проект по поддержке малого и среднего бизнеса, предусмотренный "Стратегией развития малого и среднего предпринимательства"⁵.

Президент РФ В.В.Путин ставит задачу по созданию нового качества российской экономики и развитию промышленности. Драйвером экономического роста будет ускоренное развитие малого и среднего предпринимательства, которое выступает мотором долгосрочного экономического роста, научного прогресса, решения социальных проблем, создания высокопроизводительных рабочих мест. При создании возможностей для самореализации и достойного заработка граждан будут создаваться новые точки опережающего роста, комплексное развитие территорий на всем огромном пространстве России (президент РФ)⁶. При этом наша страна должна быть "конкурентоспособной по всем ключевым параметрам деловой среды".

В кризисные периоды научная мысль особенно часто обращается к состоявшимся методам и моделям успешной хозяйственной деятельности, особенностям предпринимательства, важных в поиске перспективных путей экономического роста, реализуемой с опорой на органически присущие обществу той или иной страны ментальные характеристики, деловые и культурные традиции⁷. Для определения перспектив отечественной экономики примечательно, что русский народ, по оцен-

кам философа Н.Бердяева, - это "одна из самыхнебуржуазных наций", личное обогащения никогда не ставилось во главу угла, особенно в ущерб морали, совести, духовности, соборности. К тому же первоначальное капиталистическое накопление на Западе началось в XVII веке и прошло многовековое, постепенное, естественное развитие и в конечном итоге привело к доминирующему положению в экономике западных стран среднего класса. А в России этот процесс занял менее 10 лет, во многомпринял насильственный и криминальный характер⁸. Ставка была сделана на создание не мелкого и среднего предпринимательства, а финансовой олигархии.Отличие России от стран "совокупного Запада" проходит и по такому важному критерию, как оценка значимости личной инициативы и государства как субъектов хозяйственного развития⁹.

Очевидно нужны большие системные перемены в отечественном народном хозяйстве, тем более что во всем мире наблюдается усиливается ожесточенная геополитическая борьба за владение природными ресурсами, даже за источники воды. При этом развитые страны, в первую очередь США и их союзники, смогут преодолеть глубокий системный кризис главным образом за счет ресурсов России и развивающихся стран: природными богатствами, платежеспособным и квалифицированным рынком, кадрами высокого уровня подготовки.

Представляется целесообразным использовать положения теории конвергенции, позволяющего реализовать синтетический подход на основе творческого использования и развития положительного опытадеятельности Советского Союза и других социалистических странах, а также - в западной модели социального государства, особенно успешно развернутой в скандинавских странах.Речь идет о т.н. "третьем пути" развития современного общества - отличном и от коммунизма, и от капитализма.

Становится понятным, что из старого противоречия между либеральной и директивной идеологией и политикой нетодного-единственного выхода, однако существует много альтернатив, опирающихся на различные типы рынков, моделей хозяйствования, социально-культурных традиций, правящих классов, формирующих правительства.К тому же современные эмпирические исследования не привели к обнаружению фундаментальных законов или хотя бы закономерностей экономической науки универсального характера, которые могли бы служить базой для теоретических построений. Более того, выяснилось, что ряд закономерностей общественного развития, считавшихся в течение десятилетий незыблемыми, были впоследствии опровергнуты¹⁰.

Налицо отсутствие универсальных экономических законов, действительных во все времена. Неслучайно сегодня на смену т.н. "Вашингтонского" консенсуса, провозглашающей ценности сверхлиберальной экономики, на авансцену выходит новый прагматичный "консенсус Ханьчжоу", выработанный в КНР на встрече "Группы двадцати" в сентябре 2016 года. Новый экономический консенсус предполагает разработку во всемирном масштабе плана действий в сфере предпринимательства при непосредственном государственном участии и регулировании, направленного на стимулирование инноваций. Новая экономическая парадигма направлена на глобальный экономический рост и повышение занятости, но также и создание платформы для

обмена наилучшими практиками и опытом в сфере ведения бизнеса между странами, выработке справедливых условий международной торговли¹¹.

¹ Журавлев С. Выше Италии, ниже Панамы. 2016. URL: <http://expert.ru/dossier/author/114583> (дата обращения: 04.10.2016).

² Яковлев Г.И. Реализация технологических инноваций - основа конкурентоспособности промышленных предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 6 (104). С. 89-93.

³ Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2016 году в России / Центр гуманитар. технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/10/28/7261> (дата обращения: 26.07.2016).

⁴ Мальцев А. Рейтинг "DoingBusiness"- взлеты и падения России. URL: <http://ppt.ru/news/134397> (дата обращения: 19.07.2016).

⁵ Дмитрий Медведев: вклад малого бизнеса в ВВП страны должен быть существенно больше. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/3082791> (дата обращения: 07.09.2016).

⁶ URL: <http://kremlin.ru/catalog/keywords/79/events>.

⁷ Яковлев Г.И. Формирование промышленной политики, обеспечивающей международную конкурентоспособность предприятий // Журнал экономической теории. 2013. № 3. С. 61-67.

⁸ Дашичев В. Модель дикого капитализма, навязанная России, оказалась губительной // Экономические стратегии. 14.04.2012. URL: <http://www.km.ru/spetsproekty/2012/04/13/publitsistika/model-dikogo-kapitalizma-navyazannaya-rossii-okazalas-gubitel'n> (дата обращения: 04.10.2016).

⁹ Ахиезер А.С. Культурно-исторические основания хозяйственных решений в России // Проблемы прогнозирования. 1998. № 4.

¹⁰ Полтерович В.М. Кризис экономической теории : докл. на науч. семинаре Отделения экономики и ЦЭМИ РАН "Неизвестная экономика". URL: <http://www.cemi.rssi.ru>.

¹¹ 10 результатов саммита "Группы двадцати" в Ханчжоу / РАНХиГС, Центр исслед. междунар. ин-тов. URL: <http://www.ranepa.ru/ciir/news/10-rezultatov-sammita-gruppy-dvadcati-v-hanchzhou> (дата обращения: 07.09.2016).

THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVENESS OF THE RUSSIAN ECONOMY

© 2016 Yakovlev Gennady Ivanovich
Doctor of Economics, Professor

© 2016 Kastargina Maria Gennadyevna
Undergraduate

Samara State University of Economics
E-mail: dms7@rambler.ru

Keywords: international ratings, indices, regulation, government, entrepreneurship, business, consensus, convergence.

The genesis of competitive relations in Russia, performance in the global competitiveness index, sources of further strengthening of competitive positions of the national economy are explored. The necessity of developing of new models of doing business based on the development of synthetic approaches that take into account the benefits and best practices to ensure competitiveness of various countries in the global economy is revealed.

СОДЕРЖАНИЕ

Экономические науки и менеджмент

Карпов И.А., Крячков А.Ф. Современные аспекты трейд-маркетинга	3
Климук В.В. Альтернативные энерговозобновляемые системы в национальной безопасности государства	5
Климук Е.В. Механизм оценки уровня конкурентоспособности региона (на примере Калининградской и Брестской областей)	10
Климук Е.В. Тенденции процесса глобализации в экономике	15
Ковалева Т.М., Валиева Е.Н. Порядок и инструменты расходования бюджетных средств	20
Константюк Д.А., Климук В.В. Инвестиционный потенциал промышленного предприятия: теоретический базис, традиционный инструментарий	27
Корнеева Т.А., Светкина И.А. Процедура элиминирования бюджетных показателей интегрированных бизнес-структур	35
Костюкова С.Н. Процессный подход к управлению конкурентоспособностью строительных организаций	37
Краснов С.В. Реклама и ее роль в современном обществе массового потребления	43
Левченко Л.В., Брыкина М.Н. Процессы конкуренции и монополизации в банковской сфере в современных российских условиях	46
Лукина В.В., Гусакова Е.П. Оптово-распределительные рынки как часть инфраструктуры рынка сельскохозяйственной продукции	53
Лунин И.А. К вопросу о сущности категории "экономическая неопределенность"	57
Майорская А.С. Методики расчета штатной численности персонала медицинской организации	60
Малышева А.А., Алексушин Г.В. Развитие комплекса внемагазинных коммуникаций "блестящего" ритейла	65
Мантуленко В.В., Мазурова С.А. Реализация мероприятий по совершенствованию финансирования подведомственных учреждений в сфере здравоохранения	71
Марушина К.К. Сущность и побочные эффекты функционирования титульного капитала	73
Маховиков А.Е. О роли личности в формировании современной западной цивилизации	76
Михалева О.Л., Утюшева Ю.Р. Анализ налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства, применяющих ЕНВД	79

Назаров М.А., Артамонов Е.А. Особенности налогового контроля за правильностью исчисления и уплаты НДС	83
Назаров М.А., Бодров Р.А. Оценка эффективности работы ФНС России при проведении налогового контроля	86
Наумова О.А. К вопросу об инвестиционной активности предприятий	90
Плаксина И.А. Международная конкурентоспособность Российской системы высшего образования: особенности государственной политики	92
Погорелова Е.В., Измайлов А.М., Нотин Д.Г. Трансфер знаний с бизнес- партнерами	99
Погорелова Е.В., Измайлов А.М., Нотин Д.Г. Управление знаниями на различных этапах жизненного цикла развития организации	103
Погорелова Е.В., Нотин Д.Г. Управление знаниями как основа организации научной деятельности сотрудников	109
Позднякова И.А. Экономические аспекты функционирования учреждений дополнительного образования взрослых	111
Поташева О.Н. Оценка эффективности затрат экономического субъекта в условиях процессно-ориентированного бюджетирования	115
Савинова В.А. Мотивация поведения банков в России на конкурентном рынке ипотечного жилищного кредитования	118
Сакова Т.Г. Использование облачных технологий для переподготовки персонала	125
Салахова Ю.Ш. Экономическое содержание категории "венчурное предпринимательство"	127
Сараев А.Р. Анализ фонда заработной платы ГБУЗ "Волжская ЦРБ". Расчет среднемесячной заработной платы работников	130
Сараев А.Р., Майорская А.С. Анализ фонда рабочего времени	133
Сараев А.Р., Майорская А.С. Влияние демографических факторов на планирование оказания медицинской помощи	137
Сарбитова И.Л. Основные направления экономических реформ в России	141
Саямова Я.Г. Метод погружения как основа взаимодействия вуза и предприятий с целью подготовки профессиональных кадров	145
Сидоров А.А., Лыгдзнов В.А. Особенности логистики биотехнологической продукции на примере термолabileльных медицинских препаратов	150
Сидоров А.А., Михайлова Д.С. Рейтинг биотехнологических компаний по научному потенциалу	153
Sidorov V.I., Babenko V.A., Petuhova V.O. The forecasting of the development of integration processes in the global system of international trade / Сидоров В.И., Бабенко В.А., Петухова В.О. Прогнозирование развития интеграционных процессов в глобальной системе международной торговли	157
Склярова А.А. Основы банковской конкуренции в России	162
Скобкин С.С., Белавина Я.А., Калита Г.В. Система менеджмента качества в условиях стратегического развития гостиничной компании	166

Смолина Е.С., Серёмина Р.Н. Анализ применения системы управления рисками при осуществлении таможенного контроля.....	170
Сосунова Л.А. Показатели конкуренции и конкурентоспособности функционирования логистических систем товародвижения	178
Тойменцева И.А., Векленко М.В. Складирование как неотъемлемая часть процесса распределения продукции промышленных предприятий	180
Трошина Е.П. Основные организационные условия интрапренерской деятельности в организации	184
Украинцева К.Р., Шевченко А.В., Заступов А.В. Влияние экономико-правовых факторов на развитие рынка недвижимости	188
Ус С.А., Тимошенко Л.В. Обоснование параметров управления запасами сырья на производственном предприятии	190
Уфимцева Л.И., Абашина Е.А. Анализ системы управления себестоимостью продукции ПАО "Газпром"	196
Федоренко Р.В. Возможности модернизации системы таможенного администрирования в условиях новой экономической ситуации.....	198
Ханина Ю.Н., Долгова Е.И., Заступов А.В. Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия	201
Хасянова Э.Н. Оптимизация системы управления затратами предприятия	204
Черникова А.И., Вишнякова А.Б. Оценка платежеспособности на основе показателей ликвидности предприятий промышленности	207
Чернова Д.В., Сальникова О.М. Особенности маркетинга в выставочной деятельности	213
Шальнова П.В. Адаптация российской системы учета основных средств к международным стандартам финансовой отчетности	218
Швецова Е.В. Управление информационными потоками в цепях поставок	226
Шепелев А.В., Измайлов А.М. К вопросу о конкурентоспособности предприятия	228
Шерстнева Н.Л. Сущность и значение маркетинговой информации в современной экономике.....	231
Юдакова О.В. Особенности маркетинговой модели трудового потенциала предприятия	234
Юдакова О.В., Бочоришвилли В.Г. Маркетинговый подход к управлению торговыми марками предприятия.....	237
Яковлев Г.И., Кастаргина М.Г. Развитие конкурентоспособности российской экономики.....	241

Научное издание

**НАУКА XXI ВЕКА:
АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

*Сборник научных статей
IV Международной заочной
научно-практической конференции,
посвященной 85-летию
Самарского государственного
экономического университета*

30 сентября 2016 года

Выпуск 2

Часть 2

*Материалы представлены
в авторской редакции*

Усл. печ. л. 14,42 (15,5). Уч.-изд. л. 20,46.
Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.